



– За всех сказать не берусь, отвечу за себя. Компания Metal Master выбрала для себя именно такой принцип работы. И в плане технического новаторства, и в плане ориентации на нужды заказчика он себя полностью оправдывает.

**– Чем, на Ваш взгляд, отличилась именно эта выставка? Новые тенденции, новые актуальные направления как-то прослеживаются?**

– Для меня любая выставка, а производственная особенно, – это точный срез рынка, где за весьма короткий период времени на ограниченной площади я могу составить впечатление об основных тенденциях в отрасли. Что нового на «Металлообработке» увидел я? Начнем с того, что география деловых контактов стала более обширной по сравнению с прошлым годом. Порадовало и то, что было много

серьезных запросов, и почти не было случайных посетителей, а в ходе выставки велись профессиональные серьезные дискуссии на достаточно высоком техническом уровне.

Отрадно, что посетителей уже меньше интересовала стоимость оборудования: они начали понимать, что главное не цена, а оптимальное соотношение цены и качества.

Наконец-то бизнес осознал, что вложения в станок – это часть вложений в проект, и готов платить за оптимальные решения для своего производства.

**– И даже ни одного «но»?**

– Не без этого, конечно. Такой парадокс – даже самые топовые иностранные компании уже третий год показывают практически одно и то же, разбавляя ассортимент единичными новинками. Еще четыре года назад такого не было.

**– Metal Master в этом плане смотрелся выигрышнее конкурентов?**

– Скажем так, это нормально, когда ты вводишь в производство новые станки или дополнительные опции к уже популярным моделям, хотя бы дважды в год. Есть такое американское выражение: ты настолько хорош, насколько хороша твоя последняя

работа. Перефразирую – насколько хорош твой последний станок. Какое бы оборудование ты ни запустил десять или пять лет назад, будут оценивать то, что ты именно сейчас предложил для решения современных производственных задач.

**– Конечно, о выставочных результатах говорить еще рано, но поделитесь хотя бы ожиданиями. По Вашим ощущениям, как все прошло?**

– По моим ощущениям, крупных разочарований не будет. Их и не могло быть. Компания готовилась к выставке очень серьезно, заранее пригласив к себе на стенд около 70 постоянных клиентов. И уже сейчас «выстрелило» несколько проектов по тем новым контактам, которые были получены на стенде.

Более конкретно о результатах говорить, действительно, еще рано. Для этого должно пройти определенное время, ведь участие в выставке – это работа на перспективу. Что важно: завязались новые партнерские отношения, появилось более детальное понимание того, как покупатель 2014 года принимает решение о покупке, откуда берет информацию, и как нам встроиться в эту парадигму. В общем, теперь есть план действий на будущее, а результат, с учетом того, что разработчики Metal Master в хорошем смысле люди беспокойные, ждать себя не заставит.

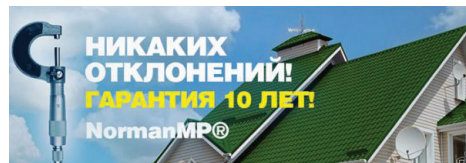
Беседовала Высоцкая З. О.

## МЕТАЛЛ ПРОФИЛЬ ОБЪЯВЛЯЕТ ВОЙНУ ПРОИЗВОДИТЕЛЯМ ФАЛЬСИФИКАТА. КОМПАНИЯ ЗАЩИТИЛА ПРАВО НА ТОВАРНЫЙ ЗНАК NORMANMP

*Группа компаний Металл Профиль – лидер по производству кровельных и фасадных систем в России – ведёт кампанию по привлечению производителей, незаконно использовавших принадлежащие ей товарные знаки, к финансовой и уголовной ответственности. По решению Арбитражного суда Краснодарского края ООО «Компания В.И.К.» запрещено использование словесных обозначений «Norman» и «NormanVIK» при реализации собственной продукции, так как ГК Металл Профиль обладает исключительными правами на товарный знак NormanMP.*

«Металл Профиль – это компания с огромным опытом и отличной репутацией. Мы тщательно следим за качеством выпускаемой нами продукции на каждом этапе производства, – комментирует Денис Зайцев, начальник отдела по договорной работе (компания Металл Профиль). – Металлочерепица, профнастил, плоский лист и элементы отделки кровли под товарным знаком NormanMP производятся уже более трёх лет и пользуются широким спросом как среди частных домовладельцев, так и в сфере коммерческого строительства. Клиенты доверяют компании Металл Профиль, поэтому мы не допустим подделок с похожими названиями на рынке!»

ГК Металл Профиль предлагает 10-летний срок гарантии на покрытие NormanMP, в то время как у других российских аналогов она не превышает 1-2 лет. Во избежание фальсифи-



кации каждый лист металлочерепицы и профнастила NormanMP имеет маркировку с указанием производителя, марки и толщины металла.

Помимо судебного запрета ООО «Компания В.И.К.» на использование словесных обозначений «Norman» и «NormanVIK», суд обязал ответчика выплатить компенсацию в пользу ГК Металл Профиль и опубликовать решение суда в СМИ. «Закон стоит на страже наших интересов – на стороне правообладателя. Каждого, кто попытается подделывать наши товарные знаки, будем вызывать в суд!» – уверил г-н Зайцев.

сайт: [www.metallprofil.ru](http://www.metallprofil.ru)