

3 ЗАО «АББ Москабель»

Андрей Кожевников, директор отдела перспективного развития, ЗАО «АББ Москабель», рассказывает об изменениях в компании за последние годы ▶ стр. 3

4 Сервоприводы ACSM1

Сервоприводы АББ пользуются отличной репутацией на российских производственных предприятиях. Новое поколение сервоприводов ACSM1 ▶ стр. 3

Встреча дистрибьюторов АББ	01
Решения АББ для электроэнергетики России	02
ЗАО «АББ Москабель»	03
Новинки АББ	03
Новости АББ в мире	04

Газета издается компанией АББ в России.

Выпуск подготовлен отделом корпоративных коммуникаций

№ 1 (50)
Март 2008

ЭНЕРГИЯ РАЗУМА

Решения АББ для электроэнергетики России

С 2006 года компания АББ Энергосвязь работает по проекту, связанному с построением цифровой технологической сети связи МОЭСК (Московской объединенной электросетевой компании). ▶ стр. 2



Встреча дистрибьюторов АББ

23 января 2008 года в зале гостиницы Рэдиссон САС Славянская состоялась ежегодная встреча дистрибьюторов и бизнес-партнеров АББ Индустрии и Стройтехника.



Встреча прошла в 11-й раз и собрала более 176 участников из 93 компаний.

Генеральный директор АББ Индустрии и Стройтехника Анатолий Попов поблагодарил дистрибьюторов за успешную совместную работу и ознакомил участников собрания с планами на 2008 год.

Первоочередными задачами компании в этом году станут:

- оптимизация деятельности АББ в регионах,
- увеличение пропускной способности склада, за счет усовершенствования работы и увеличения площади складских помещений,
- открытие трех новых офисов, в том числе в Тюмени, где сосредоточен нефтяной и газовый бизнес страны,
- увеличение объема продаж КИП (контрольно-измерительных приборов),
- интеграция ERP систем,
- введение новой услуги — организация информационно-технической поддержки в формате call-центра.

«Главная цель компании АББ в работе с партнерами — подчеркнуть руководителю подразделения, — выстраивание

прозрачных и понятных механизмов нашего взаимодействия».

В выступлении были отмечены три компании-партнера, показавшие самые значительные результаты и перешагнувшие рубеж продаж в 5 млн. евро. Надо сказать, что в прошлом году таких успехов смогла достичь только одна компания.

Анатолий Попов также рассказал о новых продуктах поступивших в продажу в 2008 году, и обратил внимание дистрибьюторов на каталог предложений АББ, теперь в рублевых ценах, который будет опубликован 15 февраля.

С докладом по работе отдела продаж приводов и двигателей выступил Руководитель отдела продаж приводов Эвнер Шульгин. Лейтмотивом выступления стало заявление о том, что в 2008 году компания собирается сконцентрировать свое внимание на промышленном сегменте рынка, где видится наибольший потенциал для дальнейшего роста.

В планах компании развитие направления низковольтных двигателей, в

рамках которого вводятся абсолютно новая гамма двигателей серии M3 и M4, запланирована бонусная мотивация и мощная маркетинговая поддержка наиболее активных бизнес-партнеров; планируются открытие двух новых складов по двигателям на базе партнеров в Екатеринбург и Воронеже.

В перерыве встречи генеральный директор компании «АСК» из Екатеринбурга Владимир Занчевский, самый успешный интегратор 2007 года, так прокомментировал успехи своей работы: «Наши достижения в этом году во многом обусловлены проектами в цементной промышленности. Мы поняли, что только совместная работа позволяет реализовывать серьезные задачи: в частности, впервые в РФ средневольтный привод ACS-5000 будет поставлен не как компонент в комплекте с технологическим оборудованием, а как продукт нашего совместного творчества. Особо приятно я удовлетворен дружной совместной работой с коллегами из АББ».

Встречу продолжило выступление Руководителя группы оптовых продаж Олега Бойко, им была озвучена политика продаж оптовыми компаниями. Руководитель группы по работе с щитовиками Олег Нецаев обратил внимание участников на тот факт, что рост показателей в минувшем году был не такой заметный, как в предыдущие периоды, что связано с недостаточными человеческими ресурсами и площадями сборочных производств, которые требуют немедленного расширения. Тем не менее, наибольший рост по низковольтному оборудованию был отмечен в общегородском строительстве, транспортировке электроэнергии, городских сетях, металлургии и газодобыче.

Выступление Коммерческого директора АББ Индустрии и Стройтехника Юрия Черникова коснулось планов развития клиентского сервиса. Было изложено видение основных задач компании, таких как: обеспечение ведения бизнеса партнерами АББ, информационная поддержка и выстраивание доверительных отношений сторон. В 2008 году начнется оптимизация логистического и сервисного центра компании. Особое внимание Юрий уделил размещению заказов online, немалую помощь в развитии которого окажет новый складской комплекс. Давно назревшая идея информационно-технической поддержки, будет реализо-

вана в этом году, что позволит партнерам АББ утолить информационный голод и, как можно быстрее, решить возникшие проблемы.

Заключением встречи стало выступление Руководителя отдела маркетинга Максима Пронякина. Он рассказал о проделанной работе и озвучил планы маркетинговых мероприятий АББ Индустрии и Стройтехника на 2008 год. Увеличен рекламный бюджет продвижения продукции через партнеров, запланировано участие в 10 выставках, на этот раз акцент решено сместить в сторону отраслей промышленности, такими направлениями будут нефть, металлургия, цементная промышленность и строительство. Объем печатной продукции будет увеличен до 50 наименований, идет активный выпуск учебно-технических материалов. На сегодня учебным центром выпущено 4 брошюры, и компания планирует расширить ассортимент. Для партнеров будут изготовлены стенды для стандартного оформления точек продаж и стенды, представляющие базовый ассортимент продукции АББ. Продолжается активное сотрудничество с российскими ВУЗами. Помимо оборудованного АББ учебно-консультационного центра Московского Энергетического Института в апреле 2008 года планируется открытие еще двух учебных центров: на базе Новосибирского Государственного Технического Университета и Южно-Российского Государственного Университета (Новочеркасского политехнического института). Созданные учебные классы позволяют студентам данных ВУЗов проходить обучение на технических разработках АББ.

Подвести итоги 11-й встречи дистрибьюторов и бизнес-партнеров АББ Индустрии и Стройтехника можно было бы словами Сергея Сухова коммерческого директора компании АВС Электро (г. Воронеж), самого успешного оптовика 2007 года: «АББ — это первая компания, с которой мы начали свою деятельность и вот уже 10 лет успешно работаем на рынке. Со временем жизнь заставила заниматься продукцией и других компаний, но, тем не менее, АББ остается лидирующим и самым верным партнером. И когда встает вопрос оптимизации нашей работы с другими партнерами, мы всегда ориентируемся на передовой опыт сотрудничества с АББ. На самом деле, у вас есть чему поучиться, и есть с кого брать пример!» ●

