

# Дилеры *Deutz-Fahr* сверяют часы

В июле компания «ЕвроАгроПоставка», эксклюзивный дистрибьютор техники *Deutz-Fahr* в России, собрала своих дилеров из многих регионов нашей страны, чтобы подвести итоги первого полугодия и определить планы на второе.

**Светлана ГРИШУТКИНА**



Открывая отчетно-плановое совещание, генеральный директор «ЕвроАгроПоставки» Дмитрий Шангалеев констатировал, что за очень короткий срок компания сделала большие шаги и сейчас важно закрепить позиции, чтобы трактор *Deutz-Fahr* стал трактором №1 в России. И это не пустые слова. Всего за четыре месяца география дилерской сети расширилась с 20 до 33 регионов, площадь охваченных сельхозугодий – с 25207 тыс. до 37972 тыс. га. За полгода компания нашла партнеров в 8 регионах. Ее техника была представлена на 12 региональ-

ных выставках и 19 днях поля по всей стране.

Что может быть убедительнее наглядной демонстрации тракторов *Deutz-Fahr* в работе на поле? Дилеры, работающие на перспективу, никогда не упустят этот шанс. Например, компания «АгроМир» (Смоленская обл.) за 3 месяца активно участвовала в 4 днях поля, задействовав 13 тракторов. На одном из таких демопоказов губернатор Смоленской области Сергей Антуфьев, приняв личное участие в тест-драйве трактора *Deutz-Fahr* и оценив комфортные условия в кабине, не хотел оттуда выходить, так как на поле, действительно, во всех

смыслах было жарко. А в Воронежской области в двух аналогичных мероприятиях участвовало 10 тракторов. В результате наметилась положительная тенденция: за полгода реализовано столько же, сколько за весь прошлый год. По мнению коммерческого директора «ЕвроАгроПоставки» Романа Кузнецова, экономический кризис – не оправдание для недостаточно активной деятельности дилера: «Кризис рано или поздно закончится, и сельхозпроизводители встанут за техникой в очередь. Только к кому?» Обсуждая с дилерами возможности и способы продвижения техники на российском рынке, он



Дмитрий Шангалеев



Владимир Манкушев



Эдуард Майоров и Роман Кузнецов

акцентировал внимание на трех важных взаимосвязанных направлениях, необходимых для успешной деятельности дилерского центра: технике, запчастях и сервисе. С ним согласен технический директор Денис Кулькин: «Инструмент, запчасти, сервис – это не прихоть, поскольку сервисная служба обеспечивает до 70 процентов продаж».

У «ЕвроАгроПоставки» уже есть свои герои. Лидерами продаж стали компании «Сельхозкомплект», «Сейл-Агро» и «Агро-Дом». Лучший менеджер по продажам – Эдуард Майоров («Сельхозкомплект»). Отлично поработали сервис-мастера Николай Трифонов («Сельхозкомплект»), Александр Гурьев («Сейл-Агро»), Александр Чеснаков («Агромаг»).

Старший региональный менеджер Владимир Манкушев особо отметил отношение к делу и стиль работы партнеров из «АгроМира». «Благодаря хорошо поставленному современному менеджменту эта компания обречена на успех», – заключил он.

Почему «АгроМир» решил стать дилером техники *Deutz-Fahr*? С этим вопросом мы обратились к генеральному директору компании Сергею Лазаренкову. «Нам нравится качество немецкой техники, – ответил он. – Мы напрямую работаем с несколькими заводами-производителями опрыскивателей и почвообрабатывающей техники. Я считаю, что тракторы *Deutz-Fahr* одного уровня с *John Deere*, просто у последнего более раскрученный бренд, поскольку он зашел на российский рынок гораздо раньше. Ждем появления первого зерноуборочного комбайна российской сборки. Машины *Deutz-Fahr* проходят по всем программам господдержки по кредитованию и субсидированию. У нас в Смоленской области Департамент сельского хозяйства возмещает 10



процентов на приобретение техники, а также 8–10 процентов от кредитной ставки Россельхозбанка. Нас устраивает, что рядом – всего в 400 километрах – производство и насыщенный склад запчастей. Это очень удобно, так как мы осуществляем оперативный сервис: 10 мобильных экипажей работают на постоянной основе, плюс еще три в резерве. Аграриям в России, и в Смоленской области в частности, приходится очень тяжело. По моему мнению, господдержка работающих на селе должна быть на порядок больше. В Украине выделяют на сельское хозяйство 10 процентов от бюджета, в Казахстане и Беларуси – 18, а в России – один процент. Белорусские хозяйства получают беспроцентный кредит. Надо и науку подключать. Есть настоящие энтузиасты, они хотят, знают, могут. Например, на Дне поля в нашей области очень показательными стали делянки, засеянные из расчета количества не килограммов, а отдельных зерен на гектар. Экономия на посевном материале и большей урожайности – на лицо. Мы же, в свою очередь, показываем, благодаря какой технике можно добиться лучших результатов. В демонстрации работы прицепной

техники было задействовано 8 тракторов *Deutz-Fahr* и *Terrion*. Хозяйства, которые приобрели у нас «российских немцев», очень довольны. Они поняли одну простую истину: прежде чем что-то получить, надо отдать. Не вкладывая, ничего не добьешься. Это напрямую касается каждого. В кризисный 2008 год мы около четырех миллионов рублей вложили в консалтинг, в радикальную перестройку «АгроМира», активно привлекаем научных консультантов. Раньше нас учили, что для успеха необходимы три составляющие: знания, умения, навыки. Но я считаю, что самое главное – это, конечно, желание, потом все остальное. Мы пытаемся подвести сельхозпроизводителя в такой мысли: не надо брать, что дешевле или что можешь себе позволить. Именно для того, чтобы многое позволить себе в дальнейшем, следует покупать лучшее. Умные люди говорят, что в нашей жизни возможно все, надо только поставить себе цель и определить ту цену, которую ты готов за нее заплатить. Мы поставили себе цель продавать тракторы *Deutz-Fahr* и будем это делать. Главное – чтобы выиграли сельхозпроизводители. Ведь их успех – это наш успех». □