



Minia Modeion Arion Varius Conteo Distri

## «ЭЛСНАБ» НАСТРОЕН УДИВЛЯТЬ

Профиль компании «Элснаб» – поставка электротехнического оборудования ведущих зарубежных производителей. О преимуществах бренда OEZ, о фирменном стандарте обслуживания и о новых предложениях для партнеров рассказывает Андрей Кухарев, генеральный директор ООО «Элснаб».

*«Ценовая политика OEZ дает возможность партнерам «Элснаба» выигрывать тендеры, что особенно актуально в нынешней экономической ситуации...»*

– Андрей Сергеевич, один из брендов, которые ваша компания представляет на российском электротехническом рынке, – OEZ, объединяющий низковольтное электротехническое оборудование из Чехии. Какие преимущества получают заказчики этой продукции при обращении в «Элснаб»?

– Прежде всего отмечу, что на протяжении многих лет мы поставляем оборудование из Чехии не только как эксклюзивный дистрибьютор, но и как сервис-партнер OEZ. Фактически «Элснаб» – официальный представитель чешского завода в России. Это позволяет нам предлагать нашим клиентам весь комплекс услуг: от технических консультаций и подбора аналогов на стадии выбора оборудования до сервисной поддержки, программного обеспечения и обучения персонала заказчика. Кроме того, мы организовываем поездки в Чехию на производство.

– А кто ваши клиенты?

– Основные клиенты «Элснаба» – производители электрощитового оборудования и OEM-сборщики. Оборудование OEZ идеально подходит для них.

– Тогда давайте поговорим о бренде OEZ.

– Давайте, я не против.

– Как чувствует себя бренд из Чехии на российском рынке в компании мировых производителей электрооборудования?

– Нормально себя чувствует. Я бы даже сказал – отлично. Об этом говорит ежегодный рост продаж на десятки процентов.

– Благодаря чему добиваетесь такого результата? В чем, как можно сегодня говорить, «фишка» OEZ?

– «Фишка» OEZ заключается в лучшем соотношении цены и качества, которое можно найти сегодня на рынке силового

оборудования в сегменте автоматических выключателей – воздушных и с литой изоляцией. Если производитель щитового оборудования желает сделать свою продукцию более конкурентоспособной по цене, он выбирает OEZ и экономит до 20%, применяя при этом оборудование европейского качества, не уступающее по надежности и гарантии бесперебойной работы мировым аналогам.

Ценовая политика OEZ дает возможность партнерам «Элснаба» выигрывать тендеры, что особенно актуально в нынешней экономической ситуации. В период стагнации цена всегда становится ключевым фактором для конечного заказчика.

– Не могли бы Вы раскрыть секреты надежности оборудования OEZ?

– Особых секретов нет. Во-первых, традиции производства. Предприятие было основано более семидесяти лет назад. История чешского бренда OEZ на отечественном рынке также достаточно длинная и уходит своими корнями в середину 1970-х годов.

Во-вторых, восемь лет назад OEZ стал частью Siemens – одного из крупнейших международных концернов. Это дает возможность конструкторам завода сотрудничать со многими партнерами из Европы, Азии и Америки.

В-третьих, модернизация и расширение производства. Был построен новый цех по производству воздушных выключателей. После реконструкции добавились современные технологические линии.

И в-четвертых, новая испытательная лаборатория с современным оборудованием. Инвестиции, которые составили более двух миллионов евро, позволили расширить спектр проводимых испытаний. Например, здесь можно проверять характеристики приборов при экстремальных температурах от –30

до +70°C, исследовать механическую прочность компонентов или влияние высокого напряжения на поведение материалов.

Всё это дает впечатляющие результаты. Думаю, что в ближайшем будущем мы удивим заказчиков продукции OEZ.

**– Еще один важный критерий при выборе поставщика – складской запас оборудования. Чем можете похвастаться?**

– Судите сами. Клиентам доступен расширенный складской запас OEZ в Москве: более 700 наименований модульного оборудования, автоматических выключателей в литом корпусе, предохранительных систем. Для позиций, поставляемых на заказ, мы гарантируем минимальные сроки поставки: от 3 до 5 недель.

**– Новые услуги и комплексные решения, которые предлагает «Элснаб», тоже созданы на базе оборудования OEZ?**

– Да, и в первую очередь здесь нужно отметить разработку Центра компетенции АВР, который мы открыли в прошлом году.

**– Центр компетенции – не слишком ли громко сказано?**

– Нисколько. Это тот самый случай, когда вывеска соответствует содержанию. «Элснаб» является экспертом в области построения систем автоматического ввода резерва. На сайте компании создан специальный раздел, посвященный АВР.

Специалистами Центра компетенции подготовлена библиотека схем, конфигураций, спецификаций и руководств по эксплуатации. Данные материалы размещены в свободном доступе, что позволяет сократить время проектирования АВР. Двери нашего Центра открыты для всех: производителей щитового оборудования, монтажников, главных энергетиков и проектировщиков. Каждый найдет для себя полезную информацию.

В случае необходимости можно получить техническую поддержку специалистов Центра компетенции АВР по бесплатному телефонному номеру: 8 (800) 7777-380.

**– Какова цель акции с загадочным названием «Вначале была корзина...»?**

– Эта акция – специальное предложение для щитовиков. Вначале компания-сборщик покупает у нас комплект корзин – фиксированных частей воздушных выключателей выкатного исполнения, что дает возможность сразу начать монтаж НКУ.

Через 2–4 недели мы без предоплаты поставляем ей воздушные выключатели и даем отсрочку платежа на 4 недели. В этом случае компания-сборщик будет оплачивать выключатели на этапе завершения сборки НКУ и получения денег от заказчика, что позволит ей избежать существенного кассового разрыва. Фактически мы предлагаем нашим партнерам товарный кредит.

**– Вы уже упоминали о поездках на завод OEZ в Чехии. Кто может стать участником экскурсионной группы и что для этого необходимо сделать?**

– Для этого нужно принять участие в открытом электротехническом конкурсе «Формула OEZ», который мы организовали совместно с заводом OEZ. На кону – 7 бесплатных поездок в Чехию с посещением завода, а также iPad mini и другие призы. Отличная возможность совместить полезное с приятным.

**– Каковы шансы на победу?**

– Высокие, не сомневайтесь. Итоги конкурса будет подводить международное жюри. Подробности об условиях участия можно узнать на нашем сайте или в отделе маркетинга компании.

**– В заключение расскажем, пожалуйста, о действующем в «Элснабе» фирменном стандарте обслуживания.**

– Тут всё просто. Главные составляющие нашего фирменного сервиса – персональный менеджер, высокая скорость ответа (не более 3 часов с момента поступления заявки) и оперативное разрешение нестандартных ситуаций. В нашей компании все сотрудники – от отдела продаж до отдела логистики и бухгалтерии – ориентированы на клиента. Работать с нами удобно.

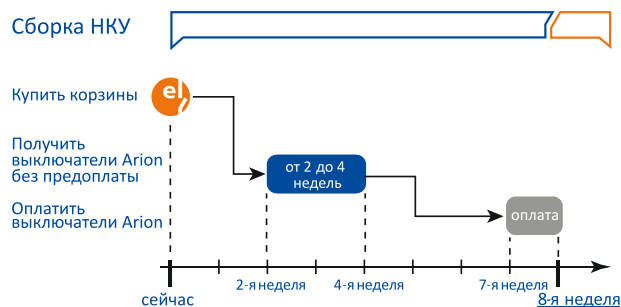
Пресс-центр «Элснаб»

## СПЕЦПРЕДЛОЖЕНИЕ ДЛЯ ЩИТОВИКОВ «Вначале была корзина...»



**OEZ**  
**Arion**

### Начни сборку НКУ сразу!



### Условия предложения «Вначале была корзина» от Элснаб\*

1. Выберите для сборки вашего НКУ нужное количество корзин. Закажите и получите корзины со склада Элснаб сразу после оплаты.
2. Получите через 2–4 недели воздушные выключатели Arion со склада Элснаб без предоплаты.
3. Заплатите за воздушные выключатели Arion через четыре недели после их получения.

\* Необходимо заключить договор

По всем вопросам обращайтесь  
в коммерческий отдел компании:

8 (800) 7777-380, +7 (495) 225-48-00  
info@elsnab.ru, www.elsnab.ru



На правах рекламы