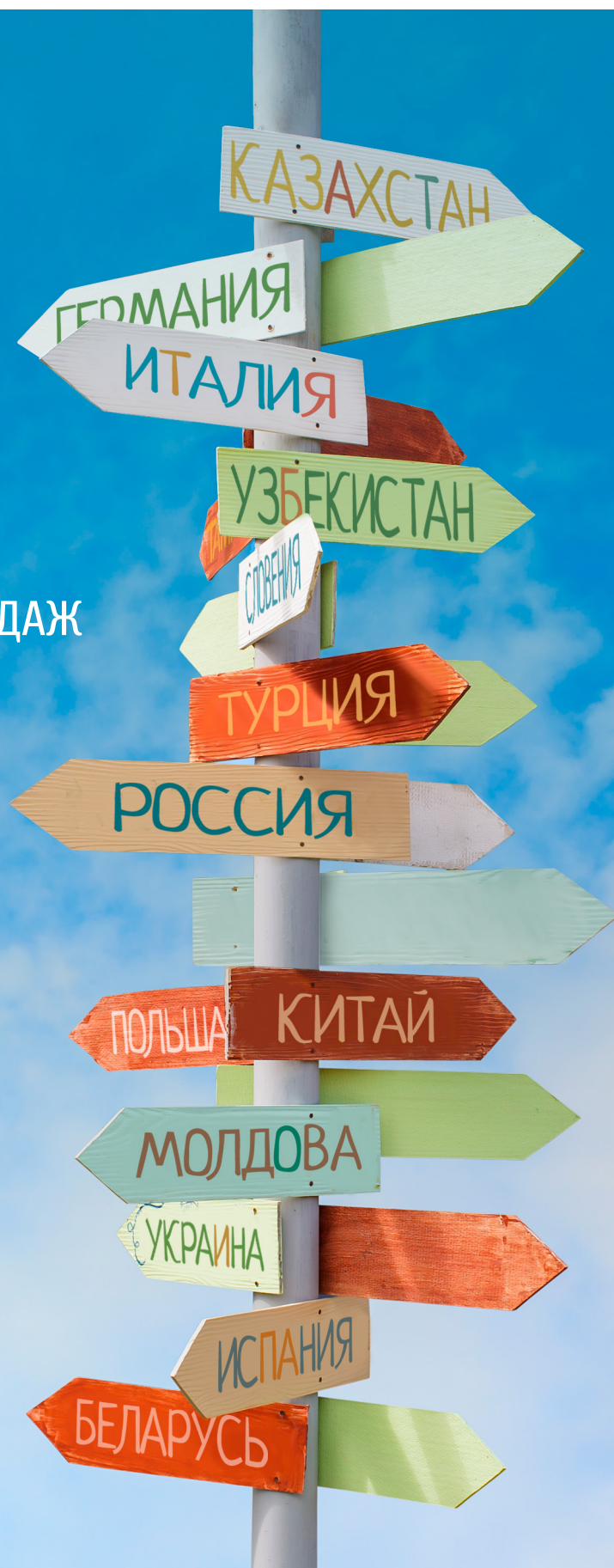
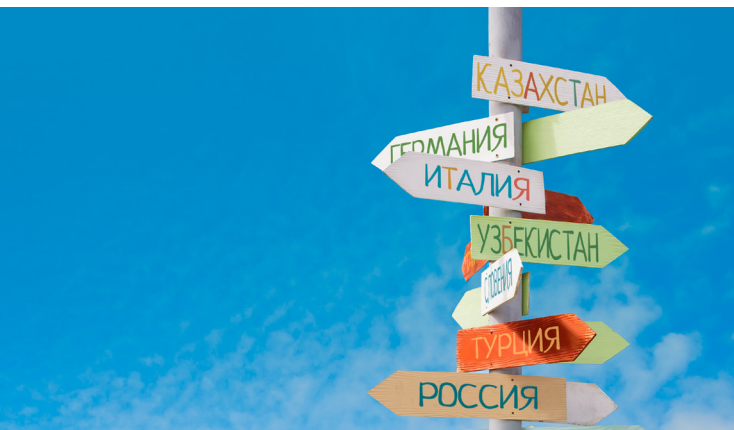


ПЛАНЕТА ТБМ

ТЕМА НОМЕРА:
НАША ГЕОГРАФИЯ
ОТ ПОСТАВОК ДО ПРОДАЖ





УВАЖАЕМЫЕ ПАРТНЁРЫ!

Вышел новый номер журнала «Планета ТБМ».

Тема этого номера: Наша география.

Начиная с 1995 года, открыв подразделения в Самаре и Минске, Компания ТБМ активно развивает свою филиальную сеть. Сейчас Компания ТБМ представлена в восьми странах мира, а ее филиалы расположены почти в ста городах России и СНГ.

В этом номере «Планеты ТБМ» вы узнаете об особенностях развития филиальной сети Компании, познакомитесь с лучшими филиалами по итогам годового рейтинга 2017, а также побываете на Дне Поставщика ТБМ и познакомитесь с его участниками, приехавшими на мероприятие из 16 стран.

Наши опытные сотрудники, проработавшие в ТБМ более 18 лет, поделятся своими мыслями и впечатлениями о Компании, расскажут, что им важно и что их вдохновляет в работе.

Вы узнаете о новых возможностях агрегатора для заказа окон ОкнаТрейд, а также о последних новинках торговой программы ТБМ.

Желаем Вам приятного и полезного чтения!

Свои отклики, комментарии и предложения по «Планете ТБМ» вы можете отправить по адресу: pressa@tbm.ru

СОДЕРЖАНИЕ

ДОСТИЖЕНИЯ ТБМ

4 Плюсы и минусы рублевого ценообразования на примере Компании ТБМ

8 Быть ближе к Клиенту

ЛИДЕР ГОДА

14 ТБМ- Мурманск – самая северная точка на карте ТБМ



16 Архангельск – столица Поморья

20 Северный «Лидер года»

24 Всегда есть стимул стать лучшими в своем регионе



28 ТБМ-Ростов-на-Дону – филиал года 2017



30 География ТБМ

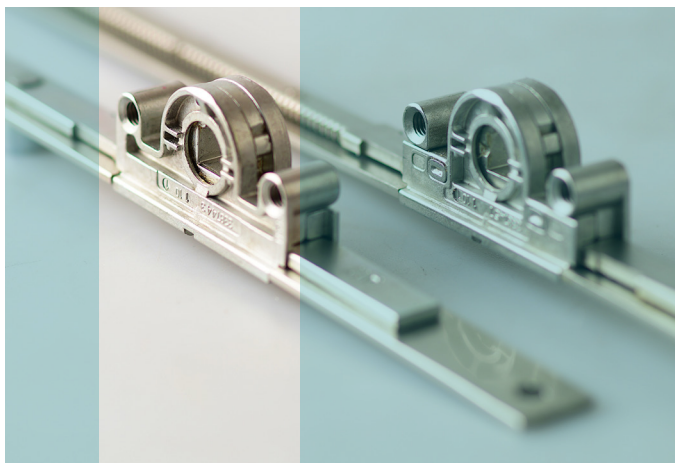
НАШИ СОТРУДНИКИ

32 Команда ТБМ



ТОРГОВАЯ ПРОГРАММА

36 5 причин выбрать фурнитуру INTERNIKA



НАШИ ПРОЕКТЫ

44 ОКНАТРЕЙД – эффективный инструмент увеличения продаж

ДАВАЙТЕ ПОЗНАКОМИМСЯ ПОБЛИЖЕ

46 Стажировка в ТБМ – новый взгляд на российский бизнес



38 Многозапорные замки MAXBAR COMPACT

40 Шаблон для наружного среднего прижима VORNE

42 Доступная среда с автоматическим приводом PORTEO



СОБЫТИЯ ТБМ

48 День поставщика ТБМ



ПЛЮСЫ И МИНУСЫ РУБЛЕВОГО ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ НА ПРИМЕРЕ ОПЫТА КОМПАНИИ ТБМ

Современный российский рынок характеризуется наличием значительной доли импортных товаров, закупаемых за рубежом. Для дальнейшей продажи товаров на территории России торговым компаниям необходимо сформировать цену продукции в рублях, опираясь на валютную стоимость товара, либо сформировать прайс-лист в условных единицах и варьировать цену в зависимости от курса валюты на день продажи. Второй вариант является не только сложной, но также крайне нестабильной системой, приводящей к неконтролируемым ценовым скачкам и не дающей рычагов для регулирования окончательной рублевой цены даже в краткосрочной перспективе.

О том, как формируется цена на импортную продукцию в ТБМ, крупнейшем российском поставщике фурнитуры и комплектующих для СПК, рассказывает Мурат Шакиров, первый заместитель генерального директора Компании.

На какие импортные товары в Компании ТБМ установлена цена в рублях?

Начиная с апреля прошлого года, практически по всем товарам, за исключением оконных фурнитур, ценообразование в Компании ТБМ ведется в рублях. И лишь оконная фурнитура имеет прайс-лист в евро, что является исключением, поскольку нам еще не удалось убедить наших Клиентов и других игроков рынка в том, что рублевое ценообразование выгоднее для них.

Разумеется, это приводит к неадекватным убыткам торговых компаний, когда импортный товар, завезенный ранее по высокому курсу, продается по низкому курсу, и наоборот, к неадекватной прибыли, когда импортный товар, завезенный ранее по низкому курсу, продается по высокому курсу. Гораздо логичнее было бы перевести ценообразование фурнитуры в рубли и корректировать цену продаж, исходя из сложившейся реальной себестоимости закупленного товара. Тогда торговые компании не получали бы неадекватных убытков или прибыли, и это спо-

собствовало бы тому, чтобы они качественнее и надежнее обслуживали своих Клиентов.

Ценообразование профиля и стекла уже долгие годы осуществляется в рублях, и ни у кого не вызывает никаких вопросов. А ведь при производстве этих продуктов также

используются импортные материалы. Но профилисты и стекольщики приняли в свое время правильное решение и перешли на рубли, сильно упростив жизнь своим Клиентам. Только производители фурнитуры до сих пор упорствуют, даже в тех случаях, когда фурнитура произво-

ПРОФИЛИСТЫ И СТЕКОЛЬЩИКИ
ПРИНЯЛИ В СВОЕ ВРЕМЯ
ПРАВИЛЬНОЕ РЕШЕНИЕ
И ПЕРЕШЛИ НА РУБЛИ, СИЛЬНО
УПРОСТИВ ЖИЗНЬ СВОИМ
КЛИЕНТАМ



Мурат Шакиров, первый заместитель генерального директора Компании ТБМ

дится в РФ. Не хватает договоренности между основными производителями и торговцами фурнитуры для того, чтобы перевести продажу в рубли. Это предмет для серьезного разговора в рамках Ассоциации производителей и продавцов оконной и дверной фурнитуры.

Чем еще для ваших Клиентов неудобна существующая система ценообразования по фурнитуре в евро?

Закупки наших Клиентов носят систематический характер, и при изменении курсов валют Клиент получает разную рублёвую цену на разные партии закупки фурнитуры. Как следствие, Клиенты имеют нестабильную себестоимость выпускаемой продукции.

Однако, бухгалтерию наши Клиенты ведут в рублях и прибыль они рассчитывают также в рублях. Если цель – максимизировать прибыль, то логично предположить, что рублевая и постоянная (по крайней мере на 1 месяц) цена закупки комплектующих позволяет лучше управлять прибыльностью.

Установив определенную продажную цену на свою продукцию в рублях и имея стабильную закупочную цену на комплектующие в рублях, оконная компания сможет рассчитывать на вполне определенную рентабельность своего бизнеса и управляемость этого показателя.

На самом деле, все происходит иначе, и я могу объяснить это лишь силой привычки, а также желанием наших Клиентов – оконных компаний, регулярно сравнивать цены разных торговцев в одной валюте. Поскольку все игроки на рынке (кроме компании Сатурн) устанавливают цены на фурнитуру в евро, то и сравнивать удобнее в евро. Уверен, что как только цены на фурнитуру перейдут в рубли, Клиенты станут удивляться тому, как же они раньше работали в столь неудобной евроовой системе ценообразования.

Какие еще плюсы у рублевого ценообразования?

В системе ежемесячного анализа себестоимости Компании ТБМ есть два фактора, которые стабилизируют цены и сокращают валютные ри-

ски наших Клиентов. Первый – это то, что у нас себестоимость товара на складе вычисляется как средне-взвешенная от разных закупок. Например, если была закуплена очередная партия товара по новому курсу, существенно отличающемуся от старого, то себестоимость всего товарного запаса сразу радикально не изменится, поскольку новый товар смешается со старым, и полученная в итоге новая средневзвешенная себестоимость не будет меняться столь же значительно, сколько значительно изменится курс закупки.

Второй фактор – это установленный в Компании ТБМ коридор изменений себестоимости, в пределах которого изменения себестоимости не приводят к изменению цен прайс-листа филиала и соответственно наших Клиентов. Сейчас этот коридор равен $\pm 2\%$.

Разумеется, тот, кто понимает, что такое валютные риски и как им противостоять, скорее предпочтет управляемую систему ценообразования в рублях нашей Компании «игре на бирже», какой по сути является покупка комплектующих по курсу евро. Не секрет, что некоторые из наших Клиентов даже пытаются выбирать наиболее выгодный курс для покупки комплектующих, и не всегда им это удается.

Что является основанием для корректировки цен прайс-листа филиала Компании ТБМ?

Первое – это изменение рыночной цены.

Рыночная цена – это то, по какой стоимости данный товар продается игроками рынка. При расчете рыночной цены мы исходим из того, что сравниваемые при ценообразовании товары должны быть одного уровня по качеству. Также учитывается способность конкурента поставить продукт вовремя. Если цена конкурента низкая, но мы знаем, что поставить он не сможет, мы стараемся на такие низкие цены не реагировать.

Второе – это изменение себестоимости продукта.

Себестоимость продукта – это то, сколько мы денег потратили, чтобы продукт привезти и положить на склад. Мы не можем продавать товар ниже себестоимости. На самом деле, болевая граница находится выше себестоимости, поскольку мы также должны покрыть расходы, связанные с хранением, продвижением, продажей, доставкой товара и управлением всеми этими процес-

МЫ ДЕЙСТВИТЕЛЬНО СНИЖАЕМ ЦЕНЫ,
КОГДА СЕБЕСТОИМОСТЬ ПО ТЕМ ИЛИ
ИНЫМ ПРИЧИНАМ ПАДАЕТ. ДЕЛАЕТСЯ
ЭТО ДЛЯ ТОГО, ЧТОБЫ, ПОВЫШАЯ
СВОЮ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ,
ПРИВЛЕКАТЬ БОЛЬШЕ КЛИЕНТОВ.
ТАК ЖЕ ЭТО ДЕЛАЕТСЯ ДЛЯ ТОГО,
ЧТОБЫ СООТВЕТСТВОВАТЬ ЦЕННОСТИ
КОМПАНИИ ТБМ: «МЫ ВЕДЕМ ЧЕСТНЫЙ
И ОТКРЫТЫЙ БИЗНЕС»



сами. Ведь любой бизнес, который продает товар без покрытия всех затрат, убыточен и не может долго существовать. Не будем также забывать, что задача любого бизнеса не только покрывать расходы, но и зарабатывать прибыль.

За тем, чтобы цены соответствовали рынку, следят наши менеджеры по продажам и корректируют их, когда того требует конкурентная ситуация. А вот за тем, чтобы цены корректировались при изменении себестоимости, следит другая служба. В случае значительного роста или падения себестоимости ($\pm 2\%$) эта служба рекомендует повысить или снизить цены пропорциональным образом.

Мы действительно снижаем цены, когда себестоимость по тем или иным причинам падает. Делается это для того, чтобы, повышая свою конкурентоспособность, привлечь больше Клиентов. Так же это делается для того, чтобы соответствовать ценности Компании ТБМ: «Мы ведем честный и открытый бизнес».

Как часто филиалы ТБМ корректируют цены?

Для рублевых товаров это происходит один раз в месяц. Если изменение себестоимости за прошедший месяц выходит за пределы коридора $\pm 2\%$, производится корректировка цены прайс-листа филиала в ту или иную сторону.

Для оконной фурнитуры евровые цены корректируются в зависимости от уровня рыночных цен и в случае изменения цен со стороны поставщиков. Но по факту цена в рублях меняется каждый день из-за изменяющегося курса продаж.

Что Вы можете предложить тем компаниям, которые готовы в индивидуальном порядке перейти на ценообразование в рублях на оконную фурнитуру?

Сейчас идет разработка специального инструмента для таких Клиентов. В скором будущем мы сможем перевести всех желающих на ценообразование в рублях и корректиро-

вать их цены в зависимости от изменения нашей себестоимости. Это позволит Клиентам иметь стабильные рублевые цены на месяц и даже больший период и разумную систему их корректировок. Клиенты, наконец, смогут управлять своей рентабельностью в полной мере и принимать более качественные решения по ценообразованию на свою продукцию.



БЫТЬ БЛИЖЕ К КЛИЕНТУ

Компания ТБМ имеет обширную филиальную сеть, которой необходимо эффективно управлять, при этом важно быть уверенным в том, все подразделения Компании разделяют ценности ТБМ и работают по единым стандартам. Для этого в Компании ТБМ работают региональные управляющие, которые могут не только наладить взаимодействие между центром и филиалом, но также оперативно решить возникающие проблемы и оптимизировать работу регионального подразделения. «Планета ТБМ» попросила региональных управляющих Евгения Буданова, Виталия Лоханкова, Дмитрия Рожнова и Александра Савенко ответить на вопросы и рассказать об их работе и развитии торговой сети Компании ТБМ.

Кто такой региональный управляющий?

Виталий Лоханков:

Региональный управляющий в первую очередь является руководителем Компании ТБМ. Поэтому одна из основных задач, которая стоит перед региональным управляющим, это продвижение миссии и целей Компании. Чтобы каждый сотрудник, работающий в филиале, понимал, почему ТБМ делает такие шаги, почему принимает для развития такую стратегию, и что нас ждет в будущем, если мы будем работать в одном направлении, в нужном русле.

И вторая задача – это отстаивание интересов и решение проблем филиала здесь, в Управляющей Компании, потому что многие задачи ставятся здесь и многие решения принимаются здесь.

Это два главных направления и относительно этого информационного потока: писем, звонков, встреч, уже строится вся остальная работа.

Дмитрий Рожнов:

Помимо функции контроля и поддержки у регионального управляющего есть задача по бизнес-поддержке и коучингу руководителей филиалов. То есть мы стремимся не давать распоряжений напрямую,

а действовать как коуч, приходя к общему решению путем переговоров.

Не всегда процессы, идущие таким путем, движутся быстро, но реализация проектов происходит гораздо эффективнее, когда люди приходят к необходимому решению самостоятельно, а не после строгого указания сверху.

Каким основным качеством должен обладать региональный управляющий для эффективного управления дивизионами? И почему таким?

Евгений Буданов

Сложно выделить какое-то одно качество, я бы выделил сразу несколько. Во-первых, это коммуникабельность, поскольку приходится общаться на разных уровнях с разными людьми. При этом, коммуникабельность я понимаю как способность приходить к компромиссу, следуя тактике win-win.

Второе важное качество – умение расставлять приоритеты, концентрироваться на главном, находить отклонения и устранять их для повышения эффективности работы подразделения.

И, конечно, уверенность руководителя, так как от этого во многом

зависит настрой коллектива, это помогает мотивировать людей, настаивать их на работу, повышать дух соревновательности, вызывает стремление становиться лучшими в своей отрасли.

Дмитрий Рожнов

На мой взгляд, основное качество, которым должен обладать региональный управляющий, это эмпатия. Когда ты приезжаешь в регион, нужно понять людей, «влезть в их шкуру», разобраться, почему так происходит, поскольку в любом филиале есть те или иные отступления от стандартов.

Важно принять решение на основании сделанных выводов. Например, иногда в филиале для нормальной работы требуется внедрить кардинальные изменения: поменять помещение склада, изменить квалификацию персонала, порой, и то, и другое.

Виталий Лоханков

И еще одно важное качество – умение связывать людей из разных филиалов. Потому что если люди будут вариться только внутри своего дивизиона или филиала, то у них будет одна картина мира. Если они будут держать связь с другими регионами и использовать успешный опыт



Региональный управляющий Евгений Буданов (второй справа) с директорами филиалов Сибирского, Уральского и Байкальского дивизионов Компании ТБМ

НА МОЙ ВЗГЛЯД, ОСНОВНОЕ КАЧЕСТВО, КОТОРЫМ ДОЛЖЕН ОБЛАДАТЬ РЕГИОНАЛЬНЫЙ УПРАВЛЯЮЩИЙ, ЭТО ЭМПАТИЯ. КОГДА ТЫ ПРИЕЗЖАЕШЬ В РЕГИОН, НУЖНО ПОНЯТЬ ЛЮДЕЙ, «ВЛЕЗТЬ В ИХ ШКУРУ», РАЗОБРАТЬСЯ, ПОЧЕМУ ТАК ПРОИСХОДИТ, ПОСКОЛЬКУ В ЛЮБОМ ФИЛИАЛЕ ЕСТЬ ТЕ ИЛИ ИНЫЕ ОТХОЖДЕНИЯ ОТ СТАНДАРТОВ

других филиалов, то это поможет им не костенеть, быть гибкими, и находить всегда верное решение проблемы. И подобные горизонтальные связи помогают быстро находить решение без привлечения директора филиала, без регионального управляющего. Быстро внедрять новые подходы к продвижению товара и общению с Клиентами. И чем чаще это будет происходить, тем лучше будут результаты в каждом филиале.

Возможность делиться опытом – это конкурентное преимущество Компании ТБМ, поскольку использование лучших методик в продажах, в продвижении, позволяет добиваться высоких результатов. Наша задача – объединять людей из разных филиалов.

Почему, на ваш взгляд, важно наличие филиала Компании ТБМ в том или ином регионе региона? Ведь есть примеры крупных международных торговых компаний, которые торгуют по всему миру, принимая заказы только через Интернет.

Александр Савенко

Думаю, что такие продажи больше ориентированы на B2C – Клиентов. Если говорить об основной массе

Клиентов ТБМ, то это люди, которые ведут свой бизнес, поэтому для них крайне важен подтвержденный товарный запас, присутствие менеджеров для консультации и сроки доставки продукции. Мы не просто продаем комплектующие, мы оказываем высокое сопровождение продаж, предоставляя сервисы Компании ТБМ: различные виды доставки, оплаты, обучение персонала, предоставление технической информации, электронных сервисов Компании и многое другое.

Плюс, присутствие филиала дает больше возможностей влиять на рынок в целом, поскольку он уже сформировался и на первый план выходит не цена, а полный комплекс услуг, который может предоставить Компания.

Евгений Буданов

Присутствие филиала в регионе – это требование Клиентов. А наша главная ценность – Мы работаем для Клиента. Основная причина присутствия филиала ТБМ в том или ином

регионе – это скорость получения товара по заявке. Часто приходится осуществлять доставку под сменное задание, когда нашему Клиенту важно получить необходимые комплектующие к строго определенному времени - от этого зависит работа его производства. Поэтому Клиенты должны быть абсолютно уверены в том, что они гарантированно получат необходимую им продукцию.

Для переработчиков, для средних и крупных производителей очень важно наличие регулярных поставок. Поэтому построение сети в крупных городах позволяет покрывать быстрой доставкой как Клиентов в этих городах, так и Клиентов в близлежащих областях.

Дмитрий Рожнов

Компания ТБМ уже четверть века работает на рынке комплектующих и за время работы мы получили колоссальный опыт. Он разный: есть положительный, есть отрицательный, главное – делать правильные выводы из успехов и ошибок. Мы

уже точно знаем, что там, где мы закрывали филиалы, мы теряли рынок. Например, опыт работы на Сахалине показал, что на острове нельзя работать без филиала только лишь с удаленным складом. Наличие филиала – это в том числе определенный уровень доверия, между ТБМ и Клиентами.

Тут еще важно понимать, что региональная сеть, это подвижная структура, которая подчиняется закону рынка и его требованиям: если мы развиваем новое товарное направление, значит, необходимо увеличение штата, расширение склада, открытие регионального представительства. Если мы развиваем розничные продажи, то требуется наличие шоу-рума, пункта самовывоза товаров и пр. Это уже другая структура и офисной, и складской площади. Безусловно, мы смотрим, окупается ли этот проект, востребован ли он у Клиентов, и, исходя из этого, меняем формат, чтобы проект был успешным и прибыльным. Поэтому мы находимся в постоянном движении.



Региональный управляющий Александр Савенко (третий справа) на вручении кубка лучшему дивизиону 2017 г. с генеральным директором ТБМ Виктором Тренивым и директорами филиалов региона ТБМ-Север



Вадим Бородатов, генеральный директор ТБМ-Урал и Дмитрий Рожнов, региональный управляющий



Дмитрий Рожнов и Алексей Мухометчин, генеральный директор ТБМ-Даль

Дистанционное управление не всегда позволяет получать актуальную и достоверную информацию по положению дел в филиалах. Как вы решаете эту проблему?

Дмитрий Рожнов

Есть такая поговорка – не выноси сор из избы. Часто филиалы не говорят о своих проблемах, пытаются их решить самостоятельно. Но порой, внутренние решения не бывают эффективными. Поэтому всегда, когда мы приезжаем в филиал, мы работаем как аналитики: проводим проверку работы офиса и склада с чек-листами, беседуем с персоналом, выезжаем к Клиентам, чтобы понять, как строится работа с партнерами. Очевидно, что если существуют какие-то проблемы в работе филиала и его сотрудников, то Клиенты об этом нам расскажут. Региональный

управляющий старается выезжать не к лояльным Клиентам, а, наоборот, к тем, с которыми есть какие-то сложности во взаимоотношениях.

Тем более для Клиентов важно, когда они видят, что могут дать обратную связь не только сотрудникам филиала, но также управленцам из центрального офиса Компании.

Какой первый филиал вы открывали? Чем для вас стал этот опыт?

Виталий Лоханков

Это был 2005 г., мы открывали филиал в Кирове. Впервые решалась такая важная, объёмная задача, как открытие филиала, когда одновременно нужно было найти место дислокации, заполнить все вакансии (13 единиц), купить и подключить оборудование (компьютеры, сервер и пр.),

оснастить офис мебелью. Если бы мы делали это последовательно, то открытие филиала затянулось бы очень надолго.

В решении подобных задач без помощи функциональных подразделений Компании, таких как: департамент информационных технологий, департамент управления персоналом, финансовая служба, департамент логистики, не обойтись. Поэтому на первое место выходит их слаженная работа по достижению общей цели. Умение наладить работу в команде – неоценимый опыт, который я приобрел.

Александр Савенко

Я открывал филиалы работая не региональным управляющим, а директором филиала. Мне пришлось отвечать за налаживание работы филиала в Махачкале.



Региональный управляющий Виталий Лоханков (четвертый слева) с коллективом филиала ТБМ-Пенза

Я ХОТЕЛ БЫ
ПОСОВЕТОВАТЬ
НАШИМ КОЛЛЕГАМ
ИЗ ФИЛИАЛОВ
НЕ СТЕСНЯТЬСЯ
ВЫНОСИТЬ
НА УРОВЕНЬ
ДИВИЗИОНА ИЛИ
УПРАВЛЯЮЩЕЙ
КОМПАНИИ ТЕ
ПРЕПЯТСТВИЯ,
КОТОРЫЕ МЕШАЮТ
НОРМАЛЬНОМУ
РАЗВИТИЮ
РЕГИОНАЛЬНЫХ
ПОДРАЗДЕЛЕНИЙ

Этот опыт учит взаимопомощи, умению выстраивать работу параллельно в нескольких направлениях. Не настолько сложно оформить все с технической стороны, насколько важно обучить персонал, оказывать им поддержку, как минимум первые несколько месяцев, понимать важность командной работы и развития общего дела.

Какой совет вы могли бы дать своим коллегам в филиалах?

Евгений Буданов

Активнее искать новые возможности для выполнения планово-экономических показателей. Тут два ключевых слова: активность и возможности. Нужно искать эти возможности, они совершенно точно есть.

А также я хотел бы посоветовать нашим коллегам из филиалов не стесняться выносить на уровень дивизиона или Управляющей Компании те препятствия, которые мешают нормальному развитию региональных подразделений. Важно не замалчивать проблемы, а пытаться их решать. Это наиболее простой и эффективный способ достижения успеха.

Александр Савенко

Я думаю, что всем сотрудникам Компании, в каком бы подразделении они ни работали, важно разделять философию Компании и всегда помнить, что мы работаем для Клиента и мы уважаем личность каждого сотрудника. Я бы рекомендовал придерживаться этих ценностей и тогда работа будет полезной для наших Клиентов и важной для наших сотрудников.

*Беседовала:
Маргарита Перфильева*

ЛИДЕР 2017 ГОДА

ТБМ-МУРМАНСК – САМАЯ СЕВЕРНАЯ ТОЧКА НА КАРТЕ ТБМ

ТБМ-Мурманск – небольшой филиал на самом севере России, расположенный за полярным кругом. «Планета ТБМ» поговорила с директором филиала Виктором Кузнецовым о жизни филиала, о его коллективе и об особенностях регионального рынка.



Виктор, ТБМ-Мурманск стал одним из победителей годового рейтинга Компании в номинации «Лучший дивизион 2017 года». Что вам помогает добиваться успеха?

Регион ТБМ-Север побеждал в номинации «Лучший дивизион года» в 2015 и 2017 году. Наш дивизион небольшой, всего 4 подразделения, но это не мешает нам успешно соревноваться с более крупными регионами. Наш регион можно назвать крайним, если посмотреть на географическую карту. Здесь нет такого активного развития отрасли, как в центральных регионах, есть свои особенности, что выражено в очень небольшом количестве производителей СПК. Но мы всегда стремимся внести положительный вклад в общее дело дивизиона. И несмотря на все трудности, нам это удается.

Расскажите, пожалуйста, о коллективе филиала.

Наш коллектив небольшой, но очень профессиональный. Минимальный стаж работы – не менее 5 лет. А ведущий офис-продукт-менеджер Владимир Клепиков работает с самого основания подразделения, то есть более 10 лет. Он владеет обширными знаниями практически по всем товарным направлениям Компании ТБМ.

Так же я бы хотел отметить ответственную за направление Мебельных комплектующих - офис-продукт менеджера Александру Коробицыну. Продажи мебельных комплектую-



Виктор Кузнецов, директор филиала в Мурманске



СУРОВЫЙ КЛИМАТ НАКЛАДЫВАЕТ СВОИ ТРЕБОВАНИЯ К ВЫБОРУ ПРОДУКЦИИ. КЛИЕНТЫ ВЫБИРАЮТ БОЛЕЕ СЛОЖНЫЕ ОБВЯЗКИ ФУРНИТУРЫ, ЧТОБЫ ОБЕСПЕЧИТЬ КАЧЕСТВЕННУЮ РАБОТУ ПВХ-ОКОН В ТЕЧЕНИЕ ДЛИТЕЛЬНОГО СРОКА. В ПРОИЗВОДСТВЕ МЕБЕЛИ ЧАСТО ПРЕДПОЧТЕНИЯ ОТДАЮТ КРАСИВЫМ, НАСЫЩЕННЫМ ЦВЕТОМ ДЕКОРАМ

ших являются очень значимыми для нашего филиала и занимают значительную долю в обороте подразделения. Профессионализм Александры не раз отмечался сотрудниками ПРД и руководством Компании. Мы постоянно следим за новинками Компании ТБМ, всегда оперативно и успешно их продвигаем. Ведь только постоянное движение вперед ведет к успеху.

Филиал находится за Северным полярным кругом. Есть ли какие-то особые требования у Клиентов ТБМ-Мурманск к продукции, представленной в ассортименте ТБМ?

Наш регион Крайнего севера имеет свои яркие особенности. Полярный день, когда солнце не заходит за горизонт в течение 2 месяцев, полярная ночь, когда солнце не поднимается на небосводе. Конечно, суровый климат накладывает свои требования к выбору продукции. Клиенты выбирают более сложные обвязки фурнитуры, чтобы обеспечить качественную работу ПВХ-окон в течение длительного срока. В производстве мебели часто предпочитают отдавать красивым, насыщенным цветом декорам. Поэтому при планировании ассортимента, мы учитываем эти требования заказчиков.

На что вы делаете ставку при продвижении товара Клиентам?

В первую очередь, мы делаем ставку на бесперебойное снабжение Клиентов и широкий ассортимент. В наше время эффективной логистики нам приходится соперничать с федеральными конкурентами из Москвы и Санкт-Петербурга. И нам необходимо быть лучше их: обеспечивать дополнительный сервис, выполняя те функции, которые конкуренты не могут сделать удаленно.

Какие цели стоят перед ТБМ-Мурманск до конца 2018 года?

На 2018 год мы обозначили амбициозные цели, значительный рост. Однако, начало года было крайне сложным, мы ощутили сильный ценовой прессинг со стороны крупных конкурирующих поставщиков. В данный момент ситуация стабилизировалась, и мы стремимся к намеченным показателям, чтобы поддержать коллег по дивизиону и внести свой вклад в общий успех.

*Беседовала:
Маргарита Перфильева*

АРХАНГЕЛЬСК – СТОЛИЦА ПОМОРЬЯ

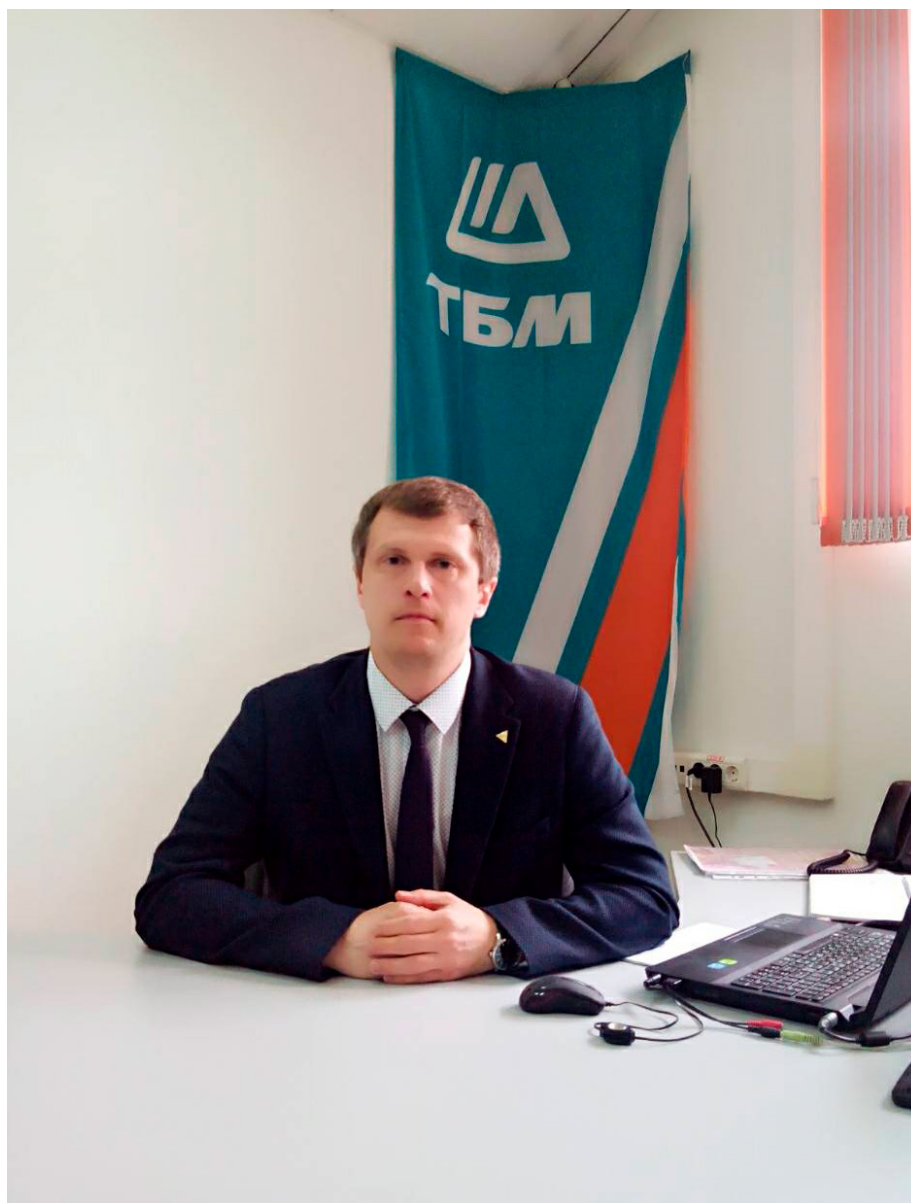
Представитель региона-лидера 2017 ТБМ-Север – ТБМ-Архангельск, несмотря на небольшой штат сотрудников, ведёт успешную работу и добивается поставленных целей. Директор ТБМ-Архангельск Сергей Бреус поделился с «Планетой ТБМ» своим видением развития рынка в регионе, рассказал об успехах и трудностях на пути к успеху.



Сергей, расскажите о специфике вашего региона и филиала. Климат, географическое расположение или какие-то другие факторы наверняка влияют на спрос и ассортимент товаров.

Архангельск является столицей Поморья – так местные жители привыкли называть Архангельскую область, которая располагается на севере европейской части России. По площади Архангельская область превосходит такие страны, как Франция и Испания. К сожалению, на такой большой территории проживают всего около 1,1 млн. жителей, в основном в городах. Эта особенность (соотношение площади и населения) накладывает свой отпечаток и на работу филиала. Например, чтобы обеспечить наших Клиентов на юге Архангельской области, товар должен проехать в общем 1800 км – 1200 км расстояние от Москвы до Архангельска и ещё 600 км непосредственно от Архангельска до Котласа.

Ещё одной особенностью региона, которая сказывается на нашей работе, является климат. Он достаточно суровый (регион омывается с Севера арктическими морями – Белым, Карским, Баренцевым). Зима холодная и продолжительная, снег лежит с ноября по апрель. Учитывая климатические особенности и чтобы дать конечному потребителю лучшее качество окна, производители в нашем регионе предпочитают европейские фурнитур – Siegenia, Roto, Maco, Winkhaus, Internika. Тенденция по использованию турецкой фурнитур приходит к нам в область с опозданием, по сравнению с другими



Сергей Бреус, директор ТБМ-Архангельск

регионами страны. В основном, так называемые, объектовые фурнитуры рассматривают застройщики, и мы им предлагаем фурнитуру Vorne и VHS.

Также из специфики работы филиала могу отметить длинные северные отпуска – территории области либо являются районами Крайнего Севера, либо приравненными к нему территориями. В связи с этим выпадает серьёзная нагрузка на сотрудников, когда нужно уходить в отпуск, особенно в период короткого северного лета.

Какие товары или категории товаров пользуются наибольшим спросом?

Несмотря на небольшое количество сотрудников, филиал занимается продажами ассортимента практически из всех товарных групп Компании ТБМ – начиная от оконной фурнитуры и заканчивая товарами для дома.

Что касается филиальной специфики по наиболее популярным товарам, хочу отметить несколько моментов. Первое: как и у большинства филиалов Компании ТБМ основным продуктом в ассортименте является оконная фурнитура. Она занимает 41% в общем обороте. А если рассматривать оконную фурнитуру в связке с сопутствующими товарными группами – монтажными и стеклопакетными материалами, крепежом, комплектующими для пластиковых дверей, то доля этих артикулов и вовсе составляет 70%.

Второе: лесной фонд Архангельской области составляет 77%, что положительно сказывается на развитии лесозаготовки и лесопереработки в регионе. Чистое второе место в обороте филиала с долей в 16% занимает группа товаров «краска, клей». У наших Клиентов пользуется популярностью представленные в ассортименте клеевые материалы, лаки для внутренней и внешней отделки, фасадные краски. Местные производители высоко ценят качество наших материалов и предоставляемый сервис: колеровка на месте, оперативный подбор цвета по запросу заказчика силами наших московских коллег из Лаборатории цвета, консультации технического специалиста.

Третье: в декабре 2016 г. получил своё второе рождение интернет-магазин в Архангельске. Этот канал продаж активно прирос в 2017 г. и продолжает своё развитие в 2018 г.



ТАКЖЕ ИЗ СПЕЦИФИКИ РАБОТЫ ФИЛИАЛА МОГУ ОТМЕТИТЬ ДЛИННЫЕ СЕВЕРНЫЕ ОТПУСКА – ТЕРРИТОРИИ ОБЛАСТИ ЛИБО ЯВЛЯЮТСЯ РАЙОНАМИ КРАЙНЕГО СЕВЕРА, ЛИБО ПРИРАВНЕННЫМИ К НЕМУ ТЕРРИТОРИЯМИ. В СВЯЗИ С ЭТИМ ВЫПАДАЕТ СЕРЬЁЗНАЯ НАГРУЗКА НА СОТРУДНИКОВ, КОГДА НУЖНО УХОДИТЬ В ОТПУСК

Уверен, что потенциал развития онлайн-продаж ещё далеко не исчерпан.

В Компании ТБМ поощряется саморазвитие, совершенствование процессов и сервисов. Расскажите о своем опыте – какие проекты реализовывались в ТБМ-Архангельск, каких результатов удалось добиться?

Считаю, что путь совершенствования процессов и сервисов, выбранный Компанией ТБМ, является единственно верным для достижения успеха. Это позволяет развиваться как самой Компании, так и нашим Клиентам. Несмотря на небольшой коллектив и связанную с этим многозадачность, мы стараемся не отставать от общего курса на совершенствование. В основном все улучшения пока касаются только складских процессов и собственной доставки. Развитие системы 5С на складе в Архангельске позволило рационально организовать рабочие места и зоны склада. Безусловно, это помогает повысить безопасность сотрудников при выполнении работы, обеспечить стабилизацию процессов, повысить культуру производства.

Самая главная задача системы 5С – вовлечь сотрудников в процесс непрерывного совершенствования. Не буду скрывать, на этапе внедре-

БОЛЬШОЕ КОЛИЧЕСТВО ВРЕМЕНИ Я НАХОДИЛСЯ НА СКЛАДЕ, ОБЪЯСНЯЯ КОЛЛЕГАМ ПРЕИМУЩЕСТВА РЕАЛИЗАЦИИ 5С, ПРОВОДЯ С НИМИ ЦИКЛЫ PDCA

ния 5С я также сталкивался с некоторым сопротивлением сотрудников. Они просто не понимали, для чего это нужно, и поэтому не могли сначала принять изменения. И на тот момент это была нормальная реакция, так как человек боится выходить из привычной зоны комфорта.

Что может заставить сотрудников переосмыслить свою работу и изменить подход к рабочим процессам? Ответ – только личный пример. Большое количество времени я на-



ходил на складе, объясняя коллегам преимущества реализации 5С, проводя с ними циклы PDCA. В этом вопросе нам также помогал Кайдзен-менеджер северного региона Алексей Агеев. Постепенно сотрудники включились в процесс. А полученные результаты в виде сократившихся временных и физических затрат окончательно убедили коллег, что путь совершенствования процессов правильный. В настоящее время сотрудники склада уже сами являют-



ЧТОБЫ
МОТИВАЦИЯ
РАБОТАЛА, МНЕ
КАЖЕТСЯ, НУЖНЫ
ДВА ФАКТОРА:
ХОРОШАЯ
СТИМУЛИРУЮЩАЯ
ПРОГРАММА
(В КОМПАНИИ
ТБМ ОНИ ЕСТЬ:
ПРЕМИИ,
БЛАГОДАРСТВЕН-
НЫЕ ПИСЬМА,
ПРИЗОВЫЕ
ПОЕЗДКИ И Т.Д.)
И ВНУТРЕННЯЯ
УСТАНОВКА
НА ДОСТИЖЕНИЕ
УСПЕХА

ся инициаторами в вопросах улучшения, и я им за это благодарен.

Важным аспектом успешной работы сотрудников является мотивация. Как Вы поощряете сотрудников за выдающийся результат? Можете, рассказать о ком-то из коллег, кто провел значительную работу и показал высокий результат?

Мотивация сотрудников, безусловно, важна. Она помогает сконцентрировать усилия и добиваться результатов. Но чтобы мотивация работала, мне кажется, нужны два фактора: хорошая стимулирующая программа (в Компании ТБМ они есть: премии, благодарственные письма, призовые поездки и т.д.) и внутренняя установка на достижение успеха (спортивный дух – желание побеждать на работе или в жизни). Когда эти два аспекта работают в связке, получаются результаты, которыми можно гордиться. В качестве примера могу привести нашего старшего офис-продукт менеджера Алексея Корякина, который был награжден призовой поездкой в Словению по результатам продвижения фурнитуры Internika.

Что касается нематериальной стимулирующей программы, обязательно раз в год в День рождения Компании ТБМ мы собираемся небольшим дружным коллективом – подводим итоги, награждаем лучших и просто весело проводим время в неформальной обстановке.

Регион ТБМ-Север стал лидером года 2017 – это и Ваша победа! Поздравляем! Как Вы считаете, какие факторы сыграли решающую роль в этой победе?

Победа – это всегда совокупность факторов: грамотные действия руководства, грамотное исполнение на местах, постоянное отслеживание ценообразования, работа с прямыми поставщиками, работа с поставщиками фурнитуры, развитие продаж по всем направлениям, развитие интернет-магазина.

Пользуясь случаем, хочу поблагодарить коллектив филиала ТБМ-Архангельск за работу. Уверен, что непростые времена мы обязательно преодолеем вместе!

Беседовала:
Анна Негляд-Лукиянова

ЛИДЕР 2017 ГОДА

СЕВЕРНЫЙ «ЛИДЕР ГОДА»

По итогам работы в 2017 году регион ТБМ-Север стал «Лидером года». Выдающийся результат является следствием многолетней работы регионального управляющего ТБМ-Север Александра Савенко, руководителей филиалов и, конечно, сотрудников региональных подразделений ТБМ. Крупнейшим по обороту филиалом ТБМ-Север, внесшим немалый вклад в победу всего региона, является ТБМ-Санкт-Петербург. О секретах эффективной работы, особенностях рынка и собственных управленческих решениях «Планете ТБМ» рассказали региональный управляющий региона ТБМ-Север Александр Савенко и руководитель филиала ТБМ-Санкт-Петербург Андрей Поликутин.

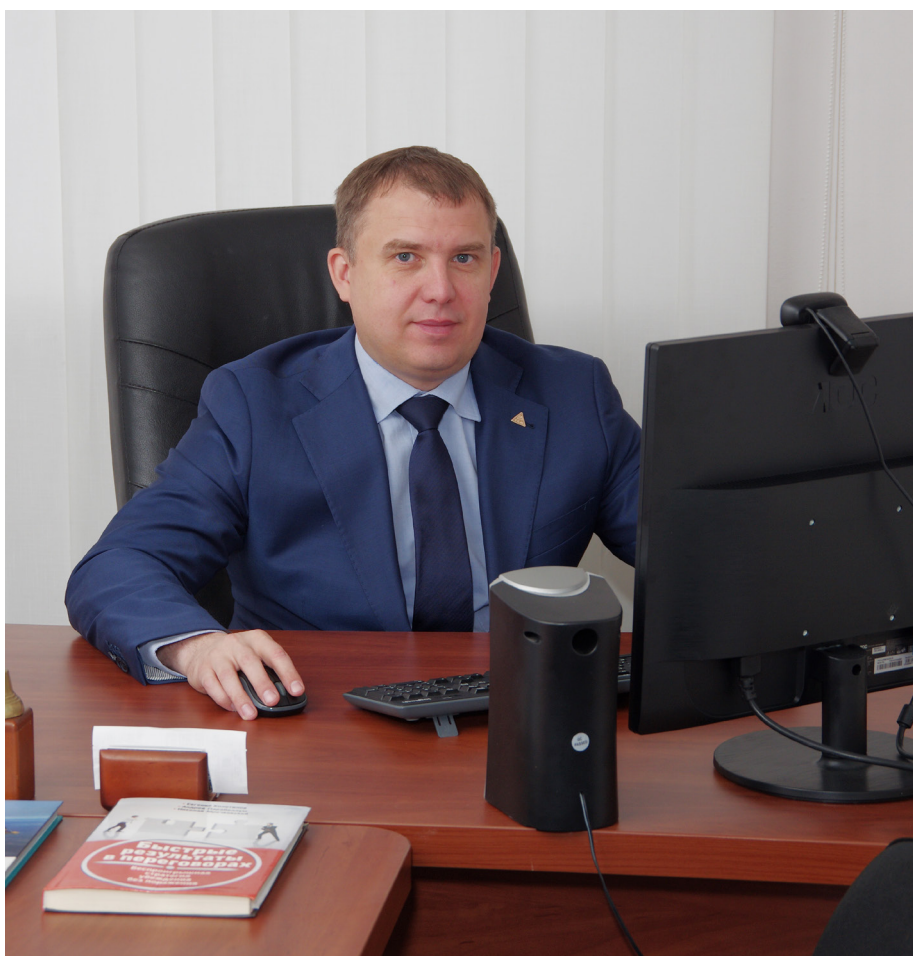


Александр, результаты 2017 года для ТБМ-Север – действительно настоящая победа. Три важнейшие номинации в годовом рейтинге ТБМ – это выдающийся результат. 2017 год действительно был особенным в плане работы филиалов вашего региона? Вы реализовывали особый план или новую концепцию? Или же это результат планомерной работы на протяжении прошедшего года?

Работаю в Компании уже почти 15 лет и могу с уверенностью сказать, что ни один год не был похож на предыдущий. Поэтому считать, что именно 2017 год стал каким-то особенным, я бы не стал.

Вся работа филиалов направлена на выполнение стратегических целей Компании. Состоит она из множества тактик. Одной из которых является планирование продаж на будущий год. Этот процесс можно сравнить с шахматной партией. Филиалы планируют продажи по тем или иным товарным направлениям – расставляют фигуры на доске. Разрабатывают тактику, продумывая ходы на несколько шагов вперед. Шахматная доска – это определенный рыночный сегмент: ПВХ, Алюминий, Мебель или ЛКМ. Противоположные фигуры – это конкуренты.

Весь следующий год идет бескомпромиссная борьба. В выигрыше оказывается тот, кто более опера-



Андрей Поликутин, руководитель филиала ТБМ-Санкт-Петербург



*Александр Савенко, региональный управляющий региона ТБМ-Север
Мурат Шакиров, первый заместитель генерального директора*

тивно реагирует на такие вызовы, как состояние экономики страны в целом, так и вовремя выявляет потребности Клиентов.

Возвращаясь к итогам 2017 года, можно сказать, что многое из запланированного удалось реализовать, и это хороший результат. Если рассматривать, из чего складывался успех, то необходимо рассмотреть базовый комплекс маркетинга:

4P (Product + Price + Place + Promotional) и его дополнениями,

5P (4P's + People) появились в связи с развитием маркетинга отношений и упрощения взаимодействия между людьми,

7P (5P's + Process + Physical Evidence) появились в связи с развитием рынка услуг и усложнением B2B рынка.

Каждый элемент дополняет друг друга, и поэтому между ними ставится знак «+». При одном слабом «P» во всей цепочке формирования успешной тактики происходит сбой и добиться хорошего результата сложно.

Главным элементом этой модели я выделяю 5P – персонал. Каждый сотрудник был вовлечен в работу своего филиала. И общий успех – это в первую очередь заслуга каждого сотрудника по отдельности.

Компания постоянно совершенствует свои подходы в реализации всех описанных выше элементов. Филиалы Северного региона активно участвуют во всех процессах, которые направлены на улучшение работы в соответствии в нашей ценности: «Мы работаем для Клиента».

Для Северного региона, статус «Лидер года» это уже вторая победа – и мы верим, что и дальше будем показывать высокие результаты и удерживать лидирующие позиции, благодаря успешной работе наших филиалов.

Александр, поздравляем с победой! Расскажите, как отпраздновали это событие?

Отпраздновали душевно и торжественно одновременно. Выбрали город Ярославль для отмечаия победы, так как этот филиал занял почетное второе место среди всех филиалов по результатам 2017 года, а также за его красоту и обилие достопримечательностей. На праздничное мероприятие приехали сотрудники из Санкт-Петербурга, Мурманска, Архангельска и Мытищ.

Этот день совпал с празднованием 1008-летия города Ярославля. Поэтому в первой половине дня мы провели экскурсию по праздничному городу: посетили роскошный Успенский кафедральный собор, Спасо-Преображенский монастырь,

памятник основателю города князю Ярославу Мудрому, красивую Волжскую набережную. А во второй половине дня собрались в уютном банкетном зале. После официальной части началась развлекательная программа. Были бальные танцы коллектива «ЮТА», викторины о ТБМ и конкурсы, посвященные историческим фактам и событиям, происходящим в прекрасном городе Ярославле. Вечер прошёл душевно и весело.

Андрей, ТБМ-Север это 4 филиала и 4 региональных представительства Компании в регионе. Наиболее крупным по обороту является филиал ТБМ-Санкт-Петербург. Расскажите, какими достижениями в своей работе Вы можете гордиться?

Прежде всего, хочу поздравить всех коллег по Северному региону с заслуженной победой в рейтинге за 2017 год! Особенно хотел бы выделить достижение Ярославского филиала – 2 место среди всех филиалов ТБМ является отличным результатом и показателем высокой эффективности работы. Желаю им не останавливаться в своем развитии и наконец уже покорить главную вершину рейтинга – стать Лидером Года!

Если вернуться к вашему вопросу, то главное достижение - это сформированная за девять лет работы в г. Санкт-Петербурге команда с уникальными компетенциями каждого сотрудника и в целом всего коллектива. Во многом благодаря этой команде филиал завоевал почетное звание Лидера Года по итогам 2015 года и сейчас продолжает удерживать высокие позиции в различных рейтингах. Предела совершенствования конечно нет, есть куда расти и развиваться каждому сотруднику и мне как руководителю. Но точно знаю, что мне всегда есть на кого положиться. На филиале сформированы команды по продуктовым направлениям, у многих высокие показатели и много различных идей по достижению плановых показателей, все стараются идти нога в ногу, даже наверное, я бы сказал, мысль в мысль. Удалось создать крепкий и дружный коллектив на складе, способный решить любые задачи, соответствовать самым высоким требованиям клиентов.

Конечно, как и в любой семье возникают разногласия, но я стараюсь во всем искать рациональное зерно.

Не случайно существует поговорка о том, что одна голова хорошо, а две лучше. Случаются ситуации, когда просто необходимо провести мозговой штурм. Тогда мы собираемся и обсуждаем проблему, пытаемся сложением своего опыта и знаний найти оптимальное решение. Лучшее — это мой коллектив, его отношение к работе и друг к другу. Это действительно то, чем я горжусь, что стараюсь укреплять и развивать в ежедневном режиме.

Андрей, в этом году Вы отпраздновали 20-летие филиала. Сложились ли за эти годы особенные внутренние правила, распорядки или традиции в ТБМ-Санкт-Петербург?

Распорядок трудового дня ничем не отличается от остальных подразделений нашей Компании. Единственное, два-три раза в год мы

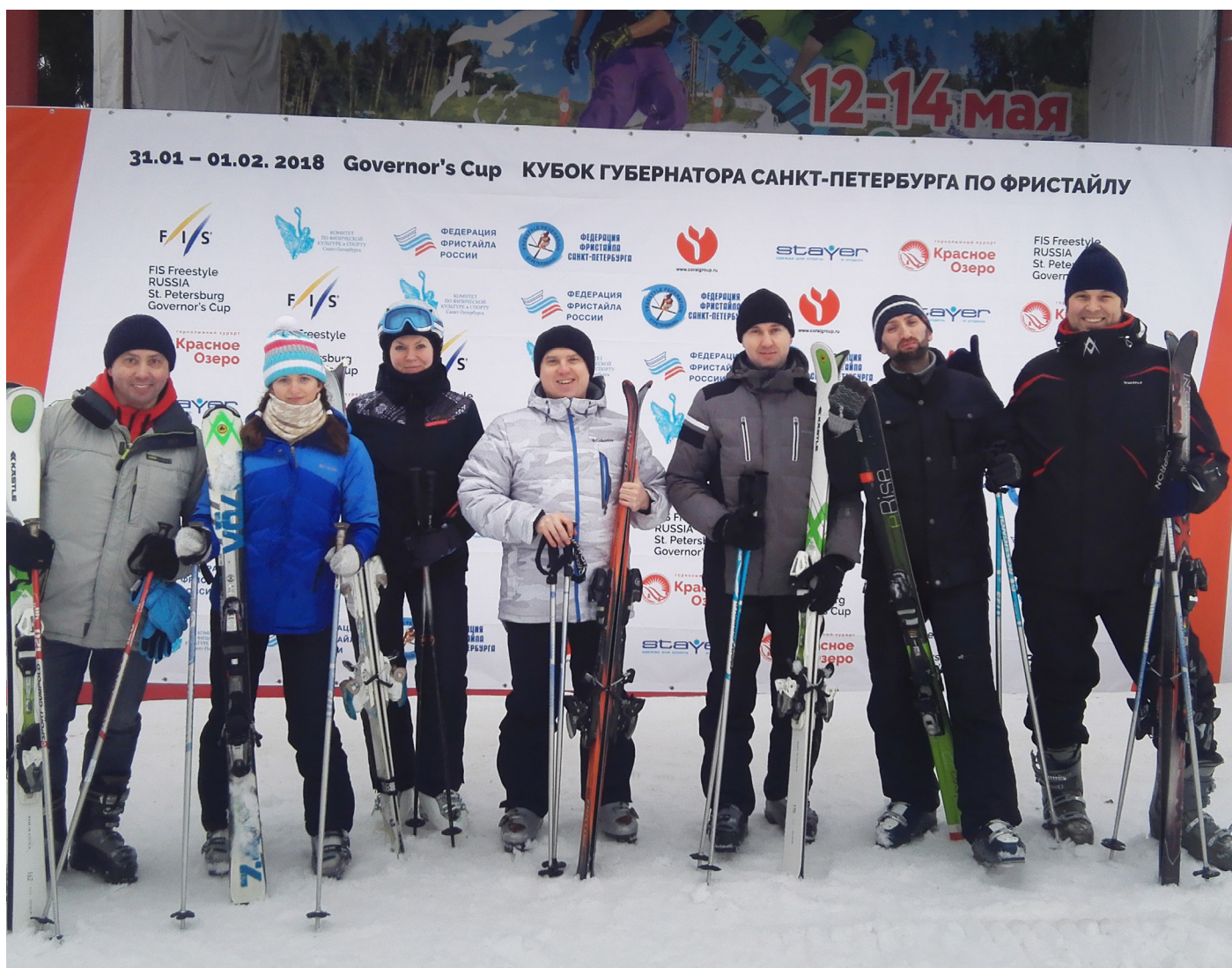
делаем коллективные выезды. Например, сейчас мы увлеклись экстримом – горными лыжами и веревочным парком. Сформировалась команда «спортсменов». Мы всегда зовем с собой и готовы принять в команду новых людей. В экстремальных условиях очень четко виден характер, проявляется отношение коллег друг к другу.

Вы работаете, как считается, в регионе с особым климатом. Расскажите, какие товары пользуются наибольшим спросом? Какие торговые направления планируете развивать в 2018 г.?

Почему-то многие считают, что у нас особый климат. Мое мнение, вся Компания работает в особенное время, и к климату это не имеет никакого отношения. Хотя если правильно расставлять приоритеты продаж в торговой программе, то ни-

какой климат не будет влиять на финансово-экономические показатели. В продажах филиала мы развиваем: мебельное направление, алюминиевое направление, интернет-магазин. Продажи ИМ показывают, что в розничном сегменте пользуются особым спросом такие продукты, как подоконники Möller, монтажные материалы – то есть те товары, которые используются в ремонте. Активно развивается оконная автоматика, менеджеры филиала подбирают по индивидуальным проектам необходимые компоненты для систем дымоудаления.

Специально для интернет магазина мы ввели в торговую программу клеевые материалы Kleiberit небольшой тарой – от 0,5 до 8 кг. Эти материалы пользуются большим спросом у частных покупателей и небольших компаний, занимающихся, например, укладкой паркета, сборкой мебели,



Сотрудники ТБМ-Санкт-Петербург на Кубке губернатора по фристайлу



Дружный коллектив филиала ТБМ-Санкт-Петербург

склеиванием деревянных конструкций. На 2018 г. поставлена задача развивать через интернет-магазин мебельное направление. Мы постоянно расширяем ассортимент, заполняем шоу-рум новыми образцами. Интернет-магазин в нашем филиале был запущен в январе 2012 года. Стартовал проект с одним сотрудником, на сегодняшний день штат интернет-магазина состоит из трёх менеджеров и руководителя, которые обеспечивают ежегодный прирост оборота порядка 20%.

Как Вы оцениваете ситуацию на рынке в данный момент и в дальнейшем? Какие видите пути развития?

Если рассматривать рынок в оконной отрасли, то последние четыре года, оконный рынок испытывает падение продаж, в первую очередь, это связано с низкой покупательской способностью у наших Клиентов, что сказывается на продажах оконной фурнитуры. Не все Клиенты готовы перестраивать свои продажи

из транзакционных в консультационные, что приводит к удешевлению себестоимости за счет использования фурнитуры низкого ценового сегмента. Перспективу развития продаж оконной фурнитуры вижу только через совместные проекты с Клиентами, проведение очных и дистанционных обучений с привлечением специалистов, мотиваций продавцов на продажу среднего и премиум сегмента. В Санкт-Петербурге мы провели пока пилотный проект с компанией "Окна-Петербурга", который уже дает свои плоды в увеличении продаж.

Пути развития, как и говорил ранее, это развитие маргинальных направлений, таких как комплектующие для мебели, лакокрасочные материалы, комплектующие для алюминиевых конструкций и интернет-магазин.

*Беседовала:
Анна Негляд-Лукьянова*

ЛИДЕР 2017 ГОДА

ВСЕГДА ЕСТЬ СТИМУЛ СТАТЬ ЛУЧШИМИ В СВОЕМ РЕГИОНЕ



Филиал ТБМ-Ярославль был образован в 2005 году для обслуживания потребностей Клиентов нескольких областей: Ярославской, Костромской, Ивановской и Вологодской. За время своей работы Ярославский филиал несколько раз становился победителем годовых рейтингов как отдельных номинациях, так и в составе региона ТБМ-Север. «Планета ТБМ» спросила у директора филиала ТБМ-Ярославль Владислава Леднева, что помогает им добиваться успеха.

Владислав Юрьевич, ТБМ-Ярославль стал одним из победителей годового рейтинга Компании в номинации «Лучший дивизион 2017 года». На сколько вы оцениваете вклад филиала в общую победу региона ТБМ-Север?

Победа общая и выделить вклад конкретного филиала достаточно сложно, да, этом и нет необходимости. Наиболее важно отметить сплоченность команды, приверженность своему делу и ценностям Компании. Все филиалы приложили максимальные усилия для достижения высококого общекомандного результата.

Думаю, что успех был достигнут благодаря слаженной работе профессионального и целеустремленного коллектива, когда каждый сотрудник филиала на своем рабочем месте нацелен на постоянное развитие, конструктивное взаимодействие со всеми департаментами штаб-квартиры Компании, системный подход к каждому Клиенту, имеет ориентацию на потребности Клиента, делает своевременную и правильную расстановку приоритетов, задач и реализует их в установленные сроки.

Расскажите о коллективе филиала. Какие есть достижения у менеджеров филиала?

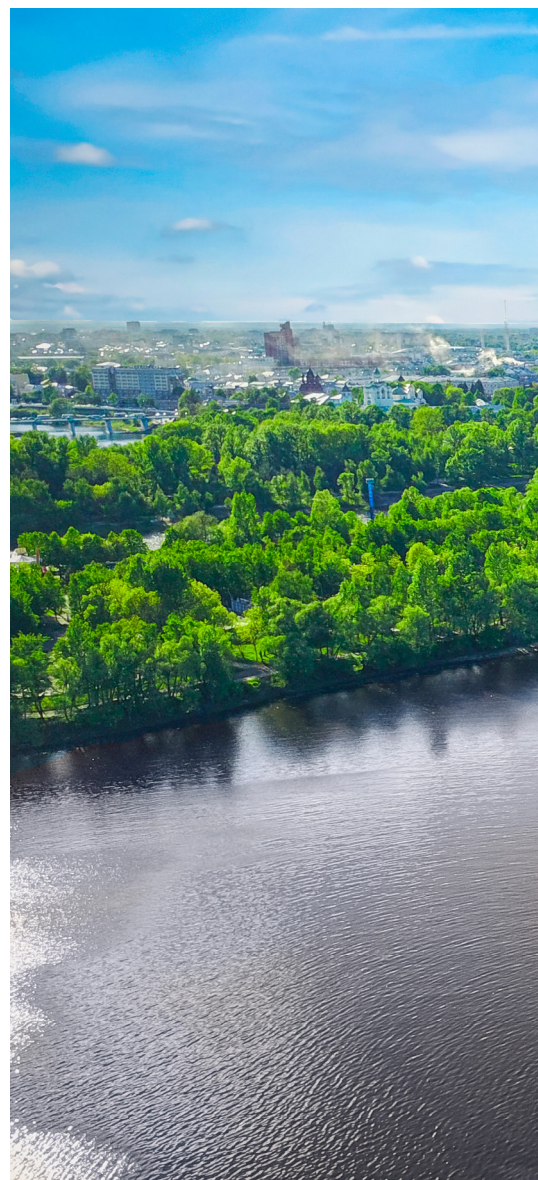
Ярославский филиал был открыт в 2005 году. С момента открытия Ярославского филиала и по сегодняшний день зоной ответственности остаются: Ярославская область,

Костромская область, Ивановская область и Вологодская область. По мере развития, численность филиала возросла втрое: с 11 до 37 человек, благодаря кропотливому и упорному труду которых ТБМ-Ярославль стал известен и уважаем на рынке нашего региона. Основной костяк филиала работает более 10 лет, все сотрудники являются профессионалами в своем деле, ответственно подходят к своей работе и нацелены на развитие и достижение высоких результатов.

В чем особенность вашего регионального рынка?

К особенностям нашего рынка можно отнести близость Москвы, что, с одной стороны, позволяет нам оперативно и с небольшими затратами получать продукцию от ТБМ-Логистик, с другой стороны мы конкурируем с сильными Компаниями из Москвы, которые рассматривают наш регион как потенциал для расширения географии продаж. Это, в свою очередь, стимулирует нас пересматривать свои методы работы с Клиентами, предоставляемые сервисы и предлагать Клиентам наиболее выгодные условия сотрудничества и комплексные решения.

Местные производители окон также конкурируют с крупными производителями окон из Москвы, можно отметить большой ввоз готовой продукции из соседних регионов, но это не должно становится проблемой рынка, а должно быть дополнитель-



ным источником поиска решений для предоставления лучшего сервиса Клиентам нашего региона.

На что филиал ТБМ-Ярославль делает ставку при продвижении товара Клиентам?

В первую очередь, мы ориентируемся на потребности Клиента и предлагаем наиболее подходящие варианты по продукту и сервисным составляющим. В этом нам помогает высокий профессионализм наших сотрудников, оказывающих грамотные технические консультации, а также сильные бренды Компании ТБМ и бренды наших поставщиков, постоянное наличие товара на складе и наши сервисы, в том числе электронные.

С МОМЕНТА ОТКРЫТИЯ ЯРОСЛАВСКОГО ФИЛИАЛА И ПО СЕГОДНЯШНИЙ ДЕНЬ ЗОНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ ОСТАЮТСЯ: ЯРОСЛАВСКАЯ ОБЛАСТЬ, КОСТРОМСКАЯ ОБЛАСТЬ, ИВАНОВСКАЯ ОБЛАСТЬ И ВОЛОГОДСКАЯ ОБЛАСТЬ.





НАШИ КЛИЕНТЫ ПРИНИМАЛИ УЧАСТИЕ
В ОСТЕКЛЕНИИ НЕСКОЛЬКИХ ПАМЯТНИКОВ
АРХИТЕКТУРЫ, В ТОМ ЧИСЛЕ ЦЕРКВИ
СИМЕОНА СТОЛПНИКА, РАСПОЛОЖЕННОЙ
В ЦЕНТРЕ ГОРОДА ПЕРЕСЛАВЛЬ-ЗАЛЕССКИЙ.
ОДНО ИЗ ТРЕБОВАНИЙ К МАТЕРИАЛАМ ЭТО
ДОЛГОВЕЧНОСТЬ И СОХРАНЕНИЕ ВНЕШНЕГО
ВИДА ОКНА, В СВЯЗИ С ЭТИМ ДЛЯ РЕСТАВРАЦИИ
БЫЛИ ИСПОЛЬЗОВАНЫ ЛКМ ОТ НЕМЕЦКОГО
ПРОИЗВОДИТЕЛЯ ZOVEL. ОКНА В ЦЕРКВИ
НАХОДЯТСЯ НА БОЛЬШОЙ ВЫСОТЕ, ПОЭТОМУ
БЫЛИ ИСПОЛЬЗОВАНЫ МЕХАНИЧЕСКИЕ
ПРИБОРЫ ДИСТАНЦИОННОГО ОТКРЫВАНИЯ



Коллектив ТБМ-Ярославль на корпоративном празднике

Ярославль – древний город с богатой историей. Принимал ли участие ТБМ-Ярославль в реставрации и восстановлении исторических зданий? Если да, то каких, и были ли какие-то особые требования к комплектующим, необходимым для подобных работ?

Ярославль возник как первый христианский город на Волге. А было это в 1010 году. С тех пор стоит над Волгой город-красавец, радуя и удивляя горожан и своих гостей удивительными храмами и архитектурными ансамблями, уютными скверами и оригинальными новостройками. Имея весьма выгодное в стратегическом отношении географическое положение, город стал опорным пунктом княжеской власти и форпостом распространения христианства на Северо-Востоке Руси. Уже в XII-XIII веках Ярославль стал одним из наиболее развитых городов Руси, крупным центром торговли и ремесла. Исторический центр города, на территории которого располагается 140 памятников архитек-

туры, с 2005 года является одним из 24 объектов ЮНЕСКО Всемирного наследия в России.

В ассортименте ТБМ присутствуют продукты которые могут удовлетворить даже самых требовательных заказчиков. У нашего филиала есть Клиенты, которые занимаются работами по реставрации, используя оконную фурнитуру, лакокрасочные материалы и иные комплектующие из ассортимента ТБМ.

Наши Клиенты принимали участие в остеклении нескольких памятников архитектуры, в том числе церкви Симеона Столпника, расположенной в центре города Переславль-Залесский. Совместно с нашими специалистами были подобраны оптимальные решения по материалам для реставрации. Одно из требований к материалам это долговечность и сохранение внешнего вида окна, в связи с этим для реставрации были использованы ЛКМ от немецкого производителя ZOBEL. Окна в церкви находятся на большой высоте, поэтому были использованы меха-

нические приборы дистанционного открывания.

Что вы можете пожелать сотрудникам Компании ТБМ в год 25-летия Компании?

Работа успешна тогда, когда ей отдаешь много сил и души, когда любишь свою работу и знаешь, как ее совершенствовать. Я желаю всем сотрудникам Компании ТБМ, найти свой источник силы, вдохновения для того, чтобы каждый день был результативным, чтобы усилия приносили свои плоды. Желаю всем крепкого здоровья, семейного благополучия, новых профессиональных достижений, чтобы на жизненном пути было много счастливых и радостных событий.

*Беседовала:
Маргарита Перфильева*

ЛИДЕР 2017 ГОДА

ТБМ-РОСТОВ-НА-ДОНУ – ФИЛИАЛ ГОДА 2017



По итогам 2017 года в номинации «Лидер года» победу одержал филиал ТБМ в г. Ростов-на-Дону, получивший одновременно статус «Лидер по продвижению автоматики для дверей 2017». О секретах успеха, стратегиях и планах «Планета ТБМ» спросила директора филиала ТБМ-Ростов-на-Дону Олега Степанова.



Корпоративный праздник в ТБМ-Ростов

Олег, поздравляем с победой! Желаем дальнейших успехов. Расскажите, как отпраздновали победу?

Спасибо, будем стараться. Победу отпраздновали весело, дружным коллективом ростовского филиала и Южного дивизиона на берегу реки Дон.

Олег, все понимают, что за любой победой стоит серьёзная работа, усилие и, когда говорим о филиале в целом, то коллективный труд. Расскажите, как удалось добиться успеха?

Успех зависит от каждого сотрудника, его умения работать в команде не только филиала и дивизиона, но и в одной команде с Клиентом.



Рабочие будни филиала ТБМ-Ростов

ЮЖНЫЙ РЫНОК ОЧЕНЬ КОНКУРЕНТЕН, ПОЭТОМУ НУЖНО ОТЛИЧАТЬСЯ В ЛУЧШУЮ СТОРОНУ ПО СЕРВИСНЫМ СОСТАВЛЯЮЩИМ

У каждого региона присутствует своя специфика. Что характерно для вашего региона?

Южный рынок очень конкурентен, поэтому нужно отличаться в лучшую сторону по сервисным составляющим и не упускать лидерства по самому широкому ассортименту товаров в нашей отрасли и по качеству работы. Наша ежедневная работа направлена на соответствие этим требованиям рынка и даже на опережение.

Какие сервисы ТБМ наиболее востребованы в вашем регионе?

Из основных сервисов хотелось бы отметить электронную торговлю ТБМ-Онлайн, участок нестандартных товаров, на котором производится

распил длинномера в размер, ежедневная доставка товара крупным Клиентам филиала под сменное задание. Все эти сервисы позволяют нашим Клиентам экономить свое рабочее время и выпускать качественную продукцию.

Какие планы строите на 2018 год?

Ещё одной особенностью нашего филиала является развитие и личностный рост сотрудников, которые в определённое время покидают филиал и развиваются дальше в Компании ТБМ. Поэтому главные планы на этот год принять, обучить и ввести в работу новых членов команды ТБМ.

Беседовала:
Анна Негляд-Лукиянова



Виктор Тренев, генеральный директор Компании ТБМ, и Олег Степанов, директор филиала ТБМ-Ростов-на-Дону

ГЕОГРАФИЯ ТБМ



ЛУЧШИЕ ДИВИЗИОНЫ ЗА 10 ЛЕТ

Дивизионы, многократно за 10 лет получавшие статус «Лидер года ТБМ»



ТБМ-Москва



ТБМ-Юг



ТБМ-Север





1



Самый первый дивизион
ТБМ-Юг



Самый первый филиал
ТБМ-Самара



Самый клиентоориентированный филиал по итогам проверок «Тайный покупатель» 2014-2017
ТБМ-Пятигорск



Самый крупный географический дивизион
ТБМ-Казахстан

КОМАНДА ТБМ

Компания ТБМ богата опытными сотрудниками. 30% коллектива работает вместе более 10 лет, а самые опытные наши коллеги являются частью команды ТБМ более 18 лет. Компания высоко ценит своих сотрудников и считает такой опыт безусловной мотивацией и примером для новых членов нашего коллектива.

Мы попросили опытных коллег, работающих в ТБМ более 18 лет, ответить на один вопрос о Компании, чтобы продемонстрировать истинные ценности, благодаря которым команда ТБМ работает слаженно уже 25 лет.



Шакиров Мурат Сабирович,

первый заместитель генерального директора, 24 года в ТБМ:

Что Вас вдохновляет в работе в ТБМ?

Вдохновляют, в первую очередь, успехи. Когда задумал что-либо, чего нет ни у кого из конкурентов, и у тебя это получилось, это очень и очень вдохновляет.

Вдохновляет лидерство Компании ТБМ на рынке.

Вдохновляют люди, с которыми сотрудничаешь. Когда есть с кем посоветоваться, есть на кого положиться, когда видишь готовность развиваться и работать не столько ради личной выгоды, сколько из желания добиться результата, принести пользу и самореализоваться.

Вдохновляет возможность творить. Вдохновляет доверие со стороны руководства и коллектива, атмосфера взаимной поддержки и уважения.

Вдохновляет возможность развиваться, познавать новое, возможность делиться знаниями, готовить молодое поколение ТБМ.



Калинникова Лидия Ивановна,

бухгалтер в ТБМ-Нижний Новгород, 19 лет в ТБМ:

Что Вы бы пожелали Компании и сотрудникам ТБМ в юбилейном году?

Компании в юбилейном году - конечно же дальнейшего развития, процветания и стабильности. А всем нам, гордиться и любить свою Планету ТБМ, свою работу!!!



Тимашов Юрий Викторович,

кайдзен-менеджер дивизиона ТБМ-Москва, 21 год в ТБМ:

ТБМ – команда единомышленников, партнёров: что для вас это означает?

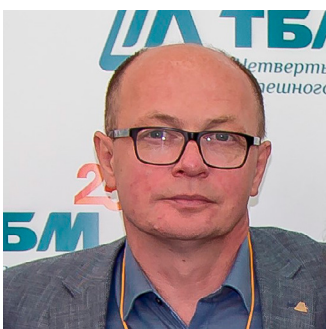
Под командой единомышленников я понимаю взаимодействие группы людей, стремящихся объединить свои усилия для того, чтобы достичь общей цели и взаимозависящих друг от друга в отношении информации, ресурсов и навыков. За время работы в Компании ТБМ, у меня сформировалось понимание к кому и по какому вопросу можно обратиться, если потребуется помощь в решении возникающих задач. Кто и с какой долей ответственности и качества может ее оказать. В моем представлении ТБМ это действительно команда, которая стремится к эффективности и достигает ее, решая, как крупные, так и мелкие проекты, вовлекая в данные процессы все больше и больше сотрудников.



Горин Андрей Васильевич,
водитель-экспедитор ТБМ в г. Ростов-на-Дону,
18 лет в ТБМ:

Что Вы бы пожелали Компании и сотрудникам ТБМ в юбилейном году?

Поздравляю всех сотрудников Т.Б.М. с юбилеем! Желаю всем здоровья, благополучия в семье, на работе, добиваться высоких результатов, чтобы вместе с компанией Т.Б.М. и дальше быть лидером на рынке во всех регионах России. Желаю, чтобы на работе окружали друзья и коллеги, с которыми приятно общаться и добиваться поставленных целей.



Зарембо Александр Юрьевич,
заместитель директора департамента
оконной и дверной фурнитуры,
21 год в ТБМ:

Что по-вашему является залогом успеха Компании ТБМ?

Компании в этом году исполняется 25 лет! Четверть века стабильного развития на рынке России и других стран – это достойный результат! Много сил, души, энергии, знаний, личного времени было отдано, чтоб построить здание под названием «ТБМ». Огромное желание и стремление к развитию основателей компании помноженное на надежный и преданный коллектив послужило фундаментом для достижения поставленных целей!

Ко Дню Рождения хочется пожелать ТБМ не останавливаться на достигнутом, беречь и ценить накопленный опыт, партнерские отношения с клиентами и поставщиками!

Сотрудникам я желаю карьерного роста, материальной стабильности, уверенности в будущем, здоровья в семьях!

Компании – выхода на международный рынок и завоевания на этом рынке признания!

А в 2093 году громко отметить 100 лет!



Некрасов Дмитрий Юрьевич,
директор склада ООО «ТБМ»,
21 год в ТБМ:

С чего начиналась Ваша работа в ТБМ?

Был принят в Компанию ТБМ в 1997 году на должность комплектовщика. Разгружал с гидравлической тележкой фуры, комплектовал заказы, участвовал в инвентаризациях, убирал склад и т.п.

Все то, что делают сотрудники, которыми я сейчас руковожу.



Глошкин Александр Николаевич,
бригадир группы в ТБМ-Самара,
18 лет в ТБМ:

Опишите забавный случай за время работы в ТБМ.

Как-то раз в 2005 году к нам обратился Клиент из Казахстана – захотел приобрести бочку герметика объемом 195 л3 и попросил помощи в погрузке. Каково же было наше удивление, когда он приехал за товаром на автомобиле ВАЗ 2106 с прикрученным сверху багажником. На наш вопрос, куда грузить бочку, Клиент уверенно ответил, что – на заднее сидение его автомобиля, уверял, что все замерил. Он неверно решил задачу, так как ориентировался на объем бочки без учёта веса. Вес бочки был в два раза больше объёма. Удивлённый своей ошибкой Клиент уехал и вернулся к нам на другом автомобиле большего размера.



Факушин Александр Викторович,
ведущий офис-менеджер
департамента ПВХ Московского дивизиона,
22 года в ТБМ:

Какая ценность Компании, по Вашему мнению, самая важная?

Очень важно на пути к успеху и высоким достижениям оставаться людьми. В Компании ТБМ гармонично сочетаются технологии, тактики развития и личностный подход к сотрудникам. Мы ценим и уважаем личность каждого сотрудника – так звучит главная ценность, на мой взгляд. Ведь любая крупная Компания состоит прежде всего из людей, и от их мотивации и вовлеченности в работу зависит общий результат.



Ислеим Лариса Анатольевна,
бухгалтер в ТБМ-Волгоград, 19 лет в ТБМ:

ТБМ сегодня – это

ТБМ сегодня:

- это более 60 филиалов по всей России;
- это лучший партнёр для сотрудничества;
- это передовые технологии в работе с Клиентами;
- это стабильная работа для сотрудников Компании;
- это амбициозные планы на развитие в будущем.



Шарлюян Хугас Луспаронович,
старший оператор пересчета, дивизион ТБМ-Юг,
21 год в ТБМ:

Чему Вас научила работа в ТБМ?

Многое хотелось бы рассказать о времени, когда пришлось уйти с завода «Ростсельмаш», это был 1997 год. О том, как судьба улыбнулась, и я пришёл на работу в Компанию ТБМ, о разных интересных событиях за двадцать лет работы в Компании.

Но, если выделить главное, чему меня научила работа в ТБМ – это как надо относиться к своим коллегам. Независимо от должности, складской ли ты работник, менеджер или руководитель, все сотрудники неизменно доброжелательны, всегда готовы прийти на помощь, поддержать словом и практическим делом. Это я почувствовал сразу, как пришел в ТБМ и с годами чувство дружелюбности и отзывчивости только укрепилось.

Мне довелось побывать практически на всех филиалах Южного Дивизиона, познакомиться с условиями работы, особенностями и местным менталитетом южных областей. На Юге умеют работать и умеют отдыхать! Профессионализм и Дружба – лозунг нашей работы в ТБМ!

Наша Компания клиентоориентированная. За годы работы многие постоянные клиенты стали не просто коллегами, а добрыми товарищами, с которыми приятно встречаться и работать.

От всей души желаю Компании ТБМ процветания, всем сотрудникам крепкого здоровья и дальнейших творческих успехов.



Сергей Владимирович Базук,
генеральный директор испытательного центра
«Эксперион», 18 лет в ТБМ:

В 2018 интереснее работать в ТБМ, чем в 2000? Или наоборот?

Если сказать одним словом, то интереснее.

За время, которое прошло с 2000 года, в Компании ТБМ многое изменилось, как в уровне подготовки сотрудников, так и в их количестве.

Хочется упомянуть и значительный рост материально-технической базы Компании, которая выросла в разы.

В ТБМ появилось современное оборудование по испытаниям светопрозрачных конструкций на воздухопроницаемость, водонепроницаемость, ветровую нагрузку и сопротивление теплопередаче, а также испытание всех типов оконной, дверной, мебельной фурнитуры и крепежа на безотказность и коррозионную стойкость.

Я считаю, что команда ТБМ достигла этих результатов благодаря качественному росту знаний, умений и стараний каждого сотрудника на своем рабочем месте.

Очень большое внимание Компания уделяет бережливому производству, что обеспечивает значительную экономию средств для дальнейшего развития.



Елена Николаевна Завьялова,
финансовый менеджер казначейства ТБМ,
18 лет в ТБМ:

Кто из коллег оказал наибольшее влияние на Ваше развитие?

В компании ТБМ я работаю с 2000 года. Все это время меня окружают замечательные люди, которые меня поддерживают, помогают, способствуют моему совершенствованию и развитию, и которых я за это сердечно благодарю. Особые слова благодарности мне бы хотелось сказать моим дорогим коллегам: Коноваловой О.Н., Чутких Н.В., Ерёменко Е.И., Толкачевой Н.К., Савенкову А.В., Троцюку В.И., Могутенковой Н.В., Кабановой Е.Ю.

Это настоящие профессионалы своего дела и чудесные люди, которые оказали наибольшее влияние на мое личностное и профессиональное развитие, поддержали, помогли мне встать на ноги, поверить в собственные силы.

От всей души благодарю их за доброту, поддержку, понимание и желаю здоровья, добра, неиссякаемого заряда бодрости и оптимизма!

Подготовила: Анна Негляд-Лукьянова



Юрий Иванович Олешко,
директор по развитию продаж комплектующих для стеклопакетов, 21 год в ТБМ:

Чем Вы можете гордиться в своей работе?

Я могу гордиться приобретенными знаниями благодаря работе в Компании ТБМ, возможностью решать те или иные задачи разной степени сложности, анализировать и обрабатывать полученную информацию, чтобы выделить наиболее перспективные идеи, уверенностью в собственных силах.



5 ПРИЧИН ВЫБРАТЬ ФУРНИТУРУ INTERNIKA

Существует много исследований о предпочтениях людей, выбирающих себе оконные конструкции. Зачастую, у конечного пользователя предпочтение отдается таким параметрам как внешний вид, надежность, долговечность, простота эксплуатации и функциональность. За всем этим кроется та или иная функция оконной фурнитуры. Люди редко задаются вопросом почему одна фурнитура служит дольше другой или почему одна фурнитура работает плавно, легко и бесшумно, а другая – с заеданиями, щелчками, а ручка тяжело поворачивается. В результате одной фурнитурой пользоваться удобно и легко, а с другой постоянно приходится испытывать какие-то проблемы. Что же влияет на ход фурнитуры и легкость поворота оконной ручки?

1 ВРАЩАЮЩИЕСЯ ЗАПОРНЫЕ ЦАПФЫ

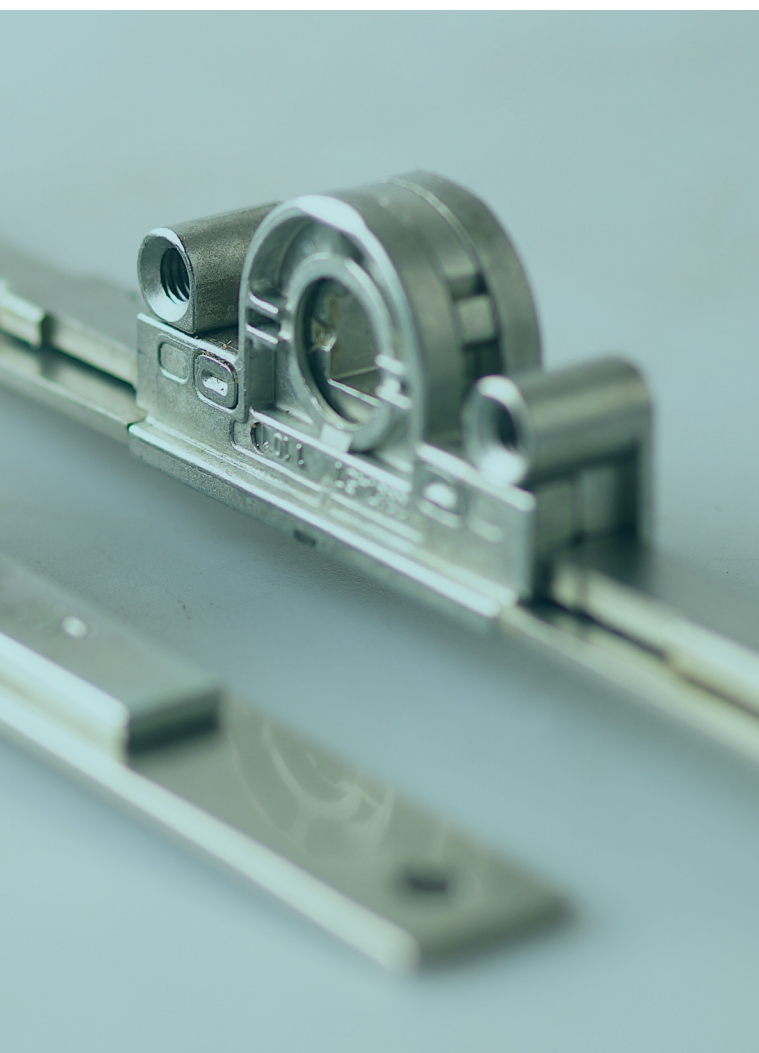
Запорная цапфа – один из самых важных элементов оконной фурнитуры. В разных марках фурнитуры цапфы имеют разный вид – круглый, овальный, шестигранный и т.д. Они имеют не только разную форму, но и разный диаметр. Многие производители, особенно это присуще эконом-версиям или дешевой фурнитуре, производят фурнитуру со статичными, то есть не вращающимися цапфами. Другие же – интегрируют цапфы с вращающейся головкой. **Такая цапфа имеет преимущества перед статичной, поскольку она снижает трение во взаимодействии с ответной планкой на раме, тем самым облегчая ход оконной фурнитуры.** По рекомендациям ГОСТ30777-2012 крутящий момент, прикладываемый к оконной ручке не должен превышать 10Нм. В случае использования фурнитуры с вращающимися цапфами, это значение будет намного меньше. К примеру, на стандартном поворотно-откидном комплекте фурнитуры INTERNIKA с размерами FFBxFFH=550x1350 мм этот параметр не будет превышать 4Нм. У подавляющего большинства марок оконной фурнитуры этот параметр значительно выше, а, следовательно, ход элементов фурнитуры и движение ручки более тугие. Но это еще не все. Не все вращающиеся цапфы одинаково качественны. У одних производителей люфт бондажа цапфы по отношению к центральной части слишком большой, а это значит, что сразу, либо в процессе эксплуатации, могут возникнуть проблемы с прижимом створки к раме. Цапфа будет плохо прижиматься к ответной планке и даже может сломаться со временем. У других – люфт слишком мал и цапфа вращается с трудом, с заеданиями. При выборе оконной фурнитуры следует обратить внимание, чтобы все элементы были выполнены на качественном оборудовании, из сертифицированного сырья на профессиональном производстве. В большинстве случаев предпочтение пользователей, особенно в частном сегменте получает оконная фурнитура европейского



производства. Опыт европейских производителей и качество продукции уже много лет известно, как профессионалам рынка оконных и дверных конструкций, так и конечным пользователям окон и дверей.

2 ПЕРФОРАЦИЯ ШТУЛЬПА ОКОННОЙ ФУРНИТУРЫ

Другой немаловажный фактор для облегчения хода элементов оконной фурнитуры - снижение трения между верхней и нижней шиной (штульпом) движущихся элементов фурнитуры на створке. Для этого разные производители применяют разные технологии. В некоторых марках фурнитуры этот момент никак не проработан, у других в верхнем штульпе выдавлен рисунок различной формы. У кого-то это две небольших площадки по краям штульпа, у кого-то сплошная полоса на штульпе, у кого-то выдавлены точки по всей длине штульпа. Наилучшим вариантом является решение с несколькими небольшими точками, расположенными по всей длине верхнего штульпа элементов на створке. Именно в этом случае, трение верхнего и нижнего штульпа оптимально минимизировано. **Ход фурнитуры становится еще более легким и плавным.** Такая технология воплощена в фурнитуре Internika. Основные механизмы, ножницы и удлинители имеют частую перфорацию по всей длине.



3 ОТВЕТНЫЕ ПЛАНКИ

По рекомендации ГОСТ30777-2012 расстояние между ответными планками не должно превышать 700 мм, а также не более 300 мм от углов створки. Эта рекомендация была создана для того, чтобы обеспечить достаточный прижим створки к раме по периметру окна. Однако обратной стороной хорошего прижима зачастую является тугий ход фурнитуры, и при этом ручка окна тяжело поворачивается. Поэтому очень важно, чтобы планки не просто были в достаточном количестве и правильно расположены на окне, но и были оптимально подобраны под оконный ПВХ-профиль. В более дешевых версиях фурнитуры этого сложнее добиться, поскольку ассортиментный ряд узок и приходится выбирать из того, что есть. В марках фурнитуры, которые славятся своим качеством, например, фурнитура Internika, практически на каждый профиль есть несколько вариантов ответных планок с различной величиной прижима. Это значит, что **вне зависимости от применяемого профиля можно добиться оптимального сочетания между хорошим прижимом без продувания и легкостью хода оконной ручки.**

4 СМАЗКА

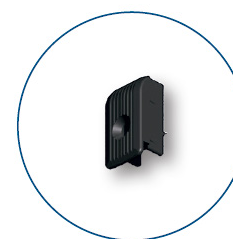
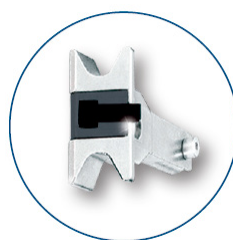
Достаточное количество смазки в фурнитуре – обязательный фактор для нормального функционирования любого окна. Мы редко обращаем внимание на этот момент, но любой ответственный производитель качественного окна скажет вам, что фурнитура не только должна быть хорошо смазана специальной смазкой на производстве, но и должна смазываться не менее одного раза в год в процессе эксплуатации. Все подвижные элементы фурнитуры (запорные цапфы, ножницы, соединители, основной механизм) должны быть обильно смазаны в обязательном порядке. **Смазка должна быть густой и качественной, тогда она не высохнет или не вытечет в процессе эксплуатации окна.** Количество смазки на элементах фурнитуры можно легко определить визуально. Эконом-версии фурнитуры часто грешат тем, что количество смазки недостаточно или его практически нет совсем. В этом случае, элементы фурнитуры могут работать с заеданием, при этом вы можете услышать посторонние звуки, такие как скрип скрежет или щелчки. При этом без смазки фурнитура выйдет из строя гораздо быстрее.

5 ДОЛГОВЕЧНОСТЬ ФУРНИТУРЫ И ГАРАНТИЯ

Про легкость хода фурнитуры можно еще сказать много, но при этом надо понимать, что она влияет не только на восприятие окна конечным пользователем, не только на удобство эксплуатации и комфортные ощущения, но и на долговечность самой оконной фурнитуры. Ведь в оптимальной технологичной системе элементы фурнитуры не только легко и плавно ходят друг относительно друга, но и при этом претерпевают значительно меньшие усилия, а значит, служат гораздо дольше. Таким образом, пользователь получает не только качественное окно, которым легко и приятно пользоваться, но и гарантию, что фурнитура прослужит долгие годы без каких-либо проблем при должном уходе и обслуживании. Производители, уверенные в качестве своего продукта, предоставляют расширенную гарантию на фурнитуру. Например, **гарантия на оконную фурнитуру Internika от производителя составляет 10 лет.**

МНОГОЗАПОРНЫЕ ЗАМКИ МАХВАР СОМРАСТ – УНИВЕРСАЛЬНОСТЬ И НАДЕЖНОСТЬ

Известно, что главные функции многозапорных замков это повышение противовзломности и защита от продувания. Каждый из производителей изготавливает замки с различными дополнительными параметрами, производят максимально возможное количество типоразмеров как самих дверей, так и профильных систем. Зачастую желания производителя выполнить все запросы потребителей приводит к чрезмерному ассортименту, что может создавать сложности выбора для поставщиков и производителей конструкций при заказе того или иного замка.



УНИФИКАЦИЯ РАЗМЕРОВ

Благодаря новой линейке многозапорных замков Maxbar немецкого производителя Fuhr, производитель конструкций может изготавливать двери с высотой от 1628 до 3170 мм. И здесь уже производитель может столкнуться со следующей трудностью – необходимость держать на складе замки нескольких типоразмеров, или, если изготовитель конструкций работает со своим поставщиком на основе ежедневных закупок под смену, – это необходимость отслеживать правильность выбора типоразмера замка.

Благодаря линейке замков Maxbar Compact все эти трудности решаются при помощи одного типоразмера замка: 1871 – 2170 мм. Далее, если замок необходимо укоротить, или удлинить, достаточно просто докупить соединитель для замка, либо удлинитель. При необходимости можно разрезать замок в заранее определенных производителем Fuhr точках и соединить части при помощи гребенки, нанесенной на сам замок в этих местах.

ПОВЫШЕНИЕ ПРОТИВОВЗЛОМНОСТИ

До недавнего времени замки Maxbar изготавливались со штырями длиной 20 мм. Сейчас производитель произвел замену штырей на крюки. Это позволяет изготавливать двери с классом противовзломности вплоть до RC3.

ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ

Привод дополнительных запоров может обеспечиваться как от ручки, так и от профильного цилиндра. В этой линейке есть замки:

- С двумя крюками
- С двумя крюками и двумя цапфами
- С четырьмя крюками

Помимо этого, заказчику можно предложить замки для шульпового исполнения конструкции, а также одностворчатую дверь с шпингалетами для еще более надежного запираения. В качестве опции на эти замки можно установить:

- Угловой переключатель с цапфой
- Соединитель
- Шпингалет
- Концевой запор с цапфой
- Дополнительный замок с независимым управлением от профильного цилиндра
- Жесткую цепь, которая при блокировке позволяет открывать дверь на 10 см
- Защелку с роликом
- Защелку для тихого закрывания створки
- подрезанную защелку для более мягкого закрывания (при жестком уплотнителе)
- Фиксатор защелки в отжатом положении
- Электрозащелку механическую, электрическую

Таким образом, благодаря большому количеству дополнительных опций, возможно обеспечить запираение двери практически при любых условиях.

НАДЕЖНЫЙ ЛЕГКИЙ В ЭКСПЛУАТАЦИИ МЕХАНИЗМ

В случае использования замка с приводом от профильного цилиндра, благодаря специальному механизму замка с двойными шестернями, усилие, прикладываемое к ключу, может быть значительно меньше по сравнению с замками с приводом от цилиндра от других производителей. В механизме замка используются шестерни с маленькими зубьями, что способствует повышению надежности замка, а также значительно снижает риск сломать зубья шестерен. Замки прошли испытания на 200 000 циклов согласно DIN 18251-3.



ШАБЛОН ДЛЯ НАРУЖНОГО СРЕДНЕГО ПРИЖИМА VORNE

Средний прижим это элемент оконной фурнитуры, обеспечивающая плотное прилегание створки к раме. Устанавливается только на поворотные створки, располагается между верхней и нижней петлевыми группами и при закрывании окна прижимает створку к раме.

Существует три основных способа организовать прижим по петлевой стороне в поворотном окне.

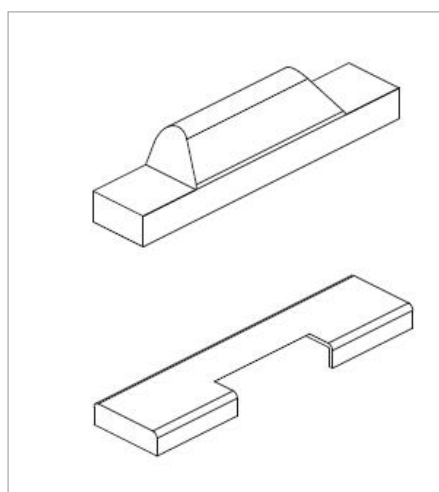
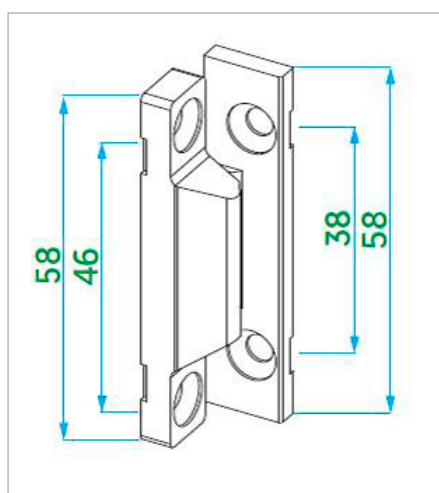
- наружный средний прижим,
- скрытый средний прижим,
- средняя петля.

Наиболее популярным видом среднего прижима является наружный средний прижим. Он, как правило, недорогой, относительно легко устанавливается и этими факторами обуславливается его популярность.

Для его установки необходимо сверлить отверстия на видимой стороне створки и рамы, поэтому нужно быть уверенным, что вы делаете это правильно. Также следует учесть, что данный вид прижима не имеет регулировки, и важно сделать всё правильно с первого раза.

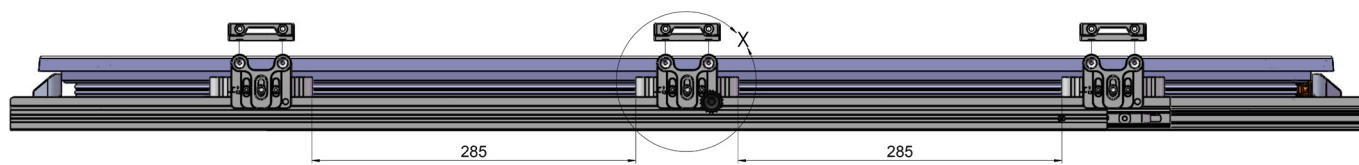
В настоящее время производства зачастую имеют высокую скорость потока изделий, и, как правило, рама и створка собираются на разных потоках. Возникает необходимость прикрутить средний прижим ещё до встречи створки и рамы.

Для организации этого процесса производитель фурнитуры Vorne предлагает применять специальный шаблон для среднего прижима. Он представляет из себя отдельные элементы, которые устанавливаются на стандартный шаблон для замковой части, заменяя пластиковые «косточки» на кондукторы для средних прижимов. Такой шаблон значительно ускоряет скорость сборки, позволяет получать стабильный результат, регулировать степень прижима и настраивать смещение фурнитурного паза.

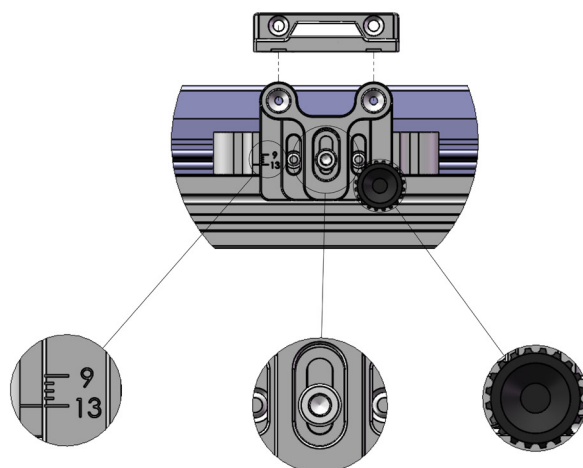




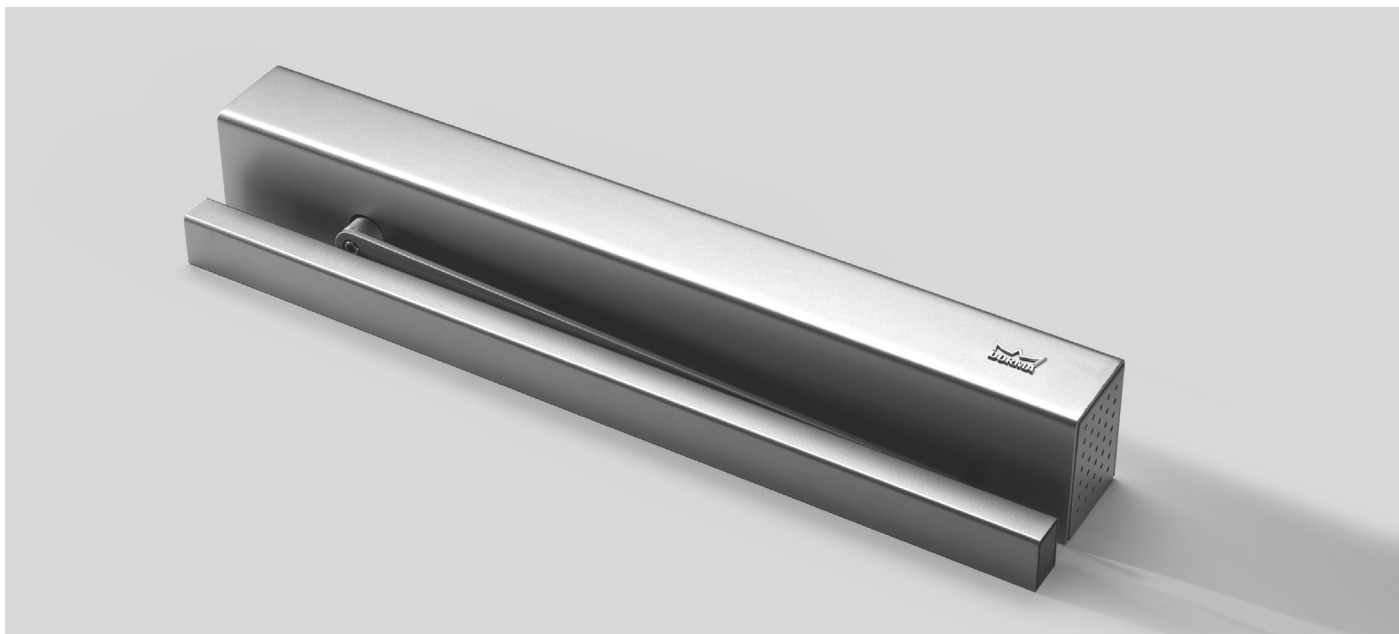
КАЧЕСТВО, ПРОВЕРЕННОЕ ВРЕМЕНЕМ



НАКЛАДНОЙ СРЕДНИЙ ПРИЖИМ



ДОСТУПНАЯ СРЕДА С АВТОМАТИЧЕСКИМ ПРИВОДОМ PORTEO



На сегодняшний день существует довольно много раздвижных и распашных приводов различных производителей для автоматизации входных групп и внутренних дверей. Наибольшее распространение на российском рынке по количеству и частоте применения получили автоматические раздвижные двери. Сфера их применения довольно широка: от современных крупных аэропортов, торговых и офисных центров до небольших магазинов, автозаправочных станций, аптек и больниц.

В отличие от европейского рынка в России до сих пор не получили широкое распространение автоматические приводы для распашных дверей. И это, несмотря на ряд весомых предпосылок и факторов, которые, как казалось бы, должны были склонить чашу весов именно в сторону распашной автоматики:

1. Распашные двери обладают гораздо лучшими показателями теплотехнических характеристик по сравнению с раздвижными автоматическими дверями, что довольно важно для большинства российских регионов.

2. Автоматические приводы для распашных дверей практически без ограничений можно легко установить на уже существующие двери, что дает возможность значительной экономии времени и средств на автоматизацию.

3. Согласно постановлению Правительства РФ на период с 2011 по 2020 годы намечена реализация государственной программы «Доступная среда» в рамках которой на подпрограмму «Обеспечение условий доступности приоритетных объектов и услуг в приоритетных сферах жизнедеятельности инвалидов и других маломобильных групп населения» планируется выделение 31,5 млрд. рублей (1,5 млрд. руб. на 2018 год).

Параметры двери	
Для одностворчатых дверей, ширина створки, мм	600 - 1100
Максимальный вес створки, кг	100
Технические характеристики	
Размеры (высота x ширина x глубина), мм	60 x 530 x 80
Вес, кг	3,2
Рабочее напряжение (переменный ток)	230В, 50/60 Гц
Питание проводом для дополнительных аксессуаров (постоянный ток)	24В, 300мА
Класс защиты	IP20
Монтаж на стену (раму)/створку со стороны петель / со стороны, противоположной петлям	да
Универсальный для левых и правых дверей	да
Регулируемый дохлоп	да
Режим энергосбережения	да
Регулируемые параметры	
Скорость открывания (0° - 90°), сек	5 - 10
Скорость закрывания (90° - 0°), сек	5 - 10
Продолжительность фиксации в открытом положении, сек	до 30
Максимальный угол открывания	110°
Стандартные функции	
Закрыто	да
Push&Go	да
PowerMotion	да
Открыто постоянно	да
Самодиагностика	да
Антивандальная функция	да

В большинстве случаев основным сдерживающим фактором является относительно высокая стоимость распашных приводов. Зачастую комплект привода и периферийных устройств на одностворчатую дверь, без учета стоимости самой двери, по бюджету может быть сопоставим со стоимостью изготовления и монтажа двустворчатой раздвижной двери с гораздо большей шириной чистого прохода и проходимостью.

Способствовать изменению ситуации может специальное решение для автоматизации распашных дверей от компании dormakaba - автоматический привод PORTEO.

ОПИСАНИЕ

Автоматический привод PORTEO представляет собой комплексное «коробочное» решение для автоматизации открывания/закрывания распашной двери. Комплект привода поставляется единым артикулом, включающим в себя все компоненты, необходимые для монтажа и запуска привода:

- непосредственно сам привод;
- монтажную пластину;
- скользящий канал;
- кабель питания Plug&Go;
- крышки привода и скользящего канала;
- инструкцию по монтажу и эксплуатации.

Для обеспечения дополнительной функциональности стандартная конфигурация привода PORTEO может доукомплектовываться средствами активации (радары, кнопки, радиоуправление, активные метки, считыватели карт и т.п.) и устройствами для обеспечения запираения (электромеханические защелки, электромеханические замки и т.п.).

Отличительной чертой привода PORTEO является простота монтажа и универсальность расположения на двери. Сам монтаж и настройка по своей простоте фактически не уступает установке дверного доводчика, а привод не имеет зависимости расположения относительно стороны петель и может по желанию конечного пользователя устанавливаться и на раму, и на створку.

И, конечно же, «цена вопроса» автоматизации распашной двери в базовой комплектации PORTEO по сравнению с более сложными моделями автоматических распашных приводов для конечного потребителя выгоднее почти на 40%.

ВАРИАНТЫ ПРИМЕНЕНИЯ

Автоматический привод PORTEO при всей простоте монтажа и настроек представляет собой многофункциональный продукт на базе которого можно создавать системы для эффективного решения множества задач. PORTEO совместим практически с любыми типами дверей, в том числе цельностеклянными. Возможность же объединения его в систему с огромным количеством внешних устройств существенно расширяет сферу его применения:

- Входные двери в офис
- Автоматизация дверей кабинетов
- Двери стерильных помещений медицинских учреждений
- «Доступная среда» учреждений и помещений для людей с ограниченными возможностями
- Подъездные двери многоквартирных домов с возможностью объединения в систему с домофонами и запирающими устройствами, а также автоматическим отпиранием и открыванием двери для жильцов с использованием активной метки
- Отели, рестораны, конференц-залы

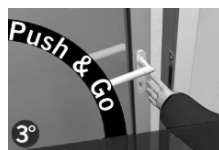
СТАНДАРТНЫЕ ФУНКЦИИ

В стандартной «коробочной» комплектации привод PORTEO можно использовать в трех основных режимах:



PowerLess или серворежим

Привод используется в режиме дверного ассистента, который позволяет вручную без усилия открывать даже достаточно тяжелые двери, а затем дверь закрывается автоматически после индивидуально установленного периода удержания ее в открытом положении.



Push&Go

При использовании данного режима после ручного открывания двери на 3 градуса включается функция автоматического открывания. Закрытие двери происходит автоматически после индивидуально установленного периода удержания ее в открытом положении.



Постоянно открыто

Применяется для фиксации створки двери в открытом положении. Привод PORTEO будет удерживать дверь в открытом положении в течение любого необходимого периода времени. Активация и деактивация данного режима осуществляется переводом кнопки выбора режимов, находящейся непосредственно на самом приводе, в соответствующее положение.



PowerMotion

При дополнении конфигурации устройствами запираения и активации, и объединения их в единую систему привод PORTEO может использоваться в режиме PowerMotion. В данном режиме при получении от устройства активации сигнала к открытию привод PORTEO подает сигнал для отпирания на запирающее устройство. При этом в случае необходимости на приводе может быть индивидуально настроено время задержки открывания створки, необходимое для завершения цикла отпирания соответствующим устройством. Закрывается дверь автоматически после индивидуально установленного периода удержания ее в открытом положении.

ОКНАТРЕЙД – ЭФФЕКТИВНЫЙ ИНСТРУМЕНТ УВЕЛИЧЕНИЯ ПРОДАЖ

*Как увеличить оборот, не увеличивая расходы на рекламу и продвижение?
Оконный агрегатор ОкнаТрейд уже год прекрасно справляется с решением этой задачи!*

Увеличить объемы продаж, найти свою целевую аудиторию и наладить взаимодействие с потенциальными покупателями желает любой производитель окон.

Размещение на сайте ОкнаТрейд является для оконной компании эффективным способом коммуникации со своей целевой аудиторией. Являясь отдельным рекламным каналом, позволяющим увеличить количество обращений от потенциальных покупателей окон, ОкнаТрейд берет на себя часть первых этапов воронки продаж и способствует росту числа заказов и прибыли.

ПРЕИМУЩЕСТВА РАЗМЕЩЕНИЯ НА САЙТЕ ОКНАТРЕЙД:

1. Абсолютно бесплатное размещение, что позволяет экономить бюджет на рекламу;
2. Поток заявок и обращений потенциальных покупателей окон в вашем регионе;
3. Возможность продвижения своей компании и бренда среди целевой аудитории;
4. Автоматизированная система взаимодействия с клиентами;
5. Инструмент продаж, работающий 24 часа в сутки, 7 дней в неделю

ВОЗМОЖНОСТИ ОКОННОГО АГРЕГАТОРА ОКНАТРЕЙД

Для отдельной компании занять верхние позиции в поисковой выдаче – затратная и трудновыполнимая задача, так как их долгое время занимают крупные бренды. Размещая предложения различных компаний, сайт-агрегатор имеет больше шансов быть замеченным потенциальным покупателем. Особенно это выгодно компаниям, не имеющим собственного сайта, поскольку они получают возможность заявить о себе и своих товарах и услугах, а фирмы, представленные в интернет-пространстве, получают дополнительный канал продвижения.

Самый подробный в отрасли **Калькулятор окон** поможет потенциальному покупателю создать проект оконной конструкции с необходимым набором параметров и характеристик и отправить его на расчет в интересующую компанию.

Представить информацию о предлагаемой продукции и услугах позволит удобный **Каталог окон**, где посетитель может сравнить предложения на типовые оконные конструкции с точки зрения не только цены, но и

технических характеристик, представленных детально в **Карточке окна**.

Форма записи на замер – удобный способ для посетителя сайта получить точный расчет стоимости, конкретизировать свои потребности и получить консультацию у специалиста интересующей оконной компании, это явное свидетельство того, что посетитель настроен купить окна, если его все устроит.

ЯВЛЯЯСЬ ОТДЕЛЬНЫМ РЕКЛАМНЫМ КАНАЛОМ, ПОЗВОЛЯЮЩИМ УВЕЛИЧИТЬ КОЛИЧЕСТВО ОБРАЩЕНИЙ ОТ ПОТЕНЦИАЛЬНЫХ ПОКУПАТЕЛЕЙ ОКОН, ОКНАТРЕЙД БЕРЕТ НА СЕБЯ ЧАСТЬ ПЕРВЫХ ЭТАПОВ ВОРОНКИ ПРОДАЖ И СПОСОБСТВУЕТ РОСТУ ЧИСЛА ЗАКАЗОВ И ПРИБЫЛИ.

The screenshot shows the website interface for 'ОкнаТрейд'. The top navigation bar includes 'КАТАЛОГ ОКОН', 'КАЛЬКУЛЯТОР', 'ПРОДАВЦЫ', 'СТАТЬИ', 'ОТЗЫВЫ', 'КОРЗИНА', and 'Ваш город: Санкт-Петербург'. The main content area displays a product page for 'Трехстворчатое ПВХ окно компании Русганза Продактс'. On the left is an image of the window. On the right, technical specifications are listed: 'Габаритный размер (по раме): 2100 x 1400 мм', 'Тип открывания створки 1: поворотно-откидной', 'Тип открывания створки 2: поворотный', 'Тип открывания створки 3: поворотный', 'Профиль: Proplex', 'Ширина профиля: 60 мм', 'Фурнитура: Roto', 'Стеклопакет: двухкамерный', 'Толщина стекла: 4 мм', and 'Наличие блокиратора ошибочного открывания: Да'. The price is shown as 'от 11 840 руб.' with a checkbox for 'С монтажом «под ключ»'. At the bottom, there are two buttons: 'ПОЛОЖИТЬ В КОРЗИНУ' and 'ЗАДАТЬ ДРУГИЕ ПАРАМЕТРЫ'.

КАК УВЕЛИЧИТЬ ПРОДАЖИ С ПОМОЩЬЮ ОКНАТРЕЙД?

Оперативная обработка обращений покупателей

Развитие интернет-технологий подтверждают истину, что время – деньги. Все больше людей ищут информацию и совершают покупки онлайн, чтобы решить свои задачи максимально быстро. Своевременное реагирование на поступающие заявки потенциальных покупателей и высокое качество обслуживания будут способствовать увеличению числа покупателей вашей продукции и положительно влиять на имидж вашей компании.

Работа с отзывами

Попросите своих клиентов оставить отзыв на ОкнаТрейд, ведь хорошая репутация – залог высокой лояльности покупателей! Обратная связь от довольных клиентов помогает другим посетителям сайта сделать выбор в пользу вашей организации, а критика способствует совершенствованию уровня сервиса и работе над ошибками, которая положительно скажется на восприятии вашей компании как надежного и ответственного производителя окон.

Публикация актуальной информации на сайте

Своевременное обновление цен и контактных данных компании позволят не упустить потенциальный заказ. Согласитесь, будет обидно, если покупатель не сможет до вас дозвониться или выйдет на связь и узнает, что желанное окно стоит в 2 раза дороже, так как цена на сайте последний раз обновлялась 1,5 года назад.

Повышение рейтинга компании

Система рейтинга на портале ОкнаТрейд зависит от количества размещенных компанией полезных материалов: фотографий готовых работ, обучающих и имиджевых видеороликов и, конечно, уникальных тематических статей. Не теряйте времени и уже сейчас займите первые позиции среди компаний региона!



Здравствуйтесь, уважаемые коллеги из компании **Оптим**

Потенциальный клиент на сайте **ОкнаТрейд** сконфигурировал проект с оконными конструкциями и обратился к вам за расчетом стоимости.

Чтобы получить заказ, пожалуйста, направьте как можно быстрее свое ценовое предложение, а также проинформируйте клиента об условиях сотрудничества.

С наилучшими пожеланиями, команда сайта **ОкнаТрейд**.

Заявка на расчет

Трехстворчатое окно (ПВХ) 1800x1500 (1 шт.) - [Подробнее](#)

Имя клиента: Андрей
Город клиента: Пенза
Текст сообщения:

[Ответить клиенту](#)

Рекомендуемое время ответа – 4 часа.

Мы благодарим участников проекта за выбор сайта ОкнаТрейд в качестве партнера в продвижении и организации сбыта оконной продукции!

ДАВАЙТЕ ПОЗНАКОМИМСЯ ПОБЛИЖЕ

СТАЖИРОВКА В ТБМ – НОВЫЙ ВЗГЛЯД НА РОССИЙСКИЙ БИЗНЕС

Одна из ценностей Компании ТБМ «Мы развиваемся сами и помогаем развиваться другим», поэтому коллектив ТБМ всегда готов поделиться теми знаниями, которыми он обладает, как со своими Клиентами, так и с Поставщиками.

Этим летом в ТБМ проходил стажировку сотрудник компании Elevate International Co.,Ltd (Тайвань) Кевин Хсие для ознакомления с организацией бизнес-процессов поставки и логистики товаров в российской компании. Сейчас он учится в Америке по специальности «Международное управление бизнесом и операциями» и получение опыта работы в другой стране очень важно для развития его карьеры.

«Планета ТБМ» попросила Кевина поделиться впечатлениями о прохождении стажировки и организации рабочих процессов в Компании ТБМ.

Кевин, сейчас есть все технические условия для получения информации дистанционно, почему вы решили приехать в офис ТБМ и пройти стажировку на месте?

Одна из основных причин, из-за чего я выбрал Компанию ТБМ для моей стажировки, - это специальность, по которой я обучаюсь в университете: Международный бизнес (Университет штата Огайо). Кроме того, я считаю, что сегодня важно не только получить практический опыт и знания в бизнесе, но и применить этот опыт в разных международных компаниях. В современном мире важным трендом является объединение, обмен информацией, идет увеличение товарооборота между странами. Поэтому я решил стажироваться в ТБМ, чтобы получить другой опыт в бизнесе, что похоже на то, что я получаю, учась и работая в Америке.

Что нового вы узнали в ходе работы и обучения?

Есть несколько вещей, о которых я узнал во время моего пребывания в России, как о ТБМ, так и о бизнесе в России в целом. Например, в Америке нас учили, что до сих пор Россия по-прежнему следует плановой экономике. Однако, побывав здесь, увидев все изнутри, я понял, что действительная картина мира сильно отличается от того, чему нас учили.



*Олег Гнидин, руководитель сектора оконных ручек и комплектующих для крепежа
Кевин Хсие, стажер*

В ТБМ настройка и структура бизнеса очень похожи на большинство компаний в Америке. Кроме того, я также изучил широкий спектр знаний о том, как работает международная логистика и цепочка поставок. Я узнал, что это чрезвычайно подробный и длительный процесс: поставка, отправка товаров, отправка товаров в филиалы, прогнозирование, составление рекламаций и многое другое.

Каковы ваши впечатления от Компании ТБМ? Что запомнилось вам больше всего в процессе стажировки?

Перед тем, как я приехал на стажировку в ТБМ, мое первоначальное представление о Компании состояло в том, что это относительно небольшой бизнес. Как только я начал изучать онлайн-программы для работы с партнерами ТБМ, я понял, и был этому очень удивлен, насколько ве-

лика Компания. Масштаб Компании виден из числа международных поставщиков и собственных подразделений, куда поставляется товар. Это полностью изменило мое впечатление о ТБМ.

Но больше всего меня впечатлили люди, с которыми я работал, которые научили меня всему, что я узнал. А также ваша четко отлаженная система работы группы логистики и, конечно же, ТБМ-LOGICON. Эта система электронного обмена данными с поставщиками товаров произвела на меня большое впечатление, такое программное обеспечение встретишь далеко не в каждой компании.

Вы учитесь в Америке, работаете в компании, расположенной на Тайване, сейчас проходите стажировку в России. Чем, на ваш взгляд, отличаются принципы ведения бизнеса в этих странах?

Да, в каждой стране, в силу разного законодательства, разного менталитета, могут быть отличия в правилах ведения бизнеса, но для международных отношений очень важна адаптация и уважение к культуре другой страны. Когда вы работаете в международной обстановке, то нужно помнить, что по ту сторону находятся люди, которые погружены в другую культуру, и это требует



*Анастасия Борисова, руководитель группы по работе с иностранными поставщиками
Кевин Хсие, стажер*

вашего дополнительного внимания и участия. Поэтому важно многое знать о своих партнерах и адаптировать свои действия к бизнесу другой страны.

Но главное – делать свою работу с максимальной отдачей, тогда с тобой будет легко работать как внутри компании, так и всем международным партнерам.

Какой совет вы бы могли дать сотрудникам других компаний, которые захотят научиться чему-то новому в ТБМ?

Сотрудникам других компаний, которые хотели бы узнать что-то новое о ТБМ, я посоветовал бы начать знакомство с сервисов ТБМ: ТБМ-Logicon, система электронной торговли ТБМ-Онлайн, сайты Компании. И, если у вас есть возможность, пройдите стажировку в ТБМ, это позволит вам взглянуть изнутри не только на саму Компанию, но и оценить возможности российского бизнеса.



Коллектив отдела поставок

*Беседовала:
Маргарита Перфильева*

ДЕНЬ ПОСТАВЩИКА ТБМ

География ТБМ – это не только филиалы Компании, расположенные городах России, Белоруссии, Украины, Казахстана, Молдавии и Узбекистана, это и наши поставщики из разных стран мира.

5 июня состоялся пятый, организованный Компанией ТБМ, День Поставщика, на который собрались 196 представителей 113 компаний из 15 стран: Австрия, Беларусь, Великобритания, Германия, Испания, Италия, Китай, Польша, Россия, Сербия, Словения, Тайвань, Турция, Украина и Финляндия.

В этом году программа Дня Поставщика ТБМ была приурочена к 25-летию Компании ТБМ. На деловой части мероприятия обсуждались вопросы стратегического партнерства, совместного развития рынков и логистических процессов, обсуждалась реализация запланированных на прошлогоднем мероприятии проектов.

Темой неформальной части мероприятия стал спорт: в бизнесе, как и в спорте, успеха добиваются только находящиеся в постоянном развитии и движении люди.

Любые достижения – это всегда результат совместных усилий команды. Вот уже 25 лет Компания ТБМ энергично развивается и ставит новые рекорды в отрасли, что было бы невозможно без продуктивного сотрудничества с партнерами. Без повышения планки требований к сервисам и качеству продукции. Без увеличения скорости доставки и обслуживания наших Клиентов.





Наши гости из разных стран мира поделились своими впечатлениями о прошедшем Дне Поставщика 2018

«Большое спасибо Компании ТБМ за возможность гордиться успехами российской компании, которая использует самые современные знания в области управления, менеджмента, логистики, цифровых технологий»

Ялукс групп, Карасева Анна

«Прекрасное, полезное мероприятие. Сейчас при развитии Интернета и технологий коммуникаций, личное общение становится редкостью, такие мероприятия ценятся больше»,
О.К.Н.А. Маркетинг, Ирина Обросова

«Все очень понравилось. Мероприятие подготовлено на очень высоком уровне и хорошо продуманно. Большой зал для конференции. Великолепные презентации выступающих. Вкусные обеды и незабываемый вечер. Не ожидал, что будет так много выступающих, желающих поздравить вашу компанию, что даже не смог поздравить вашу компанию с 25-летием. Вынужден был уехать. Пользуясь возможностью, поздравляю вашу компанию с четверть века! Это не мало и не много. Но сколько сил, желания и энергии было вложено, что бы получилась такая великолепная и сильная Компания. И заслуга здесь всех ваших сотрудников, которые работали на протяжении этих 25 лет. Мои наилучшие пожелания всем вашим сотрудникам и конечно, вашему руководству Виктору Трениву и Мурату Шакирову, с которыми я когда-то работал в качестве представителя компании Рото Франк. Успехов и дальнейшего развития вашей компании!»

Сергей Федоров, Confurn

«Хорошее мероприятие, полезное, делающее нас еще ближе для совместной работы»,
Roto Frank AG, Johann Lukas

«Как всегда, тёплая товарищеская атмосфера заставляет лишний раз убедиться, что работа с ТБМ - это не только бизнес, но и доверительные человеческие отношения. Спасибо всему коллективу ТБМ за это!»

дормакаба Евразия, Антон Скворцов

«Прекрасное событие, прекрасно организованное Компанией, которая поражает меня все больше и больше с каждым днем. Удачи ТБМ!»

UNION PLAST SRL Pizzutto Mirco

«Спасибо команде ТБМ за еще одно замечательное событие! Мы желаем вам всего наилучшего!

Kovinoplastika d.o.o., Borut Flander

День Поставщика 2018 года и 25-летие компании ТБМ – было прекрасным событием. Успех состоит из трех букв: ТБМ !!!

HELIMA GmbH желает, чтобы команда ТБМ была успешна на протяжении следующих 25 лет!»

HELIMA GmbH, Christoph Kubietz

«Огромное спасибо компании ТБМ за огромный вклад, вложенный в развитие рынка СПК! Благодарность каждому сотруднику компании ТБМ за высококвалифицированную работу! Удачи, дальнейшего развития и процветания!»

ООО «ПЛАСТ-ЭКО», Дмитрий Олейников





FIRMAX

FURNITURE COMPONENTS



Ecomotion

Направляющие скрытого монтажа
Частичного выдвигения