

- Предоставление прайсов и остатков
- Интервью франчайзи
- Входной контроль качества продукции
- Итоги 2014 года по Проекту H-Point

- Сертификация MSHA
- История компании ZEC
- Оборудование для РВД VERSO
- Предпрессованные фитинги

Выпуск №14 | март 2015



ЭЙЧ News *Журнал*

БЫТЬ В КУРСЕ ПОСЛЕДНИХ СОБЫТИЙ

Тел.: + 7 (812) 702 12 42 | www.hydravia.ru

ИТОГИ 2014 ГОДА



В течение 2014 года компании пришлось менять стратегию продаж, исходя из экономической ситуации в РФ. Но неизменной осталась генеральная линия, определенная в конце прошлого года.

Несмотря на все сложности, компания выполнила все взятые на себя обязательства, достигла намеченных целей, выполнила поставленные задачи.

Отдельно остановимся на нескольких главных моментах:

НОВЫЕ РЕСУРСЫ – компания осуществила намеченный переезд складского комплекса. В несколько раз увеличив складские мощности, сегодня мы, без сомнения, обладаем

не только самыми большими оборотными активами, но и самым большим потенциалом из всех компаний в сфере гидравлики. Это дает возможность нашим партнерам рассчитывать на большой запас прочности и сниженные риски при осуществлении своей работы. Наша компания за 2014 год осуществила еще один сложный и дорогостоящий проект - офис компании увеличился до 500 квадратных метров и располагает комфортными условиями для организации встреч, переговоров, удобен для проведения презентации, обучения, повышения квалификации как наших сотрудников, так и наших партнеров. Мы создали, преобразовали и развили несколько новых отделов,

начав серьезную реструктуризацию компании. Особое внимание мы обращали на профессиональные качества сотрудников и перспективность каждого из них.

ПРОДАЖИ – мы достигли рекордных величин за все время работы компании.

ЗАКУПКИ – мы полностью выполнили план закупок, подтвердив нашим поставщикам точность наших расчетов, прогнозов.

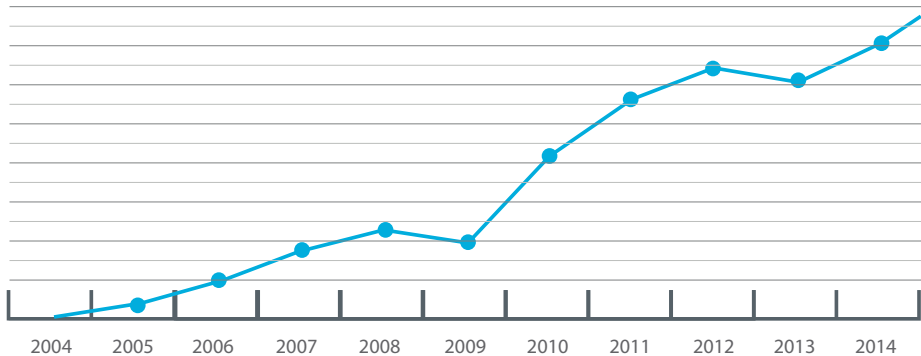
МАРКЕТИНГ – мы создали новый информативный интернет-ресурс: www.hydravia.ru. Применяв принципиально другой подход к его наполнению, мы подчеркнули нашу ориентированность на открытость, информационную обеспеченность, качество информации.

ФРАНЧАЙЗИНГ – мы уверенно продолжили развивать Проект, открыв 13 новых мастерских, создав новый сайт и увеличив продажи по Проекту почти в 2 раза.

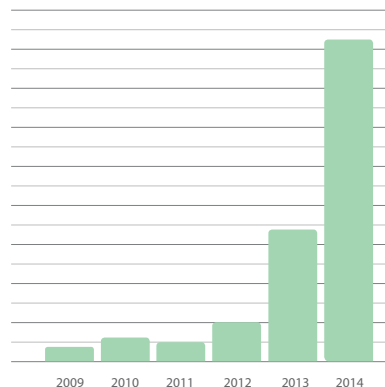
В новом году, нашу компанию, как и всех наших партнеров, ждет сложный период. Несмотря на это, мы, по-прежнему, планируем дополнительные инвестиции в развитие новых проектов, планируем вводить новые группы продукции в наш ассортимент, развиваться в интернет-пространстве, предлагая вам более удобные и совершенные, эффективные способы работы, более качественный сервис, оперативную работу и комфорт

2014 ГОД В ЦИФРАХ - РОСТ ПРОДАЖ С 2009 ГОДА

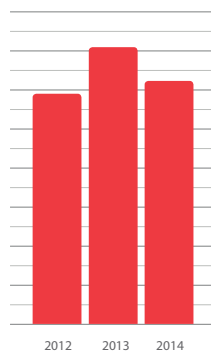
➤ Валовые продажи руб.



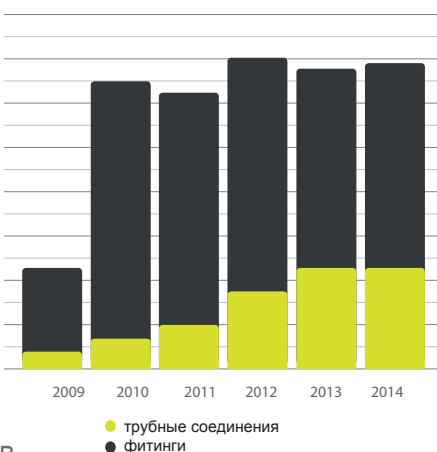
➤ Промышленные рукава



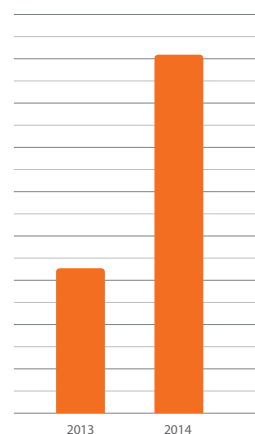
➤ БРС



➤ Фитинги и трубные соединения

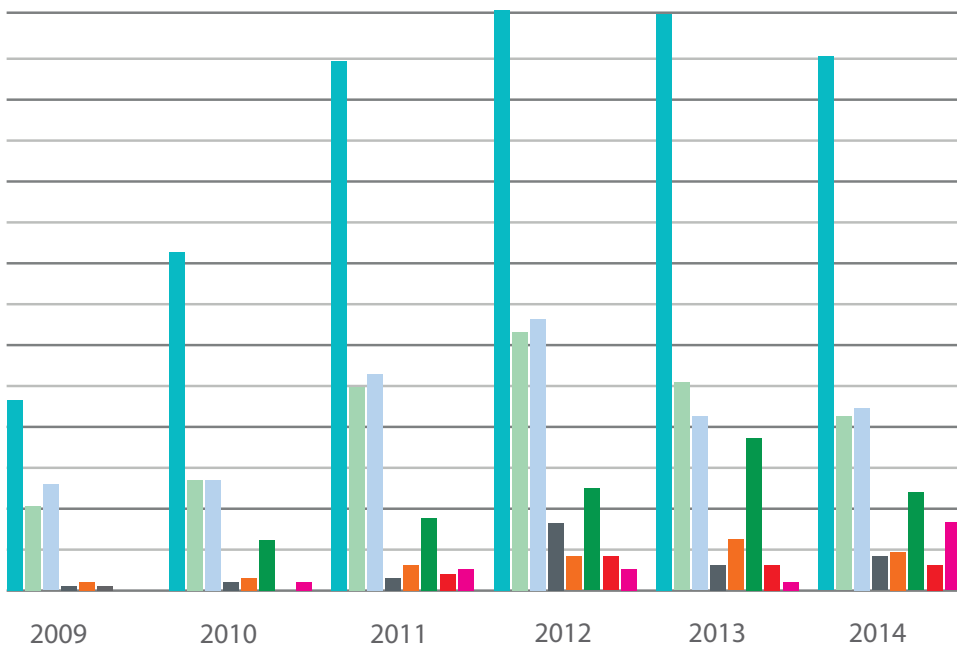


➤ РВД

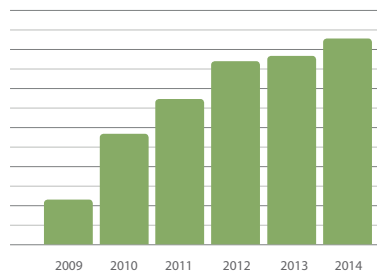


➤ Динамика продаж основных видов оборудования за 2009–2014 годы

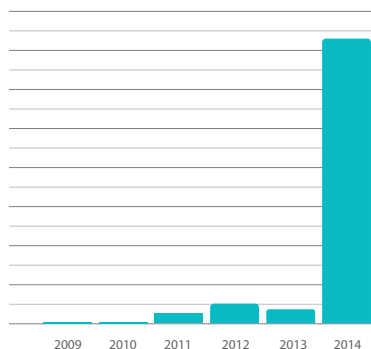
- сервисные и промышленные прессы
- отрезные машины
- зачистные машины
- испытательные стенды
- трубогибы
- станки для развальцовки и предварительной сборки
- станки для снятия фасок
- разматыватели



➤ Термопластиковые рукава



➤ Трубы и шток



СЕРТИФИКАЦИЯ - MSHA Mine Safety and Health Administration

U.S. Department of Labor MSHA Mine Safety & Health Administration

MSHA расшифровывается как Mine Safety and Health Administration, или Управление по безопасности и охране труда при добыче полезных ископаемых. Управление обеспечивает контроль за выполнением требований и стандартов по охране труда и технике безопасности.

Также Управление создает и внедряет стандарты, которым должны соответствовать оборудование и индивидуальные средства защиты, используемые в шахтах – например, от трубопроводов требуется огнестойкость и определенная толщина стенок рукава.

Законодательство США в области добычи полезных ископаемых развивалось с 1891 года, когда был принят первый федеральный закон, регулирующий безопасность при добыче полезных ископаемых. Он содержал базовые требования к персоналу и шахтам.

И только в 1947 году началась разработка первого кодекса федеральных законов по безопасности при добыче полезных ископаемых.

В 1969 году был принят закон о безопасности и охране труда при добыче угля – Угольный Акт. Он содержал более полные и строгие требования к стандартам безопасности. Например, он требовал два раза в год инспектировать шахты, добывающие уголь открытым способом, и четыре раза в год проводить проверку шахт, работающих закрытым спосо-

бом. Были приняты санитарно-гигиенические стандарты, и ужесточены стандарты безопасности.

В 1973 году в Министерстве внутренних дел США было создано подразделение, наделенное функцией исполнительной власти, которое, в 1978 году, перешло к MSHA.

В совокупности, введение стандартов, принятие законов и обеспечение их выполнения позволили за 36 лет сократить число несчастных случаев со смертельным исходом на 86%.

Надпись «MSHA Approved» означает, что данный продукт соответствует кодексу федеральных правил и стандартов, и имеет низкую степень взрывоопасности при использовании в атмосфере с содержанием метана или угольной пыли.

Управление сертифицирует следующие виды продукции:

- Взрывозащищенные шкафы
- Искробезопасные электрические цепи, инструменты и аппараты
- Ленточные конвейеры, гибкие трубопроводы
- Портативные детекторы метанола
- Телефоны и сигнальные устройства
- Системы контроля газовой обстановки в шахтах
- Огнестойкие гидравлические жидкости
- И др.

Гибкие трубопроводы, или рукава

высокого давления, соответствующие стандартам безопасности MSHA должны быть огнестойкими, и иметь толщину стенок не менее 3/16". Сертификат соответствия выдается после прохождения теста на огнестойкие качества, при условии, что опытные образцы соответствуют требованиям, предъявляемым к продукции.

Тесты проводятся в закрытой испытательной камере, в которую помещают 4 опытных образца и подвергают их воздействию открытого пламени в течение одной минуты. По окончании одной минуты пламя убирают, и включают встроенные вентиляторы, симулирующие движение воздуха в закрытой шахте. Время, в течении которого тестовые образцы догорают замерыют и записывают в отчет. Туда же заносят время тления рукавов после того, как заканчивается активная фаза горения. По результатам тестов всех четырех образцов выводится средний показатель, который по стандарту не должен превышать 1 минуты для догорания и 3 минут для тления.

В нашем ассортименте представлено несколько видов продукции, которые прошли сертификацию MSHA:

- пластиковая защитная спираль SAFEPLAST, которая предназначена для использования в шахтах
- текстильные защитные чехлы SAFEPLAST
- рукава высокого давления DUNLOP, VERSO и POWERMASTER

В конце прошлого года наше производство, расположенное в Китае, успешно прошло сертификацию процесса производства рукавов POWERMASTER по стандарту MSHA. Теперь рукава высокого давления POWERMASTER с индексом MSHA могут использоваться в угольных и газосодержащих металлургических шахтах.

ТИПЫ ГАЕК ФИТИНГОВ

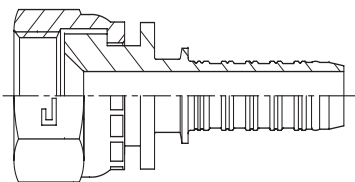
Отличия, Плюсы и минусы

В нашем ассортименте на сегодняшний день представлены фитинги с 4 типами гаек:

- Crimped-back-nut – предварительно обжатая гайка
- Slip-on-nut – накидная гайка (форма Y у компании CAST)
- Tieffe-nut – накидная гайка с фиксирующим кольцом
- Thrust-wire-nut – накидная гайка с фиксирующим штифтом (форма X у компании CAST).

Каждая из представленных форм, имеет свои плюсы и минусы.

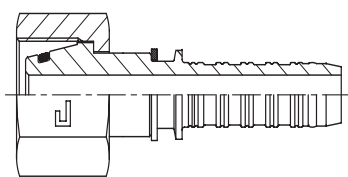
Предварительно обжатая гайка



Основным преимуществом данной гайки является легкость ее изготов-

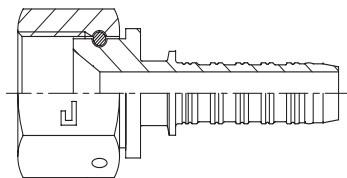
ления. К сожалению, данный способ производства приводит к сильной деформации гайки, что снижает ее прочностные характеристики.

Накидная гайка (форма Y у компании CAST)



Преимущества – самый надежный тип гайки, нет деформации при изготовлении. Недостаток – может потеряться в процессе транспортировки, монтажа.

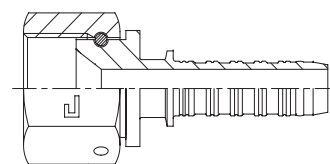
Накидная гайка с фиксирующим кольцом



Преимущества – как и предыдущий тип, также является надежным ти-

пом гайки, при изготовлении не происходит деформации гайки. Благодаря пластиковому кольцу, гайка надежно закреплена на фитинге, что является дополнительным преимуществом при монтаже.

Накидная гайка с фиксирующим штифтом (форма X у компании CAST)



Преимущества – более надежный тип, чем crimped-back-nut, но менее надежный, чем Tieffe-nut, либо Slip-on-nut.

Недостаток – в процессе эксплуатации может быть выкручен фиксирующий штифт. Также в процессе изготовления, гайка подвергается деформации (сверлению) для установки фиксирующего штифта, что снижает прочность.

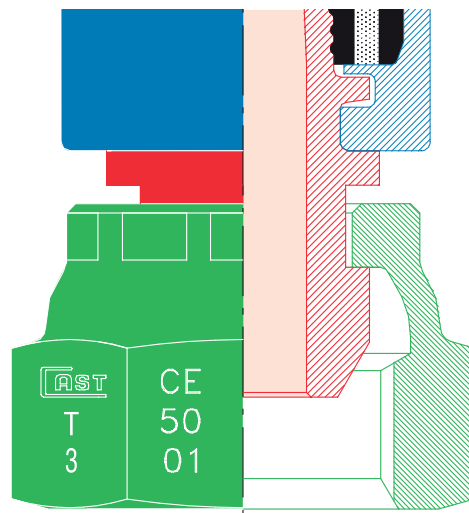
МАРКИРОВКА ФИТИНГОВ

В процессе производства фитингов и трубных соединений на заводе компании Cast, на каждое изделие ставится маркировка, обычно ее можно увидеть на гайке, как показано на рисунке. Давайте разберемся, что значат эти обозначения и для чего они наносятся на гайку.

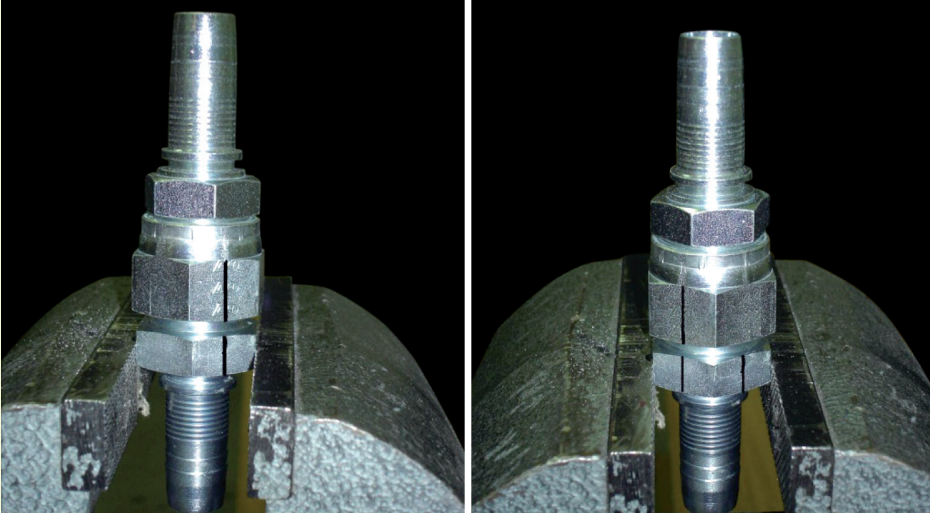
CAST = Лого производителя

- T = Производство
- 3 = Год изготовления
- CE = Место изготовления
- 50 = Тип стали
- 01 = Номер термически необработанной стали

Маркировка на фитинг наносится неслучайно. Благодаря этой системе, которую компания Cast считает уникальной и передовой во всем мире, производитель способен проследить весь процесс производства по каждому фитингу, начиная от сырья и заканчивая машинами, на которых фитинг был произведен. Наличие этой информации дает компании возможность отследить всю производственную цепочку.



КАК СОБРАТЬ СОЕДИНЕНИЕ JIC БЕЗ ДИНАМОМЕТРИЧЕСКОГО КЛЮЧА



Значения сборки фитингов из углеродистой стали - SAE J514 JIC 37°

Dash размер	Резьба	Фунт.фут		Н.м.		Обороты
		мин	макс	мин	макс	
-4	7/16-20	11	12	15	16	2
-5	1/2-20	14	15	19	21	2
-6	9/16-18	18	20	24	28	2
-8	3/4-16	36	39	49	53	1,5
-10	7/8-14	57	63	77	85	1,5
-12	1 1/16-12	79	88	107	119	1
-14	1 3/16-12	94	103	127	140	1
-16	1 5/16-12	108	113	147	154	1
-20	1 5/8-12	127	133	172	181	1
-24	1 7/8-12	158	167	215	226	1
-32	2 1/2-12	245	258	332	350	1

Данный метод позволяет собрать соединение, задав правильное значение крутящего момента без динамометрического ключа. Количество вращений, указанное в таблице, обеспечивает надежную герметизацию. Данный метод позволяет задать нужное количество оборотов, тем самым избежав отвинчивания или чрезмерного закручивания, которое может привести к трещине в гайке или фитинге.

Инструкция по сборке:

- закрепите фитинг в тиски
- проведите продольную линию от одной шестигранной гайки к другой, как показано на рисунке
- затяните гайку на количество оборотов указанных в таблице

НОВОСТИ ОДНОЙ СТРОКОЙ

- 1 Вышел в печать новый каталог оборудования для РВД компании OP S.r.l
- 2 Наше производство РВД Powermaster в Китае получило сертификат MSHA
- 3 Мы начали поставки оборудования в трех классах
- 4 Мы отменили сумму минимальной отгрузки. Подробности у вашего менеджера
- 5 Компания Manullі купила финскую компанию Hytar с годовым оборотом 24 000 000 млн евро

ЭТО ИНТЕРЕСНО

Учитывая специальные характеристики нержавеющей стали ("прочная, но мягкая"), при установке и в процессе эксплуатации, необходимо придерживаться особых мер предосторожности. Одной из таких мер является смазка резьб во время монтажа. Мы рекомендуем использовать специальную антифрикционную смазку на

никелевой основе, которая обеспечит долговременное функционирование собранной системы. Нанесенное никелевое покрытие предохранит от износа, поломки и коррозии резьбу вкручиваемого фитинга и резьбу ответной части, а также предотвратит их возможную слайку. Помимо этого, смазка способствует более легкому вкручиванию фитинга в ответную часть. Данную смазку вы можете использовать как в закрытых помещениях, так и на улице.

ОБОРУДОВАНИЕ VERSO (ВЕЛИКОБРИТАНИЯ)




В нашем ассортименте оборудования для производства рукавов высокого давления появились новые станки под собственной торговой маркой VERSO – опрессовочные, отрезные и окорочные. Все станки нашей торговой марки производятся на заводе в Великобритании. Предлагая станки в среднем ценовом сегменте (Standard), мы поддерживаем стандарты качества сборки и используемых комплектующих на высоком уровне.

На оборудовании VERSO можно обрабатывать рукава высокого давления диаметром до 2”.

В продуктовой линейке опрессовочного оборудования представлено 22 станка. Они разделены на 4 группы: ручные станки, станки для работы с тормозными рукавами, мобильные и сервисные.

Самым популярным в России представителем ручных станков является VS12PM – с двумя размерами встроенных кулачков 15-25 мм и 17-27 мм. Этот станок предназначен для работы с РВД до 1/2”. Его небольшой вес позволяет без усилий перевозить станок для обслуживания или ремонта рукавов на месте аварии. Уникальный дизайн и

конкурентная цена выгодно отличают его от подобных станков других производителей. Станок может использоваться для обработки гидравлических, термопластиковых и тормозных рукавов.

Опрессовочный станок для тормозных рукавов VS1000BH – максимальный диаметр опрессовки которого составляет 10 мм, поставляется вместе с ножной педалью двойного действия. В качестве опции возможен заказ этого станка с гидравлической педалью.

Сервисное оборудование, представленное сериями VS32, VS50, VS50-46 и VS50-6, является оптимальным решением для оснащения мастерской по ремонту и изготовлению рукавов высокого давления. Максимальный диаметр опрессовки этих станков достигает 2” для 6-навивочных рукавов. Ко всем станкам предлагается набор опций, включающий в себя бокс для хранения кулачков, систему быстрой смены кулачков, педаль, веб-камеру.

Педаль позволяет мастеру запустить опрессовку, не выпуская рукав из рук. Это позволяет ему полностью сосредоточиться на процессе опрессовки, повышая безопасность работы.

Станки серий VS32, VS50 и VS50-46 также доступны в мобильных версиях, которые могут работать от напряжения 12V и 24V. Эти станки станут надежными помощниками в работе передвижной мастерской. По запросу мобильные станки могут быть выполнены в модульном формате, что позволит еще лучше оптимизировать доступное рабочее пространство.

Система электронного контроля, представленная у станков ES – наиболее современная на сегодняшний день. Оснащение полноцветным сенсорным дисплеем позволяет настраивать станок максимально точно, использовать и сохранять специальные настройки, подключить камеру для оптимального контроля процесса опрессовки, использовать

pin-код для ограничения доступа к настройкам для дополнительного обеспечения безопасности. Все настройки выполняются легко и понятно для оператора.

Расшифровка артикула станков:

VS – торговая марка VERSO,

PM – ручной станок,

Mob – мобильный станок, который может работать от напряжения 12V или 24V,

PMV – вертикальный ручной станок,

EL – станок с электромеханическим управлением,

ES – станок с электронным управлением, оснащенный сенсорным экраном.

В линейках отрезных и окорочных станков представлены модели:

VS CS 3 – уникальная модель, выполняющая функции как отрезного, так и окорочного станка, может обрабатывать РВД до 1 1/4”, возможность внешней и внутренней зачистки, станок просто и удобно настраивать.

Серия VS CL – портативные отрезные станки, которые могут работать как от стационарной сети питания (1 фаза, 3 фазы), так и от 12V и 24V, и отрезают оплеточные рукава до 2”.

Серия VS CC – мощные отрезные станки с возможностью отрезать 4- и 6-навивочные рукава до 2”. Варианты исполнения – 1 фаза, 3 фазы, имеют возможность подключения пневматического насоса.

VS S1 – ручной окорочный станок, экономичный и легкий, предназначен для внешней и внутренней зачистки разных размеров рукавов.

Наши менеджеры помогут в выборе станка, наиболее четко отвечающего индивидуальным потребностям и целям Вашего производства.

Приобретая оборудование VERSO, Вы можете быть уверены в высоком качестве выполняемых с его помощью работ.

ВХОДНОЙ КОНТРОЛЬ - ОБОРУДОВАНИЕ ДЛЯ РВД



Одна из основных наших задач в процессе работы - это предоставление вам качественной продукции, продукции в которой мы уверены. Именно поэтому в нашей компании существует входной контроль. Мы проверяем любой товар поступивший к нам на склад. В прошлом номере мы рассказывали о входном контроле рукавов высокого давления, сегодня мы поговорим о

приемке оборудования.

Процедура входного контроля оборудования начинает действовать уже на этапе выгрузки. Проверяется количество мест и отсутствие повреждений, нарушений упаковки.

После выгрузки все оборудование расставляется в зоне приемки. В первую очередь оборудование и комплектующие проверяются на комплектность и отсутствие внешних

повреждений, после чего, каждый станок проходит проверку. При проверке осуществляется контроль основных параметров станка. При необходимости в станок заливается масло и он подключается к электросети. В 99% случаев станки приходят в исправном состоянии, но случаются и дефекты, например неисправный двигатель или гидравлический насос. В этом случае станок поступает на склад брака с целью исключения его попадания клиенту. В дальнейшем станок отправляется обратно изготовителю или на базе сервисного центра осуществляется его ремонт.

При отгрузке оборудования клиенту, проверяется комплектность.

РАБОТА В КОМПАНИИ



Наша команда заинтересована в талантливых, целеустремленных и активных людях. Мы предложим вам реализовать себя и свои идеи, обеспечим вам непрерывное развитие, интересную работу, множество задач. Мы уверены, что вы оцените перспективность наших планов, а работа в динамично развивающейся компании станет для вас огромным положительным опытом. Присоединяйтесь к лидеру, присылайте свое резюме на адрес: personal@uhc-group.com

Вакансии в Санкт-Петербурге:

- Менеджер по качеству
- Региональный менеджер

Вакансии в Москве:

- Региональный менеджер
- Офис-менеджер

Вы можете нам позвонить:

+7 (812) 702-12-37

+7 (812) 702-12-42

ВЫСТАВКИ 2015

Выставки международные



Выставка Hannover Messe
Апрель 13-17



Выставка Bauma
Июнь 07-09

Выставки России



Выставка CTT
Июнь 02-06



Выставка BuyBrand
Сентябрь 22-24



Выставка Сургут Нефть и Газ
Сентябрь 23-25



Выставка Юагро
Ноябрь 24-27

ФРАНЧАЙЗИНГ, НАШИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Владелец одной из самарских франшиз, Андрей Теплоногов, рассказал нам о своем бизнесе, методах работы с клиентами и планах на будущее.



Практически любое производство, оборудование и спецтехника используют гидравлические системы и трубопроводы. И услуги по сервису и ремонту в этой сфере являются весьма востребованными. Большой спрос и недостаточность предложения и послужили поводом войти на рынок нашего города.

Свое дело я планировал открыть давно, и изначально рассматривал франшизу – это самый быстрый и наименее рискованный способ начать свое дело. А так как сам имею большой производственный опыт, то и варианты рассматривал больше связанные с производством, чем только с продажами. Это стало основным критерием выбора франшизы. Не последнюю роль сыграл и фактор первичных финансовых вложений. Проанализировав множество вариантов, мы остановились на Проекте H-Point, так как в Проекте присутствуют и производство, и услуги, и продажи. Это означает, что существует возможность развития предприятия, а это немало важно.

Наша мастерская находится на Западском шоссе города Самары, в районе самого большого сосредоточения производственных предприятий. Здание мастерской стоит на первой линии, и имеет удобные подъездные

пути. Размер мастерской 146 м², и включает в себя основное, офисное и бытовое помещения. В мастерской используется самое современное оборудование бренда O+P. Мы предлагаем услуги по ремонту и изготовлению рукавов высокого давления любого диаметра, а также продажу комплектующих для гидравлики, пневматики, трубки, БРС, масла и смазки.

Открытие мастерской мы начали с поиска помещения. Правильное расположение, правильный метраж и транспортная доступность являются одними из ключевых характеристик помещения, и в итоге – играют главную роль в будущем успехе предприятия. Просмотреть пришлось довольно много вариантов. Нам повезло – подходящее по всем параметрам помещение было найдено спустя месяц после подписания договора франшизы. В то же время собралась команда, которая работает и до сих пор – это специалист сервисного обслуживания и один менеджер по продажам. Далее были приятные хлопоты по оформлению мастерской, витрин, клиентской и производственной зон. В первый день продаж совсем не было – все заходили только за консультацией. Но уже во второй день мы обслужили первого покупателя!

В работе мастерской мне больше

всего нравится сама технология, при которой клиент вовлечен в процесс. Он может участвовать в выборе комплектующих, изготовление рукава происходит в его присутствии и не занимает много времени, а сам процесс можно наблюдать за чашечкой кофе или чая.

Предприятий, занимающихся ремонтом и изготовлением РВД, у нас в городе много. Это и большие предприятия, у которых ремонт РВД – лишь небольшая часть во всем объеме выручки; и средние предприятия, которые в основном ориентируются только на ремонт и изготовление РВД. Но в основном все они работают в низшем ценовом диапазоне и предлагают товар среднего качества (преимущественно из китайских комплектующих). Наша же основная задача и главное отличие – это высокое качество продукции и сервиса.

Наша компания на данном рынке была мало известна, поэтому появилась задача в минимальные сроки получить максимально полную информацию о клиентах и от клиентов – посмотреть, как рынок реагирует на нас. Параллельно стояла задача прорекламировать и мастерскую, и продукцию. Мы решили запустить дисконтные карты с 5% скидкой, для ее получения клиенту предлагалось заполнить небольшую анкету. Так мы получили контакты наших покупателей и первичную клиентскую базу. Карта была воспринята рынком по-разному: кто-то был очень доволен и скидкой, и идеей, кто-то высказывался скорее негативно. Дисконтная система относительно нова, первые результаты мы увидим через какое-то время, но уже сейчас можно утверждать, что лояльность клиентов и узнаваемость мастерской сильно повысились.

В 2015 году планируем и дальше развивать мастерскую, наши услуги, и ни в коем случае не останавливаться на достигнутом.

ИТОГИ ГОДА - ПРОЕКТ H-POINT

www.h-point.org

13 новых мастерских в 2014 году

31 действующее предприятие на январь 2015 года

В 2014 году Проект H-POINT продолжил свое успешное развитие. Кроме охвата новых городов на территории России, были открыты новые мастерские в Белоруссии и Казахстане. Всего было открыто 13 новых мастерских в городах: Аксай, Волжский (Волгоград), Бор (Нижний Новгород), Семей (Казахстан), Краснодар, Орел, Самара, Саратов, Кирсанов, Оренбург, Санкт-Петербург, Минск и Бобруйск (Белоруссия). Таким образом, с начала проекта действует 31 фирменная мастерская.

Собственная мастерская H-POINT в Санкт-Петербурге, открытая в конце 2013 года стала уникальным консультационным центром для новых франчайзи и их сотрудников. Образцово-показательная мастерская стала наглядным примером по организации работы предприятия. Консультирование новых франчайзи проводится непосредственно в самой мастерской, где можно наглядно изучить и посмотреть весь ассортимент продукции, и своими руками поработать с оборудованием итальянской компании OP.

Хотелось бы особо отметить наших действующих франчайзи, которые в 2014 году открыли еще по одной мастерской H-POINT в своем регионе: г. Волжский (Волгоград) и Краснодарский край. А еще один франчайзи организовал работу мастерских H-POINT сразу в нескольких городах (Самара, Саратов, а в 2015 году еще и Белгород). Очень рады успеху и развитию наших партнеров и надеемся, что их

примеру последуют другие. Напомним, что для действующих франчайзи предусмотрены особые условия для открытия второй и последующих мастерских H-POINT.

В 2014 году мы также учились и на своих ошибках. В одном городе для двух разных франчайзи было одобрено открытие по одной мастерской одновременно. Хотя нами и не были нарушены условия договора по территориальной удаленности, мы услышали мнение наших партнеров и впредь обещаем более тщательно прорабатывать данный вопрос. Сейчас регулярно поступают заявки из городов, где уже открыты действующие мастерские H-POINT и в таких случаях мы вынуждены отказывать, предлагая при этом занять любой другой свободный регион.

Во втором полугодии 2014 года была начата работа по регистрации договоров коммерческой концессии в Роспатенте. Как показала практика, данная процедура достаточно длительная и может занимать по времени от трех до шести месяцев. Первые зарегистрированные договоры уже получены и направлены нашим франчайзи. Можем с уверенностью сказать, что в самое ближайшее время все договоры коммерческой концессии будут подписаны и зарегистрированы в Роспатенте.

Впервые на выставке СТТ-2014 была организована общая встреча для всех франчайзи. В течение нескольких дней была предоставлена возможность лично пообщаться с руковод-

ством Проекта H-POINT, обсудить важные вопросы, поделиться друг с другом опытом и просто приятно провести время. Принято решение, что подобные встречи будут организовываться ежегодно. Для всех франчайзи была проведена презентация новой продукции, в том числе промышленных рукавов ALFAGOMMA, гидравлической трубки и трубогибного оборудования компании OP. На выставке также был вручен приз ЛУЧШЕМУ ФРАНЧАЙЗИ 2013 года. По результатам конкурса главный приз достался представителю Пензы. В ближайшее время будут опубликованы условия нового конкурса на звание ЛУЧШЕГО ФРАНЧАЙЗИ 2014 года, следите за новостями.

В 2014 году авторизованным поставщиком проекта H-POINT ООО «Гидравия» была предоставлена дополнительная 5% скидка на весь ассортимент продукции для всех франчайзи. А на промышленные рукава ALFAGOMMA и гидравлическую трубку предложены особые уникальные условия. Благодаря этому, появилось еще больше возможностей для развития мастерских H-POINT, что и продемонстрировали наши франчайзи по итогам 2014 года.

Как показала практика, предложенная нами модель бизнеса актуальна и востребована во всех регионах. При правильном подходе к организации мастерской, за короткое время можно легко выйти в лидеры по гидравлике в своем регионе. Мы готовы помочь организовать мастерскую по ремонту и изготовлению рукавов высокого давления H-POINT и с удовольствием поделимся нашим опытом и знаниями.

На 2015 год уже подписаны договоры на открытие мастерских в Белгороде и Тосно (Ленинградская область), активно ведутся переговоры с новыми регионами России и странами ближнего зарубежья. В 2015 году планируем открыть еще 15 мастерских H-POINT и активно развивать Проект не только в России, но и других странах.

Желаем действующим франчайзи дальнейшего роста и развития и приветствуем новых партнеров в нашей дружной команде H-POINT.

ПРЕДОСТАВЛЕНИЕ ПРАЙСОВ И СКЛАДСКИХ ОСТАТКОВ



В конце 2014 года наша компания отказалась от практики предоставления полных прайс-листов и складских остатков нашим покупателям. Нововведение вызвало множество вопросов, на которые мы бы хотели дать ответы в этой статье.

Задача нашей компании – обеспечение наших партнеров необходимыми продуктами и знаниями: качественно и в срок, и мы стремимся поддерживать высокое качество знаний, которые предлагаем нашим партнерам. Это правило применяется не только к цене на продукцию и наличию на складе; мы создаем технические каталоги, сравнительные обзоры и статьи с этой же целью.

ПОЧЕМУ МЫ ОТКАЗАЛИСЬ ОТ ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ ПОДОБНОЙ ИНФОРМАЦИИ ПОКУПАТЕЛЯМ?

Устаревшие данные

Предоставление информации о складских остатках требует от менеджера создания и сохранения файла с последующей отправкой по электронной почте клиенту.

За время, затраченное на проведение этих операций, будут созданы новые заказы, резервы, наряды, укомплектованы отгрузки и т.д. В итоге наш клиент получа-

ет заведомо недостоверные сведения, на основании которых и принимает решение о размещении заказа «вслепую». Своим нововведением мы отказываемся от предоставления некачественной информации, и начинаем работать с текущими потребностями наших покупателей, резервируя необходимые артикулы и их количество еще в момент составления коммерческого предложения.

Отгрузка товарной потребности покупателя в полном объеме

Предоставление клиентом своей товарной потребности – самый быстрый и удобный способ работы, при котором мы закрываем максимум потребностей наших партнеров и видим потенциал для развития, а партнеры не тратят время на поиск нужной позиции в массиве данных. Мы заинтересованы в построении долгосрочных и взаимовыгодных отношений со своими клиентами, поэтому готовы взять на себя обязательства по обеспечению наших партнеров необходимой продукцией в полном объеме.

Обработка заказов, сформированных по остаточному принципу “позиции, которых больше нет нигде”, будет постепенно прекращаться в 2015 году для того, чтобы мы смогли сосредоточиться на построении и развитии плодотворных отношений на

рынке гидравлических комплектующих и услуг.

Обращайтесь к менеджеру, они работают для вас

Основная задача наших менеджеров заключается в формировании предложения, максимально отвечающего потребностям клиента в части класса продукции, номенклатуры и ценовой политики. Наш ассортимент содержит в себе три класса продукции, ориентированных на различные группы покупателей, что позволяет нам быть более гибкими в ценообразовании. Ознакомьтесь с нашей номенклатурой и ассортиментом вы можете на сайте в разделах «Продукция» и «Каталоги» - эти разделы регулярно обновляются и пополняются для вашего удобства. Клиенты и партнеры компании также всегда могут обратиться к своему региональному менеджеру за печатными каталогами.

Возможности нашего склада практически не ограничены

Склад нашей компании позволяет создавать обширные резервы различной продукции, которые не попадают в отчет по остаткам. Так же, как и информация о поступлениях – артикулов, которого не хватает сегодня, завтра будет получен в количестве нескольких тысяч.

Менеджер, делая предложение по потребности клиента, видит ситуацию на несколько дней вперед, и может предложить различные варианты доставки и оплаты, в каждом конкретном случае. Это позволяет создать фундамент для развития нашего сотрудничества.

Предложение продукции более высокого качества по той же цене

Составляя предложение, менеджер оценивает потребности и возможности клиента, предлагая ему продукцию, максимально сбалансированную по цене и качеству. Но работая с потребностью клиента, менеджер может предложить поку-

пателю товар более высокого качества взамен требуемого. При большом заказе, или в других случаях, внутри компании может быть принято решение о поставке продукции класса Professional вместо класса Standard, без увеличения затрат со стороны покупателя. Это становится возможным, если мы понимаем запросы клиента в той или иной номенклатуре. Каждый такой случай индивидуален, и возможность такого предложения определяется товарной потребностью клиента.

Возможная поставка в ближайшее время

В случае срочного заказа, когда получить информацию о наличии нужно здесь и сейчас, мы рекомендуем вам связаться с вашим региональным менеджером. Но, даже в этом случае, с момента поступления заявки до отгрузки товара конечному потребителю проходит несколько дней, как правило, от трех до пяти.

Мы работаем над уменьшением сроков доставки срочных грузов, оставляя за собой право увеличивать этот срок в случае необходимости.

ЧТО ДАЛЬШЕ?

Кто-то скажет, что получать от поставщика прайсы и складские остатки - это устоявшаяся практика, от которой не хочется отказываться.

Миссия компании Гидравия заключается в постоянной постановке новых целей и их достижении - это необходимость и требование рынка, на котором мы работаем. Каждый день мы развиваемся, улучшаем и оптимизируем наши действия для достижения максимальных результатов - в обслуживании клиентов, продажах и сервисе.

Для этого мы автоматизируем процессы, внедряем новые технологии и методы управления. Некоторые из них коснутся и наших покупателей. В ближайшее время, для самых близких партнеров будет организован доступ в личный кабинет, где они смогут получить больше информации об остатках, резервах и ожидаемых поступлениях продукции.

ПРЕДПРЕССОВАННЫЕ ФИТИНГИ



Более 90% фитингов для рукавов высокого давления, которые продаются в России, относятся к категории «двухчастных», то есть состоят из муфты и самого наконечника (фитинга).

Кроме привычных практически любому пользователю, на рынке существуют «одночастные» фитинги (one piece fittings) или предпрессованные. Данный тип фитинга наиболее популярен в странах Северной Америки и Японии, и в большинстве случаев выпускаются производителями из этих стран (Parker, Gates, Yokohama).

Рассмотрим преимущество и недостатки «одночастных» фитингов.

К преимуществу можно отнести следующее:

1. Специальная конструкция фитинга – муфта гарантирует оптимальное обжатие.
2. В большинстве случаев нет необходимости снимать наружный слой рукава перед опрессовкой.
3. Благодаря тому, что фитинг и муфта сделаны из одного куска стали, вероятность протечки масла небольшая.
4. Для опрессовки данных фитингов требуются обжимные станки с меньшей силой обжима.

Основываясь на так называемых «преимуществах» «одночастных» фитингов, легко рассмотреть «подводные» камни в использовании и указать на явные недостатки:

1. Неуниверсальность. «Одночастные» фитинги могут быть использованы только под свой

вид рукава. Допустим, имея фитинг DN16 BSP 5/8" для рукава 2SN, вы не можете уже его использовать с рукавом 4SP DN16.

2. Оптимальное обжатие гарантируется только на испытанных заводом изготовителем рукавах высокого давления. Потребитель обязан применять фитинги и рукав одного производителя. Например, у вас закончился рукав 461LT, но остались под него фитинги. Мы не гарантируем, что вы сможете правильно опрессовать данный фитинг на обычном рукаве стандарта EN853 2SC.
3. Необходимость поддерживать большой складской запас по всем видам продукции.
4. В экстренной ситуации нет возможности перепрессовать уже использованный фитинг (ООО «Гидравия» не рекомендует это делать, но иногда случаи вынуждают идти на это, особенно в экстремальных условиях и при невозможности посетить ремонтную мастерскую).
5. Необходимость использовать для опрессовки только специально настроенные для этих целей опрессовочные станки.
6. «Одночастные» фитинги в несколько раз дороже, чем комплект муфта + фитинг у «двухчастных».
7. Сроки поставки предпрессованных фитингов на Российский рынок составляют до 3 месяцев с момента заказа.

Таким образом, при всех своих видимых преимуществах «одночастных» фитингов, мы настоятельно рекомендуем поберечь не только свой бюджет, но и время, а также посчитать все косвенные потери, которые вы несете, используя «одночастные» фитинги. При необходимости, специалисты нашей компании подберут вам аналоги «двухчастных» фитингов, производства компании Tieffe, а выгоду вы заметите сразу после выставления вам счета!

ИСТОРИЯ ТОРГОВОЙ МАРКИ ZEC



Компания ZEC была основана в 1961 году, с тех пор бренд компании стал синонимом качества на рынке гибких термопластиковых рукавов различных давлений. ZEC стала первой компанией в Италии, выпускающей такой ассортимент продукции. В 1970 году свою работу начал первый завод по производству термопластиковых рукавов и трубок. В 2002 году компания открыла второй, а в 2011 году новый склад и административный офис. В совокупности, компания владеет двумя производственными помещениями и одним административным, рядом с которым находится склад. В мае 2014 года компания ZEC открыла склад в Уругвае для обеспечения своей продукцией стран Южной Америки.

Компания ZEC импортирует продукцию в более чем 70 стран мира. ZEC тесно сотрудничает с компанией Samozzi, производителем пневматики и компанией ManuliHydraulics, производящей гидравлические рукава.

Продукция компании сертифицирована по международному стандарту ISO 9001:2008, а также имеет сертификаты таких ассоциаций, как Lloyd's, ABS и DNV. Вся продукция компании проходит специально разработанную систему контроля каче-

ства, которая охватывает все этапы производства:

- Проверка сырья (полимеры в зернах) из которого делают рукава посредством сканирования и инфракрасной спектроскопии
- Проверка оплеточного материала на прочность путем растяжения на специальном станке
- Проверка толщины стенок, внутреннего и внешнего диаметров изделий в процессе самого производства (экструзии).

Заключительный контроль, состоящий из внешнего осмотра, серии тестов на разрыв, изгиб, износ, а также импульсного испытания и климатического теста, проходит вся готовая продукция.

В процессе производства термопластиковых рукавов используются экструзионные оплеточные станки итальянского производства. Компания ZEC не занимается производством готовых изделий, но может произвести опрессовку рукава по запросу клиента для того, чтобы провести испытание рукава. Для изготовления тестовых рукавов используются опрессовочные станки ОР. Компания предоставляет всю необходимую информацию для самостоятельной опрессовки рукавов.

Компания ZEC предлагает следующий ассортимент продукции:

- Термопластиковые рукава (по стандартам EN, DIN, SAE)
- Фитинги и муфты для термопластиковых рукавов
- Тефлоновые рукава (PTFE);
- Пневматические трубки
- Аксессуары (инструменты для резки рукавов, пластиковую защиту и защиту от перегибания рукавов, катушки для наматывания рукавов).

Рукава, производимые под брендом ZEC, разделяются по рабочим давлениям на следующие подвиды:

- Рукава для очень высоких давлений
- Рукава высокого давления
- Рукава среднего давления
- Рукава низкого давления
- Тефлоновые рукава.

Гидравлические рукава ZEC широко используются в промышленности. Тормозные трубки применяются в автомобилестроении, а рукава для передачи фреона – в холодильных камерах и кондиционерах.

В 2014 году компания ZEC изготовила 35 млн. метров термопластиковых трубок для использования в пневматике и 10 млн. метров термопластиковых гидравлических рукавов.

На территории Российской Федерации официальным дистрибьютором компании ZEC является компания Гидравия. Гидравия предлагает российскому рынку полный ассортимент термопластиковых и тефлоновых рукавов, а также фитинги к ним.

