

## Стремясь навстречу людям

Руководитель отдела продаж известной немецкой фирмы Paul Maschinenfabrik GmbH & Co. г-н Карл Хайнц Муш на московской выставке Лестехпродукция в Сокольниках свои мысли, как всегда, выражал четкими фразами, был подтянут и приветлив. Глядя на него, никогда не скажешь, что за плечами у этого профессионала и очень сердечного человека бесконечные часы переговоров с клиентами, многочисленные выставки по всему миру и годы работы, которые неуклонно приближают его ко дню ухода на пенсию. Вот и к интервью с WN он подготовился весьма основательно

«Завершающийся год был довольно удачным для компании Paul. Прирост продажи нашего оборудования превысил итоги 2004 г. почти в 2 раза. Однако не все радует нас: например темпы увеличения экспорта составили только 80%, т.е. этот показатель снизился и главный прирост оборота был получен на внутреннем рынке. Это связано с тем, что в Германии несколько улучшилась экономическая ситуация, произошло повышение покупательского спроса на внутреннем рынке. Тем не менее, экспортная составляющая остается одной из важнейших для фирмы Paul и, поддерживая ее, мы начали интенсивно наступать на американском рынке.

Очень хорошо в последнее время развивается продажа наших станков в балтийском регионе. Это, вероятно, связано с тем, что предприятие Paul хорошо известно в Прибалтике: у нас надежные партнеры в Литве, Латвии и Эстонии. Усилия последних лет по укреплению позиций в этом регионе создали предпосылки закономерного успеха. А вот развитием на территории России и Беларуси в этом году мы не очень довольны. Для своего успокоения могу отметить: здесь не все зависит от нас, на итоги работы всегда накладывает отпечаток картины общей ситуации в любой стране. И по общему мнению такая ситуация характерна не только для нашей компании, я говорил со многими другими немецкими фирмами — у них такие же итоги года.

Тем не менее, мы стараемся не уходить с этих рынков, а прилагаем усилия, чтобы развить продажи, создаем оригинальные технические решения, интересные для местных деревообра-

ботчиков. Например, специально для клиентов российского рынка мы разработали новый одновальный многопильный станок с высотой пропила 225 мм (экспонируется на открытой площадке). Основанием для его создания послужили потребности наших российских заказчиков, работающих в области производства строительных конструкций. Это хорошая альтернатива двухвальным многопильным станкам. В нынешнем году мы уже поставили в Россию 4 такие мощные установки, а пятая будет отправлена заказчику в ближайшие дни. Причем все эти станки направляются исключительно в Сибирь.

В целом же предприятие работает по стандартной программе. В последние месяцы несколько усилился спрос на наши линии оптимизации. Подводя итоги можно подчеркнуть: мы достигли значительного успеха по сравнению с конкурентами. Количество заказов на оборудование Paul неуклонно растет. Фирма постоянно работает над улучшением выпускаемых станков, которые с каждым годом должны работать все быстрее, с большей производительностью, и, естественно, с настоящим немецким качеством. В этом смысле у нас нет проблем: компания Paul имеет хорошую команду конструкторов и инженеров, способных претворить все современные требования рынка в надежную конструкцию».

*На открытой площадке выставки Лестехпродукция многопильный станок Paul под снегом и дождем стоит без навеса и тента. Это что — реклама надежности?*

Этот факт можно рассматривать и в таком ракурсе. Но, если сказать че-

стно, устанавливая станок на открытой площадке, мы планировали укрыть его тентом. В первую же выставочную ночь ураган снес эту неустойчивую к капризам погоды конструкцию. Но мы не волнуемся: в станке все элементы и узлы, в первую очередь, электроника и электрика, надежно защищены. Мы знаем: он совершенно не пострадает от погодных условий, осадки и перепады температуры не скажутся на качестве его работы, а хромирование, покрытие внешней и внутренней поверхности станины, деталей и узлов выполнено на очень высоком уровне.

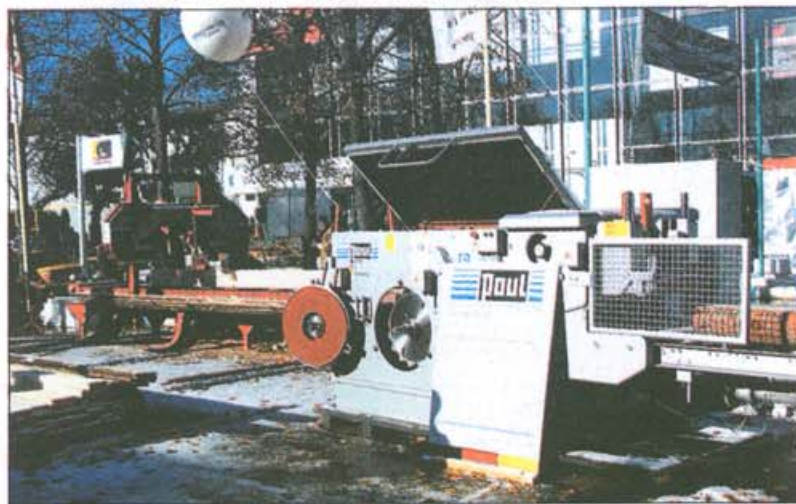
*Чем гарантируется качество выпускаемой продукции на станках Paul?*

Наше оборудование всегда гарантирует точный пропил, выполняемый с высокой чистотой. Но все эти показатели достигаются только тогда, когда клиент выполняет необходимые технические условия при работе с нашими станками. Немаловажное условие получения качественного распила — это инструмент, в частности, дисковые пилы. Порой мы поставляем надежный инструмент вместе с нашим оборудованием, а иногда клиент сам обеспечивает себя. Известно, что пилы в России значительно дешевле, чем в Германии, но это не означает, что качество их работы будет идентично. А еще необходимо своевременное обслуживание оборудования и пил. Хочу отметить: абсолютно все тесты, которые проводились на оборудовании Paul при его продаже и при его приеме клиентами на месте, заслужили наивысшие оценки наших покупателей».

*На каких выставках примет учас-*



*Г-н Карл Хайнц Муш - руководитель отдела продаж известной немецкой фирмы Paul Maschinenfabrik GmbH & Co*



*Стенды фирм Paul и Serra на выставке Лестехпродукция*

*тие ваша компания в 2005-2006 г.г.?*

Лестехпродукция - последняя для нас выставка в нынешнем году. Она завершает круг крупных мероприятий осени 2005 г. после форумов в Чехии, Словакии, Латвии, Хорватии и т.д. А в следующем году нас опять ждет много выставок. В первую очередь — в Милане, Нюрнберге, Париже. Обязательно будем в Йенаве в Литве, в Атланте в США, на Лесдревмаше в Москве. Возможно в Санкт-Петербурге.

Естественно, планируем участие и в небольших региональных выставках Восточной Европы — в Словакии, в Чехии. Считаю, что встречи на выставках и беседы с клиентами — наилучший инструмент, чтобы поддерживать старые связи и завязывать новые контакты. В общем, мы открыты для всех постоянных и будущих клиентов. Мы всегда стремимся навстречу людям».