

ZERPELIN В УКРАИНЕ: ОТКРЫТИЕ НОВЫХ ПЕРСПЕКТИВ ДЛЯ АГРАРИЕВ



30 июля состоялась официальная церемония открытия филиала ООО с ИИ «ЦЕППЕЛИН УКРАИНА ТОВ» в Кировоградской области

Создавая в далеком 1908 году одноименную компанию, немецкий изобретатель Фердинанд Цеппелин, похоже, не предполагал, что спустя столетие она займется сельским хозяйством. За этот период компания прошла длинный путь от производства дирижаблей до оказания дилерских услуг в строительном, карьерном и наконец – аграрном рынке. В Украине Zeppelin работает уже 18 лет, однако сельскохозяйственное направление освоено компанией только в последние годы.

На сегодняшний день по всей стране Zeppelin имеет 8 больших филиалов. Освоившись на новом рынке, компания открывает новые представительства в Украине.



«Как вы знаете из истории, Zeppelin изначально строил дирижабли. Поскольку сегодня они представляют ценность только для туристов, мы не стоим на месте, а развиваемся во многих направлениях. Сейчас в нашем фокусе сельское хозяйство», – встречая участников, рассказывает генеральный директор украинского представительства компании Хайко Крайзель.

Руководитель подчеркивает, что компанию Zeppelin в Украине знают, в первую очередь, как дилера строительной, дорожной и горной техники. Тысячи зданий, десятки тысяч километров дорог, миллионы тонн добытой руды – портфолио реализованных с помощью техники Zeppelin проектов. Сельскохозяйственное направление компания осторожно прощупывала еще в начале 2000-х годов. Однако все-таки и надолго зашла только в 2012 году, став официальным дистрибьютором корпорации AGCO в ряде областей, представляя бренды Massey Ferguson, Challenger и Fendt. Украинским аграриям Zeppelin также известен как ди-

лер техники BOURGAULT, Berthoud и Gregoire Besson.

Руководитель подразделения продажи сельскохозяйственной техники компании Zeppelin Абу Хадид Фарид провел мини-экскурсию по территории филиала, ремонтной базы и склада запчастей. В самом же офисе, по его словам, работают торговые представители по продаже импортной техники, а также по продажам оригинальных запчастей.

Почему именно Кировоград? По словам представителя Zeppelin, все более чем прозаично – регион имеет высокий аграрный потенциал.



«Наша концепция работы с сельхозпроизводителем заключается в том, чтобы быть ближе к клиентам, к аграриям, оперативно предоставлять услуги по поставкам техники, ее обслуживанию и т.д. Гораздо удобнее и выгоднее, когда в течение часа-двух клиент может получить необходимую запчасть или сервис. Если говорить о приобретении техники, то, конечно же, удобнее иметь офис в регионе, чтобы с площадки забрать тот или иной агрегат, а не ждать его неделями, а то и месяцами. Мы не намерены развиваться экстенсивно, покрывая любой ценой всю Украину. Мы серьезно и структурно подходим к бизнесу, выбирая наиболее интересные в контексте аграрного потенциала для нас регионы. Кировоград в их числе», – отметил он.

Логично напрашивается вопрос, как завоевать доверие агрария на рынке с высокой конкуренцией? Специалист признает, что предложение по сельхозтехнике, действительно, огромное. Однако обеспечить сервис, при котором клиент был бы доволен своим дилером, по его словам, способны лишь единицы. Собственно эту нишу компания и намерена занять в той же Кировоградской области.

В этом регионе, уточняет он, компания будет фокусироваться на средних предприятиях. Эксперт убежден, что хорошую импортную технику сегодня многие из них могут позволить. Все зависит от того, как выстраивается бизнес-модель агрария. Абу Хадид Фарид убежден, что хозяйство даже с земельным банком в 500 гектаров способно приобрести качественную тех-

нику. Он подтверждает это последним примером, когда одному из хозяйств в Кировоградской области с земельным банком 1 тыс. га они продали трактор Massey Ferguson, плуг, сеялку и уже обсуждают продажу комбайна.

Подтверждение сказанному мы получаем от одного из первых приехавших на мероприятие гостей – главы фермерского хозяйства «Бойко» Ярослава Бойко (Новоархангельский район, 500 га).

«В прошлом году мы купили трактор Massey Ferguson. И хотя у него небольшой наработок, зарекомендовал он себя неплохо. Рассчитываем, что техника послужит нам лет 8-10. В отличие от больших корпораций, у которых за сезон такие трактора наработывают до 3 тысяч моточасов, он это время у нас выполнит за 5-6 лет. У нас уже есть б/у импортная техника, это первый новый агрегат. За плуг, который сейчас находится на демонстрационной площадке Zeppelin, мы уже заплатили 10% предоплаты. Мы уже много лет обрабатываем почву по безотвальной системе, сейчас внедряем на наших полях технологию выращивания кукурузы. Поэтому плуг нам как раз пригодится», – отмечает фермер.

Во время экскурсии Абу Хадид Фарид отметил, что с начала года рынок сельхозтехники просел на 40-60%. Но за счет оперативного кризис-менеджмента, Zeppelin не только не ощущает падения, но и демонстрирует незначительный рост прибыли.



Менеджер по развитию бизнеса корпорации AGCO Алексей Копылов подтверждает слова представителя Zeppelin.

«Как всегда в кризисное время, когда проседает рынок по продажам техники, хорошо продаются запчасти. По состоянию на сегодняшний день многие наши дистрибьюторы по объему продаж выполнили годовые планы. И, конечно же, сервис. Все сбалансировано: когда не покупают технику, ее ремонтируют. В этом смысле Zeppelin успешно справился с этой задачей», – отмечает эксперт.

Сертификат официального дистрибьютора техники брендов: Challenger, Fendt, Massey Ferguson компании Цеппелин Украина в Кировоградском регионе, соответствующий высокому уровню STAR 1, вручил Григорий Аврам, менеджер по развитию дистрибьюции в Восточной Европе корпорации AGCO.





А. Копылов констатирует, что отказ аграриев от сельхозтехники в начале года является лишь отложенным спросом. По его словам, рынок потихоньку выздоравливает, фермеры постепенно пополняют свой технопарк.

кат официального дилера техники Bourgault.

Далее гости торжества смогли оценить преимущества продвигаемой Zerpelin сельхозтехники. Первая же остановка на демонстрационной площадке – культиватор производства завода BOURGAULT. Олег Лобатенко отмечает, что агрегат может быть посевным комплексом в разнообразных конфигурациях.

Кроме того, культиватор имеет возможность выравнивать землю и готовить для себя почву. Сначала агрегат культивирует, затем сеет, обеспечивая тем самым несколько операций: культивирование, посев и бороздование.

Далее по курсу – трактор Challenger MT 685D мощностью 340 лошадиных сил. Представитель Zerpelin Вячеслав Соломаха рассказывает, что его двигатель рассчитан под отечественное топливо – Евро-3.



Поздравить компанию с открытием филиала смогли все желающие. Коммерческий представитель компании Berthoud в Украине Елена Пельтек рассказала, что с компанией Zerpelin они работают с 2011 года. В нынешние сложные времена, по ее мнению, активные действия партнеров по расширению сети укрепляют веру в стабильность и в возможность оставаться в сельскохозяйственном бизнесе. При этом она напомнила известный бизнес-принцип: кто инвестирует в кризисное время в свое развитие и инновации, выходит из него победителем.

В честь открытия филиала Елена Пельтек презентовала сертифи-



«Главное его преимущество – пятирядная конструкция рабочих органов. Это обеспечивает максимальную проходимость по большому количеству живительных остатков. Данный агрегат можно оснастить семяпроводами, что обеспечивает сплошной сев. Между рядами остается расстояние буквально в несколько сантиметров. Когда оно прорастает в поле, то имеет вид цельного посева», – рассказал представитель завода.

«Бак – 650 литров, хватает полностью на смену. Средний расход топлива при пахоте – 14-17 литров, при дисковании – 8-9 литров. По сравнению с конкурентами это один из наиболее экономичных тракторов», – отметил специалист.

На «стальном коне», по его словам, можно выполнять как полевые работы, так и транспортные. Существует несколько комплектаций: профи и power. Периодичность обслуживания – 250 моточасов, замены масла – 2 тыс. часов. На 1 тысячу моточасов, уточняет Соломаха, хватает для обслуживания 60-70 тысяч гривен.

После демонстрации техники присутствующие смогли оценить состояние ремонтной базы и склада запчастей Кировоградского фи-



лиала. Руководитель подразделения сервиса сельскохозяйственной техники Zeppelin Валерий Загура отмечает, что как для автомобилей существуют свои сервисные центры, так и для сельскохозяйственной техники они уже давно работают в Европе.

«Это в основном плановые ремонты в межсезонья – осенью-зимой. Для этого у нас есть специально оборудованная мастерская. Здесь представлены 15 оперативных автомобилей, которые выезжают на место и проводят ремонты в полевых условиях. Они оборудованы согласно дилерским стандартам AGCO и Caterpillar. Автомобили оснащены мини-верстакami, с помощью которых можно выполнять слесарные работы прямо на поле», – сказал он.

Заходим внутрь огромного ангара. Посредине расположены две точки ремонта: одна для комбайнов, вторая – для тракторов. Рядом находится диагностический центр для каждого бренда, а также ремонтная зона для моторов.

Вячеслав Соломаха помогает разобраться с многообразием функций и кнопок в новом Fendt. «У Fendt есть специальная программа, с помощью которой можно провести диагностику трактора в полевых условиях. Посмотреть ошибки, зайти в любой блок агрегата. Сейчас проверяем систему комфорта, многофункциональный подлокотник, трансмиссию, коробку передач. В случае нахождения проблемы берем сервисный ящик, который есть в наших сервисных машинах, и устраняем проблему», – поясняет он.

По окончании официальной части мероприятия всех участников ждал фуршет, во время которого в неформальной обстановке участники делились увиденным и оценивали перспективы аграрного бизнеса в регионе в свете открывшихся новых возможностей и европейского сервиса для аграриев.

А напоследок был разыгран сертификат на приобретение техники со скидкой в 50 000 гривен. Поздравляем обладателя главного приза – Осовского Василя Николаевича, руководителя Кировоградского филиала ООО «Верес».



Приглашаем всех желающих 4 сентября 2014 года посетить официальное открытие дилерского центра ООО с ИИ «ЦЕППЕЛИН УКРАИНА ТОВ» в Полтавской области по адресу: г. Полтава, ул. Серегина 4 А.

В рамках церемонии открытия состоится розыгрыш призов. Главный приз – сертификат на скидку 50 тыс. грн. при покупке до 31.12.2014 самоходной техники брендов: Challenger, FENDT, Massey Ferguson.

ZEPPELIN®
WE CREATE SOLUTIONS

Константин Ткаченко,
национальный агропортал Latifundist.com