



Батисс

Строительные технологии

107023 г. Москва,
ул. Электровзводская,
д. 23 (МЭЛЗ) корп. 8,
офис 204.

Телефон: +7 800 100-41-95
Факс: +7 (499) 759-00-27
Эл. почта: info@batisse.ru
Сайт: www.batisse.ru

Исх. № 02/12-10
От «02» Декабря 2010г.

О НЕКОТОРЫХ НАПРАВЛЕНИЯХ ПРАКТИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПО ПРОДВИЖЕНИЮ ОБОРУДОВАНИЯ НЕМЕЦКОЙ КОМПАНИИ BRINKMANN MASCHINENFABRIK GmbH & Co.KG в РОССИИ

(Отчет по «Договору о сбыте» ВМ 03/05/10 между BRINKMANN MASCHINENFABRIK GmbH & Co.KG и ООО «Батисс». Пункт 3).

Опыт практической работы в течение последних 10...15 лет на рынке механизированных технологий строительства с применением строительных машин и агрегатов показывает, что наибольшим спросом пользуется оборудование тех компаний и/или торговых марок, которые смогли предложить своим потребителям не только достаточное их количество (дистрибьюцию), качественное и своевременное техническое сервисное обслуживание, а, в первую очередь, обучение/ демонстрацию преимуществ применения такого оборудования по сравнению с другими и возможность использования отечественных строительных материалов и сырья.

Одним из наглядных способов демонстрации эффективности применения строительного оборудования является его непосредственное использование в собственных и/или привлекаемых строительных фирмах/ компаниях.

Отсюда, представляется перспективным переход от системы ставших уже привычными **дилерско-сервисных центров**, к **КОММЕРЧЕСКО - СТРОИТЕЛЬНЫМ КЛАСТЕРАМ**, объединяющим: дистрибьюцию оборудования, его техническое сервисное обслуживание и ремонт, знание перспективных технологий стяжки и отделки, непосредственное выполнение работ путем использования данного оборудования по современным технологиям. В качестве дополнительных услуг Потребителям/Заказчикам могут быть предложены услуги юридическо-правового и экономико-бухгалтерского сопровождения.

Известно, что преимущества для инноваций и роста производительности сильнее проявляются в **кластере**, чем в изолированно расположенных компаниях. Присутствие кластера может повышать эффективность закупок, обеспечивать эффективность совместного маркетинга (например, рекомендации фирм, торговые выставки, торговые журналы и рекламные компании). Участие в кластере дает преимущества в доступе к новым технологиям, методам работы или возможностям осуществления поставок, а также облегчает установление технических связей и постоянное координирование работы в условиях конкурентной борьбы.

В настоящее время вышеуказанным требованиям по продвижению, в совокупности, практически не соответствует ни одна торговая марка, представляющая на российском рынке строительное оборудование: штукатурные станции, пневмонагнетатели, бетононасосы и т.п. Вместе с тем, имеют место определенные попытки со стороны некоторых немецких фирм создать в России элементы кластера. Так, например, ПУТЦМАЙСТЕР организовало торговое представительство в России в форме общества с ограниченной ответственностью (ПУТЦМАЙСТЕР-РУС), а фирма М-ТЕС на условиях **аутсорсинга** предоставило российской компании достаточный по количеству ассортимент оборудования для дальнейших продаж.