

# Железные перспективы

Интервью с коммерческим директором компании Metal Master Евгением Ильиным

Компания Metal Master работает на российском рынке уже более 17 лет. Специализация компании – разработка, производство и поставка высококачественного металлообрабатывающего оборудования на рынок России, Казахстана и Беларуси. Клиентская база Metal Master насчитывает более 47 тыс. заказчиков.

Ассортиментный портфель компании включает свыше 4,5 тыс. наименований. Надежность и технологичность станков Metal Master обеспечивается передовыми технологическими решениями и высокой культурой производства, сертифицированного по передовым европейским стандартам. Компания также предоставляет весь комплекс до- и послепродажного обслуживания, осуществляемый квалифицированными специалистами собственного сервисного центра.

Оборудование Metal Master представлено в нескольких демонстрационных залах, расположенных в Москве, Санкт-Петербурге и Орле. Сейчас компания ведет работы по открытию регионального представительства в Республике Крым, а также нового склада в Екатеринбурге.

**– Евгений, когда была основана компания Metal Master, и на чем Вы специализируетесь сегодня?**

– Компания Metal Master работает на российском рынке уже более 17 лет. Она была основана в те годы, когда отечественное производство металлообрабатывающих станков находилось в затяжной стагнации. Мы внимательно изучали спрос российского потребителя, тщательно отбирали и закупали в разных странах удачные модели металлообрабатывающего оборудования, поставляя их затем в Россию. Довольно быстро мы пришли к выводу, что требования российских заказчиков к металлообрабатывающим станкам отличаются от того,

что им могло предложить существующее оборудование. Поэтому мы задумались над тем, как привести ситуацию к балансу, повысить продуктивность и улучшить качество работы профессионалов в области металлообработки. Мы много общались с отечественными потребителями всех основных групп оборудования, начиная от ручных листогибов и заканчивая обрабатывающими центрами, собирали их мнения, а затем дорабатывали конструкции станков на базе собственного инжинирингового бюро в Германии.

На данный момент ассортиментный портфель Metal Master включает более 4,5 тыс. товарных позиций. Компания поставляет на рынок России, Казахстана и Беларуси самое разное металлообрабатывающее оборудование, начиная от моделей для небольшой мастерской и заканчивая крупными промышленными обрабатывающими центрами с ЧПУ. За годы развития мы превратились в международную



компанию: исторически наши станки разрабатывались в Европе, на данный момент они производятся в Польше, Китае и Тайване. Такая оптимизация ресурсов позволила нам значительно укрепить позиции компании на рынке, ведь качество и технологичность предлагаемого оборудования дополнились приемлемой для заказчиков ценой.

**– Какие позиции занимает сегодня компания Metal Master на российском рынке металлообработки?**

– Свою историю в 2000-х мы начали с поставки ручных листогибных станков различной конструкции и сферы применения – проходных листогибов с поворотной балкой, непроходных мобильных машин, а также сегментальных станков. Эта группа оборудования стала фундаментом роста, на котором мы выстраивали свой биз-

нес. Как результат, сейчас Metal Master занимает около 80% «домашнего» рынка листогибного оборудования и предлагает заказчикам широчайший выбор моделей в данном сегменте. Мы добились того, что предоставляем фактически эталонные решения, которые пытаются активно копировать многие конкурирующие вендоры. Наши листогибы – настоящие «рабочие лошади», устойчивый спрос на которые демонстрируют как частные заказчики, так и крупные заводы. При покупке листогибного станка в базовой комплектации, клиент всегда может дооснастить его дополнительными опциями в зависимости от поставленных задач и загрузки производства.

Ключевым фактором развития компании стала диверсификация ассортимента портфеля. В 2015 году компания Metal Master приняла решение отвоевать свой кусок пирога на рынке металлорежущего оборудования. Мы начали с активного продвижения

настоенных токарных и токарно-фрезерных станков Metal Master серии MML, предназначенных для мелкосерийного и «хоббийного» производства. В кратчайшие сроки, буквально за полтора года, мы масштабировали продуктивную линейку, предложив покупателям уже профессиональные токарные станки средних типоразмеров Metal Master серии «X». В этом же году в нашем ассортименте появились тяжелые высокоточные станки для нужд крупных предприятий. Теперь под прицелом обрабатывающие токарные и токарно-фрезерные центры с ЧПУ. Таким образом, мы реализуем свою стратегию – в ближайшие 1-2 года стать значительную долю во всех сегментах металлообрабатывающего рынка РФ.

Мы считаем это вполне достижимой задачей, так как всего за год с момента запуска металлорежущего направления, по объемам продаж нам удалось сравняться с совокупной долей всех игроков, присутствующих на отечественном рынке настольных токарных станков. На данный момент инсталляционная база только настольных токарных станков Metal Master составляет более 4000 единиц.

**– Если взять, к примеру, токарный станок Metal Master X32100, то в чем заключаются его главные конкурентные преимущества, и для каких целей он в основном используется?**

– Токарный станок Metal Master X32100 используется как небольшими мастерскими для мелкосерийного изготовления деталей, так и крупными заводами для производства специальных узлов и механизмов на заказ. При своих относительно ком-

пактных размерах, данная модель обеспечивает высокое качество готовой продукции при минимальных затратах на обслуживание. Другими особенностями станка являются хорошая эргономика и качественный дизайн, удобство эксплуатации, широкий функционал и долговечная конструкция: все его шестерни изготовлены из металла, необходима жесткость обеспечивает массивная литая станина из серого чугуна с закаленными и отшлифованными направляющими.

Благодаря тому, что мы серьезно анализировали многолетний опыт использования различного оборудования в условиях интенсивной эксплуатации и тщательно изучали пожелания клиентов-производственников, нам удалось разработать оптимальную конструкцию среднего токарного станка Metal Master X32100 и сделать заказчиком, без сомнения, уникальное торговое предложение.

**– Представители каких отраслей проявляют наибольший интерес к пред-**

**лагаемому Вашей компанией оборудованию?**

– Мы фокусируемся на поставке комплексных решений для различных технологических задач в области металлообработки: наше предложение включает станки для гибки, резки металла, профилирующие, ленточнопильные станки, а также токарное оборудование с ЧПУ различного уровня сложности – от самых простых до профессиональных моделей.

К листогибам Metal Master проявляют интерес все, кто занимается обработкой металлических листов: от кровельщиков до предприятий, представляющих рынок визуальной рекламы и ОПК.

В соответствии с тенденциями рынка и запросами клиентов, мы постоянно модернизируем и усложняем наше токарное оборудование: увеличиваем его ресурс, оснащаем его новыми функциями, расширяем диапазон нарезаемых резьб, повышаем жесткость конструкции.

Сложно назвать конкретный сегмент или отрасль, где могут быть использо-



Ленточнопильный станок Metal Master BSG-255

ваны наши станки. Любое предприятие, так или иначе связанное с обработкой металла, является нашим потенциальным клиентом. Также наши станки активно используются частными лицами для «хоббийных» и мелкосерийных работ.

**– Что позволяет гарантировать высокую производительность и качество получаемых на оборудовании Metal Master деталей?**

– Мы используем обширный арсенал методик управления качеством на основе Total Quality Management и контролируем каждую технологическую стадию в процессе производства станков, а также после их окончательной сборки и наладки. Производственная площадка, где бы она ни находилась, выполняет производственный цикл в соответствии с точным техническим зада-



Токарно-фрезерный станок Metal Master MML 2870MV



Промышленный универсальный токарно-винторезный станок Metal Master Z56200





Непроходной мобильный листогиб Metal Master AluBender

нием, описывающим все, вплоть до свойств используемых материалов.

**– Благодаря чему Вам удалось добиться оптимального соотношения «цена-качество» предлагаемого оборудования?**

– Здесь есть несколько ключевых факторов. Во-первых, мы постоянно работаем над оптимизацией операционной деятельности компании, в том числе над управлением издержками, цепочками поставок и основными центрами затрат. Такая стратегия обеспечивает хороший эффект масштаба, при котором нам удается поставлять и реализовывать все увеличивающиеся объемы оборудования на фоне фиксированного объема постоянных издержек.

Во-вторых, мы, как динамично растущая и амбициозная компания, заинтересованы в сохранении темпов роста. Именно поэтому, несмотря на значительные инвестиции в построение бренда Metal Master, мы минимально учитываем эти затраты в ценообразовании. Проще говоря, в отличие от наших основных конкурентов, мы не делаем «наценку на бренд», которая, если честно, в нынешних условиях не дает ожидае-

мой нашими коллегами отдачи.

В-третьих, мы сфокусированы на развитии прямых продаж, минимизируя участие промежуточных звеньев в виде компаний-посредников. Продажи через дилеров являются архаичной формой, которая с развитием Интернета, соцсетей, да и вообще все большей вовлеченности людей в общую информационную среду, ощущимо теряет актуальность.

И, наконец, немаловажную роль играет скорость реализации управленческих решений, которая является одним из наших основных конкурентных преимуществ на фоне постоянно изменяющихся рыночных условий.

**– Каким образом потенциальные клиенты могут вживую познакомиться с оборудованием Metal Master, и как осуществляется его пост-продажное обслуживание?**

– Как уже было сказано выше, одна из наших основных задач – максимально приблизиться к клиентам и развивать собственные прямые продажи.

Для обслуживания заказов по всей стране – от Калининграда до Владивостока – мы создали полнофункциональный call-центр в г. Орел. Компания распо-

лагает двумя демо-залами в Москве, на базе которых специалисты проводят развернутые обучающие тренинги и предлагают решения для оптимизации конкретных производственных задач клиентов.

Кроме того, мы выстраиваем платформу для интерактивного взаимодействия с клиентами в социальных сетях, запускаем региональные сайты для поддержки локальных заказчиков, в связи с ростом потребления контента на мобильных устройствах, активно наполняем наш видеоблог, в котором выкладываем ролики с обзором оборудования.

Мы постоянно наращиваем наш научно-технический потенциал и расширяем штат сервисных инженеров, которые сопровождают заказчиков в течение всего времени эксплуатации оборудования. То есть не просто осуществляют пуско-наладочные работы, но и реализуют гарантийное и пост-гарантийное обслуживание, предоставляя полную консультационную поддержку по наладке станков, исходя из запросов клиента. Помимо этого, в случае необходимости, все наши специалисты могут дистанционно диагностировать неисправности по телефону или Skype.

Для того, чтобы еще больше приблизиться к потребителю, в этом году мы организуем самостоятельный стенд на выставке «Металлообработка», в рамках которого продемонстрируем аудитории как наши бестселлеры – листогибочные и токарные станки Metal Master, так и активно растущую и стратегически важную для нас группу оборудования – листогибочные гидравлические прессы.

**– Прокомментируйте ключевые планы развития Вашей компании в ближайшей перспективе?**

– В ближайшей перспективе мы сконцентрируемся на развитии сегмента тяжелого оборудования, предназначенного для крупных перерабатывающих предприятий. Исходя из поставленной задачи, мы предпринимаем шаги по соответствующему расширению штата компании нужными специалистами, модернизации склада и службы технической поддержки.

Также мы ведем планомерную работу по оптимизации текущего ассортимента – тестируем и предлагаем покупателям новые модели станков в уже охваченных нами сегментах, поскольку требования рынка постоянно меняются, ведь покупатели также идут по пути оптимизации, предъявляя к оборудованию новые требования.

**– Как давно Вы работаете в компании, и какие главные цели ставите перед собой, как часть команды Metal Master?**

– Я пришел в компанию во второй половине 2016 года. металлообработка оборудование стало для меня новой сферой деятельности, а точнее новым рынком со своими правилами и сложившими-

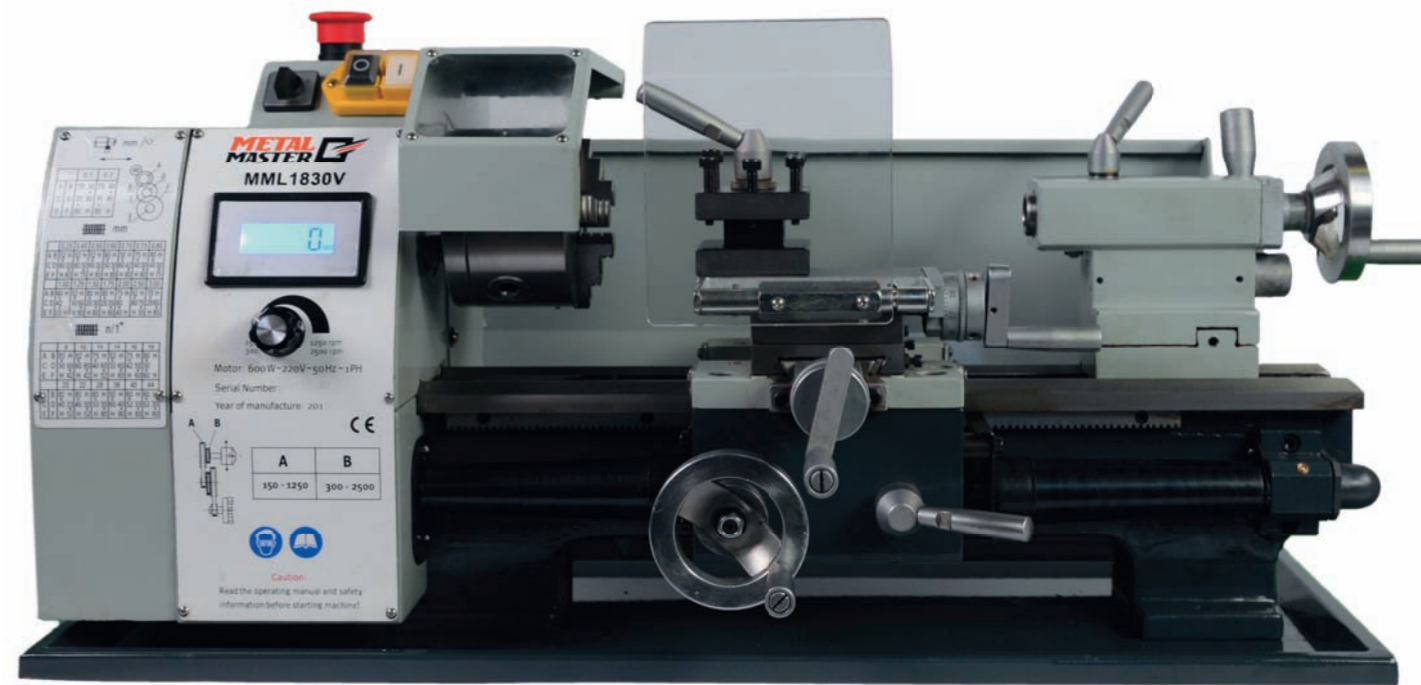
ся традициями работы. Для Metal Master 2016 год был в целом годом обновления менеджмента. В продажи и маркетинг пришли профессионалы из других отраслей, со свежим взглядом на ситуацию и своим уникальным опытом. Результаты того года, а потом и следующего за ним 2017-го показали, что кадровые изменения несомненно пошли компании на пользу.

В настоящее время, основная цель нашей команды – увеличение заданных в 2016-2017 гг. темпов роста. Планомерное расширение текущей продуктовой линейки, активная рыночная позиция, качественный и инновационный маркетинг, а также работа в новых для компании сегментах рынка, станут основными драйверами развития Metal Master в ближайшие несколько лет.

**– Какие главные тренды, будут, на Ваш взгляд, определять развитие российского рынка металлообработки в ближайшие 5 лет?**

– На данный момент российский рынок металлообработки является достаточно насыщенным и высококонкурентным. Практически в любом сегменте, кроме специализированного тяжелого оборудования, которое зачастую изготавливается под конкретные нужды, наблюдается высокий уровень предложения от разных поставщиков.

В то же время потребитель стал более искушенным. Известность и/или «благородное» происхождение самой торговой марки все менее его подкупает. Выбор становится максимально прагматичным и основывается исключительно на анализе технических характеристик оборудования и текущих



Настольный токарно-винторезный станок Metal Master MML 1830V

рыночных ценах. В бюджетном сегменте, равно как и в сегменте «хобби-ных» станков, это уже стало правилом. Мы считаем, что в ближайшем будущем эта тенденция будет распространяться и на весь рынок в целом.

Дополнительно, клиентов все меньше интересует страна происхождения продукта, поскольку сейчас даже на бытовом уровне очевидно, что производства Юго-Восточной Азии могут обеспечивать высокое качество. Тем более, в эру глобальных информационных сетей уже ни для кого не секрет, что подавляющее большинство станков любых брендов либо полностью изготавливаются в указанном регионе, либо изготавливаются из комплектующих, произведенных в ЮВА.

Исходя из вышесказанного, в ближайшие пять лет скорее всего мы будем наблюдать жесткую конкуренцию по параметру «цена/качество» между основными игроками рынка. Собственно, это уже происходит, и, по-видимому, борьба будет все более обостряться.

Также, общеизвестно, что в условиях избытка предложения, и, как следствие, высокой ценовой конкуренции, необходимо предлагать клиенту что-то большее, нежели просто продукт. Поэтому, мы считаем, что в ближайшее время мы будем наблюдать существенное повышение уровня сервиса, более гибкий подход к вопросу финансирования сделок, вероятно, будут появляться новые сервисы. Все перечисленное станет дополнительной мотивацией для клиентов, от чего последнее, безусловно, только выиграют.

**– Как эксперт в индустрии металлообработки, какие рекомендации Вы могли бы дать современным предприятиям для повышения их рентабельности и конкурентоспособности?**

– Довольно трудно давать советы нашим клиентам и другим участникам рынка. Все они, без сомнения, сами являются экспертами в нашем общем бизнесе. Скорее мы можем поделиться своими каждодневными наблюдениями и

на основании их дать свои рекомендации о том, как избежать ошибок при выборе оборудования.

Станки, в первую очередь, должны максимально отвечать вашим конкретным задачам. Их производительность и основные технические характеристики обязаны максимально соответствовать запланированному качеству и количеству продукции, которое вы хотите произвести в единицу времени. С этим трудно поспорить, и тем не менее, мы постоянно сталкиваемся с тем, что клиент хочет купить не совсем тот станок, который ему реально нужен.

При этом, в лучшем случае, он просто переплатывает за оборудование, характеристики которого заведомо в разы превышают его текущие нужды. Очевидно, что такая инвестиция не оправдана, поскольку современное оборудование очень серьезно теряет в стоимости и лучше сейчас взять станок «попроше», высвободив средства на другие нужды, а уже по необходимости, если она вообще возникнет, купить станок классом выше.

К сожалению, гораздо чаще мы наблюдаем другую ситуацию, когда покупатель, погнавшись за низкой ценой и формальным соответствием технических характеристик станка насущным нуждам, приобретает оборудование на пределе его возможностей, в плане мощности и производительности. Сплошь и рядом приобретаются «хобби-ные» токарные станки для работы в две смены, легкие бюджетные листогибы покупаются для работы с жесткой российской сталью толщиной от 1 мм и выше. Самое интересное, что клиенты зачастую игнорируют даже прямые предупреждения продавцов. Результат такого подхода очевиден.

Нередка и ситуация, когда потребитель покупает станки от известного мирового бренда при том, что абсолютно аналогичный образец можно было купить в полтора-два раза дешевле.

Исходя из всего вышесказанного, наша основная рекомендация для всех следующая – четко определите

ваши производственные задачи и подбирайте оборудование конкретно под них. Такой прагматичный подход при инвестициях в средства производства несомненно положительно скажется на рентабельности выпускаемой продукции, а это, в свою очередь, на порядок повысит конкурентоспособность. И конечно, приняв решение о покупке, обязательно обращайтесь в нашу компанию. Не сомневаюсь, что с нашей текущей продуктовой линейкой мы обязательно подберем для вас именно тот станок, который отвечает вашим нуждам, поможем организовать производственную линию, обеспечим профессиональную пуско-наладку и, что немаловажно, осуществим пост-продажный сервис и, при необходимости, оперативную поставку запасных частей. Также мы будем рады видеть вас на нашем стенде на выставке «Металлообработка-2018» на Красной Пресне для более близкого знакомства с компанией.

**Дарья Новичкова**