

Московская
международная
специализированная
ВЫСТАВКА

**Moscow
International
Tool Expo**

www.intertoolexpo.ru



НОВОСТИ

MITEX

.....
И Н Ф О Р М А Ц И О Н Н Ы Й Б Ю Л Л Е Т Е Н Ъ

Всё многообразие инструмента

10-13

ноября 2009

**Москва,
ЦВК "ЭКСПОЦЕНТР"**

Дорогие друзья!



По многолетней традиции рада приветствовать всех участников и посетителей выставки Moscow International Tool Expo (MITEX), которая как обычно пройдет в «Экспоцентре» на Красной Пресне с 10 по 13 ноября!

Несмотря на существующие экономические трудности, инструментальный рынок живет и развивается. Вместе с ним продолжает жить и наша выставка, информируя своих участников и гостей о последних новинках и событиях в отрасли, являясь главной площадкой деловых встреч для специалистов, способствуя установлению новых контактов и заключению взаимовыгодных сделок.

Многие компании ошибочно полагают, что сокращение расходов на рекламу, в том числе и на участие в выставочных мероприятиях, поможет им удержаться на плаву. Но потребитель, как известно, достаточно легко забывает товар, если не видит его, поэтому основное правило выживания в трудные времена — быть на виду.

Лучший способ предотвратить падение спроса — обеспечить присутствие на рынке, поддерживать деловые связи. Уход с рынка гораздо опаснее временных финансовых потерь. Участие в выставке MITEX позволяет поддерживать связи

с партнерами, следить за деятельностью конкурентов, демонстрировать преимущества собственных товаров и, как результат, увеличить сбыт продукции.

Покупатель может не откликнуться на индивидуальное предложение, но он обязательно посетит главную отраслевую выставку инструмента, чтобы ознакомиться сразу с несколькими предложениями и выбрать наиболее оптимальное. Задача выставки — продвижение качественного инструмента ведущих мировых и отечественных брендов. И MITEX продолжает успешно справляться с ней.

На предстоящей выставке MITEX посетители увидят все основные марки инструментальной продукции: от высокопрофессиональных до недорогих марок хобби-класса. Конкурсы, шоу, семинары, конференции — всё многообразие инструмента!

В заключение хочу привести слова американского финансиста Уоррена Баффета: «Кризис — как отлив: сразу видно, кто вошел в воду голым».

До встречи на выставке MITEX с 10 по 13 ноября в «Экспоцентре»!

С уважением,
директор выставки MITEX
Татьяна Булавина

Портфолио организатора

Выставочная компания «Евроэкспо» основана в 1995 году с целью продвижения отечественных и иностранных компаний на рынке России путем организации их эффективного участия в выставках.

Основные направления деятельности компании «Евроэкспо» — организация выставок, презентаций и конференций; строительство выставочных экспозиций; дизайн, проектирование и воплощение проектов эксклюзивных стендов любой сложности.

Компания «Евроэкспо» имеет богатый опыт в организации и проведении специализированных выставок. Они отличаются по тематике, составу и количеству участников и посетителей, по срокам и месту их проведения, но их все объединяет одно — это специализированные мероприятия, которые способствуют установлению бизнес-контактов, расширению деловых связей и процветанию бизнеса.

В 2009–2010 гг. «Евроэкспо» проведет следующие специализированные выставки:

- MITEX** (международная выставка инструментов, оборудования и технологий);
- Garden Tool** (выставка инструментов



и оборудования для садов и парков);
«**Аптека**» (международная фармацевтическая выставка, в рамках выставки проводится Медико-Фармацевтический Форум);

«**Отечественные строительные материалы**»;

MATTEX (вода и тепло в ваше доме);
Pool Salon (московский салон бассейнов);

«**Мир климата**» (выставка климатического оборудования);

«**Интурмаркет**» (туристская выставка);

WIC (телекоммуникационное оборудование, системы управления, информационные технологии и услуги связи);

«**Отдых/Leisure**» (туристская выставка);

Mibexpo Russia (выставка делового

туризма);

Luxury Leisure (выставка эксклюзивного туризма).

Постоянно развивая выставки и улучшая уровень сервиса для участников и посетителей, компания «Евроэкспо» сохраняет готовность к новым начинаниям и организации выставочных мероприятий.

В числе первых в регионе компания успешно внедрила систему менеджмента качества в соответствии с требованиями международного стандарта качества ISO 9000.

С августа 2000 г. «Евроэкспо» является членом МТПП, а с декабря 2001-го — действительным членом Российского союза выставок и ярмарок.



Приветственное слово Президента РАТПЭ Бориса Гольдштейна

зированной выставке инструментов MITEX-2009.

Ассоциация РАТПЭ объединяет в своих рядах ключевые компании, работающие на электроинструментальном рынке России, в том числе компании «Бош», «Блэк энд Декер», «Макита», «Хитачи», «Спарки», «Интерскол» и др.

Основной целью деятельности Ассоциации является формирование и развитие цивилизованного рынка электроинструментов и средств малой механизации в России и странах СНГ. Международная инструментальная выставка MITEX-2009, уверен, будет способствовать достижению этой цели.

За многие годы своего существования инструментальная выставка на Красной Пресне заслужила репутацию отлично организованного мероприятия, огромной площадки для эффективного делового

общения профессионалов, диалога производителей с потребителями.

За те четыре дня, в которые будет проходить выставка, есть возможность познакомиться с продукцией ведущих производителей, изучить последние новинки, а также пополнить свои знания о последних тенденциях рынка инструментов, приняв участие в организованной РАТПЭ конференции, которая состоится во время работы выставки 11 ноября 2009 года.

Желаю всем гостям, участникам и организаторам плодотворной и интересной работы на выставке и успеха в достижении намеченных целей!

*С уважением,
Президент РАТПЭ
Борис Гольдштейн*

Уважаемые гости, участники и организаторы выставки MITEX-2009!

От имени Ассоциации торговых компаний и производителей электроинструмента и средств малой механизации (РАТПЭ) приветствую вас на ежегодной, ставшей уже традиционной, специали-



Обращение редактора издательства «Потребитель» Андрея Зборовского

Традиционная осенняя встреча профессионалов инструментального мира на Красной Пресне в рамках выставки уже давно стала восприниматься как Новый год в мире инструмента. Многие компании именно к MITEX готовят свои презентации и новинки. Даже те, кто по каким-либо причинам не участвуют в выставке, обязательно приходят на нее в качестве посетителей. Региональные дилеры специально приезжают в Москву на Красную Пресню. MITEX без преувеличения можно назвать основным событием российского инструментального бизнеса.

Когда компания «Евроэкспо» обратилась к нашему издательству с предложением по сотрудничеству в создании этого выпуска, мы с удовольствием согласились. Сразу стала понятна концепция — рассказать об основных новостях на рынке инструмента, силового оборудования и садовой техники (так как эта тематика неразрывно связана с инструментом). Вы узнаете, что интересного произошло с прошлой выставки MITEX-2008.

Новости разные. Некоторые глобальные — типа открытия завода или мирового ребрендинга, такое случается нечасто. Некоторые более локальные, зато самые свежие и актуальные — их компании подготовили специально к MITEX-2009.

Казалось бы, в кризис должно наступить затишье. Наоборот! Новостей оказалось более чем достаточно, даже не все они вошли в этот выпуск. Рынок явно не стоял на месте.

У любой компании, по большому счету, есть только два пути. Первый — свернуть деятельность, минимизировать расходы, отказаться от планов по развитию и ждать лучших времен. Второй — инве-

стировать и использовать возможности, чтобы сделать рывок и увеличить свою долю на рынке (или даже прийти с новой торговой маркой), когда другие выжидают. Тактики игроков рынка разделились — это хорошо видно при анализе новостей и даже по экспозиции MITEX-2009. Впрочем, оба подхода имеют право на жизнь, нет универсальных советов.

Настораживает другой факт — сильное падение продаж профессионального инструмента, где большой упор делается не только на качество, но также на инновации и собственные разработки. Но даже в такое время ведущие мировые бренды радуют нас своими достижениями. Например, в этом выпуске мы рассказываем об успехе профессиональных моделей Bosch на Plus X Award 2009, инновациях DeWALT, новом лобзике Mafell, на разработку которого компания потратила порядка 5 лет, и т. д.

Да, у Китая уже наработан огромный потенциал и опыт в плане удешевления производства, китайцы даже научились достаточно качественно делать перфораторы и бензоинструмент, но речь пока не идет об области высоких технологий и инноваций. Здесь движущая сила — это бренды с мировым именем, у большинства из которых научные центры расположены в Германии, Японии и США.

Если сейчас на фоне кризиса прекратятся вложения в разработки, через несколько лет это обернется отсутствием ноу-хау для всего инструментального рынка. Будем надеяться, что у ведущих компаний профессионального сегмента хватит запаса прочности (а из-за глубочайшего падения строительства и производства им сейчас крайне нелегко) не



просто выжить в кризис, но и сохранить свои наукоемкие потенциалы.

Так как выставка — это своеобразное зеркало рынка, мы также постарались немного проанализировать его состояние, подвести некоторые итоги. Результаты не претендуют на фундаментальность, но хотя бы обрисовывают происходящее и тенденции.

От издательства «Потребитель» желаю вам, чтобы работа на выставке была плодотворной, а бизнес успешным! И, несмотря на не слишком оптимистичные прогнозы, все равно желаю всем нам скорейшего выхода из кризиса. Ну, или хотя бы успешной адаптации к новым экономическим реалиям!

*С уважением, редактор журналов
«Инструменты» и «GardenTools»
серии «Потребитель»
и информационного портала
www.master-forum.ru
Андрей Зборовский*



В преддверии MITEX-2009 мы обратились к ведущим и активным участникам выставки, чтобы пообщаться на следующие темы:

1. Почему вы решили участвовать в MITEX-2009, несмотря на кризис и необходимость сокращать расходы?
2. Как кризис повлиял на активность дилеров? Реально ли на выставке найти новых клиентов?
3. Какие посетители в основном приходят на ваш стенд по роду занятий — дилеры, новые потенциальные дилеры, представители строительных организаций (в поиске контактов по оптовым закупкам), обычные люди (не связанные с инструментальным бизнесом)? Устраивает ли вас такой расклад?
4. Рекомендуете ли вы покупателям инструмента (не связанным с бизнесом) приходиться на MITEX? Если да, то зачем?
5. Что нового ваша компания подготовила к MITEX-2009?

Наша компания считает обязательным участие в MITEX, так как выставка на Красной Пресне — это традиционная площадка для хорошего делового общения профессионалов, презентации новинок, общения с конечными пользователями, отличное место для маркетинговых исследований — обмена и сбора информации, выявления потребностей клиентов.

Исходя из опыта прошлых лет, скажу, что на наш стенд приходят: дилеры — 60%, потенциальные дилеры — 20%, представители строительных организаций — 10% и конечные потребители — 10%.

Потребителям инструмента, не связанным с инструментальным бизнесом, безусловно, рекомендую посещение MITEX. Изучить новинки, сравнить инструменты разных производителей, пообщаться с представителями компаний,

взять новый каталог и сувенир у любого бренда — все это, на мой взгляд, достаточный повод для посещения выставки. Конечно, информацию можно собрать и в Интернете, а инструмент изучить в магазине, но на выставке удобнее и быстрее. А главное — на стендах вас встретят представители фирм и грамотные консультанты, ведь живое общение — одна из наиболее ценных возможностей выставки.

В докризисную пору мы участвовали в выставке в основном для общения с постоянными клиентами, так как в тот период российский рынок уже в определенной степени сформировался, ожидать какого-то серьезного перераспределения ролей не имело смысла. Но с кризисом мы пересмотрели стратегию, понимая, что структура рынка инструмента изменится со стороны как производителей, так и дистрибу-

торов. Позиция стала более активной, в том числе предусматривается возможность увеличения доли «Интерскол» на российском и даже международном рынках.

2009 год был для нашей компании крайне насыщенным. Наиболее важные достижения «Интерскол»:

— заключение договора о покупке завода крупного итальянского бренда Felisatti, который известен в основном производством оборудования для деревообработки. Планируется перенос этого завода на территорию Быковского электроинструментального завода (БЭЗ);

— создание российско-китайского совместного предприятия Interskol Crown Group, открытие нового завода в Китае по производству электроинструмента, выход «Интерскол» на международный рынок. Это событие можно на-



Сергей НАЗАРОВ,
председатель совета директоров ЗАО «Интерскол»

звать даже эпохальным в истории нашей компании, так как оно открыло совершенно новые перспективы;

— выход на рынок оснастки и появление садовой программы «Интерскол».

Приходите на стенд «Интерскол»! Мы расскажем вам о новостях компании и продемонстрируем новинки.

МITEX являлся и является для нашей компании уникальной площадкой, на которой мы можем встретить большинство партнеров. Поэтому считаем для себя обязательным участие в этой выставке, и, кроме того, нашей компании хочется своим участием поддержать любимый MITEX.

Мы выходим на MITEX в первую очередь для того, чтобы поддержать отношения с уже существующими партнерами. Однако на каждой выставке происходят встречи с новыми клиентами, и такое живое общение часто является катализатором начала совместной работы.

«ЛИТ Трейдинг» является оптовой компанией, поэтому все, с кем мы общаемся и кого приглашаем на выставку, вовлечены в совместные деловые отношения. В результате на наш стенд в основном приходят постоянные партнеры, и такой расклад полностью нас устраивает. Но и конечным потребителям тоже всег-



Алексей ОРЛОВ,
исполнительный директор направления «Инструменты» компании «ЛИТ Трейдинг»

да рады — на их вопросы ответят наши технические специалисты.

Если говорить об экспозиции, то на MITEX-2009 мы традиционно выставляем все новинки, которые появились в ассортименте в текущем году. В этот раз особенно много новинок будет в модельном ряду Elitech. Для живого общения мы подготовим все наше радушие и гостеприимство. Заходите на наш стенд, вам понравится!

Торговая марка Prorab стабильно развивается. Кризис внес коррективы в планы по развитию, но на объемы продаж не повлиял. Мы участвуем в MITEX-2009, так как выставка позволяет ознакомить потенциальных клиентов и специалистов с продукцией, показать новинки.

В период с начала кризиса и по настоящий момент отмечается стабильный интерес и увеличение объемов закупки продукции Prorab дилерами. Это связано с расширением ассортимента и общей по рынку стагнацией в сегменте дорогого инструмента. Мы не ищем — находят нас!

На наш стенд приходят как специалисты, занимающиеся продажей инструмента, так как и конечные потребители. Наши консультанты готовы уделить внимание каждому посетителю. Опыт участия в выставках доказал эффективность публичности и открытости компании перед потенциальными клиентами.



Денис СМІРНОВ,
генеральный директор компании «Прораб» (Группа компаний A-class group)

На MITEX-2009 мы презентуем появление у Prorab новых категорий продукции: компрессорного оборудования, оснастки, бетономешалок, деревообрабатывающих станков, дизельных и сварочных генераторов, а также расширение ассортимента дрелей и дрелей-миксеров, ленточных шлифмашин, рубанков, циркулярных пил, лобзиков, сверлильных станков, плиткорезов, сварочных аппаратов, бензиновых генераторов.

Несмотря на смену названия, MITEX остается крупнейшим инструментальным форумом России. По сути, это итоговое выставочное мероприятие, событие, которым закрывается инструментальный сезон, подводятся итоги деятельности компаний, показываются новинки. Компания «Энкор» — многолетний участник этого крупнейшего инструментального форума. Наше участие в выставке — давно запланированное рабочее мероприятие, а кризис — не повод прекращать работу.

Если что-то и повлияло на активность дилеров, так это кризисные ожидания, неопределенность зимы и весны 2009 года. Предшествовавшая этому периоду продолжительная стабильность породила в людях справедливую уверенность в завтрашнем дне, но вновь возникшие трудности заставили пересмотреть методы работы и взаимоотношения с партнерами. На это потребовалось некоторое время, кото-



Артём ВАСИЛЬЕВ,
директор
ООО «Компания «Энкор»

рое и можно занести в пассив текущего года. Затем ситуация стабилизировалась, перспективы обрели былую определенность.

На стенд «Энкор», прежде всего, приходят наши традиционные старые партнеры. Выставка — это хороший повод встретиться, обсудить проблемы и достижения, выстроить планы на будущее.

На выставке всегда можно найти новых клиентов. Все предыдущие выставки в боль-

шей или меньшей степени этому способствовали. Лучшего способа познакомиться с ассортиментом, менеджментом потенциальных поставщиков пока никто не придумал. Ситуация 2009 года тем и интересна, что в плане приобретения новых клиентов кризисное время наиболее перспективно. Кризис во все времена порождает большое количество так называемых свободных клиентов. Это закон рынка и никуда от него не деться, кризис нарушает старые устоявшиеся связи и создает новые.

Приходящие на выставку конечные потребители — обычные люди, не связанные с инструментальным бизнесом, зачастую сообщают много полезной информации о нашей продукции.

Резюмируя, могу сказать, что мы рады всем посетителям нашего стенда, независимо от их статуса и возможных перспектив дальнейшей совместной работы.

Посещение выставки, безу-

словно, рекомендую. Это уникальная возможность прямого контакта производителя и потенциального конечного покупателя, который по-своему уникален. Мы много общаемся с конечным потребителем через собственную розничную сеть, но подобное общение никогда не бывает лишним.

Для покупателя выставка дает возможность получить информацию из первых рук, познакомиться с новинками. Без конечного потребителя выставка может утратить свою самобытность, превратившись в клуб по интересам.

Мы всегда, выстраивая план работ на год, подразумеваем участие в выставке MITEX и стараемся подготовить к ее открытию несколько приятных сюрпризов: обновляемая каждый год концепция стенда «Энкор», новинки ассортимента, новые каталоги, сувениры и многое другое. 2009 год не будет исключением, приходите к нам в гости, сами все увидите.

Олег ЗАСТРОГИН
директор
ЗАО «Диффузион
Инструмент»
(торговая марка
«Диолд»)



Торговая марка «Диолд» на протяжении нескольких лет участвует в выставках электроинструмента. Несмотря на кризис и необходимость сокращать расходы, в том числе и на рекламу, мы считаем необходимым участие в MITEX-2009.

Выставка является местом общения со многими нашими дилерами, приезжающими со всей страны, из самых отдаленных ее регионов, площадкой, где можно обсудить с ними итоги работы за год, наметить планы на будущий год. Участие в выставке такого масштаба поддерживает имидж торговой марки и позволяет привлечь новых покупателей, причем не только оптовых дилеров и представителей производственных компаний, но и людей, не имеющих прямого отношения к инструментальному бизнесу.

MITEX способствует увеличению популярности марки, дает возможность посетителям сравнить нашу марку «Диолд» с другими и сделать свой выбор. Естественно, на MITEX наша компания каждый год привозит новинки. В этом сезоне мы представим электрорастамеску, многофункциональную электрическую вибромашинку и несколько дрелей. Ждем вас на стенде «Диолд»!

Выставка MITEX-2009 оставлена в плане Brigadier как единственная в этом году. Рекламный бюджет был сокращен, что позволило нам сосредоточиться на основном, на наш взгляд, мероприятии года среди инструментальщиков.

По-моему, наш сегмент рынка в полной мере ощущает все «прелести» экономических проблем страны, за одним исключением: ввиду относительно низкого объема рынка он до сих пор оставался недостаточно привлекатель-

ным для аффилированных к властным структурам компаний. Что, наверное, и спасло его. В результате это один из немногих секторов российской экономики, где реальная конкуренция определяет правила игры, а управленческие удачи и ошибки моментально отражаются на положении компании на рынке. Как следствие — некоторые наши клиенты, которые вели агрессивную и не всегда оправданную экономическую политику, значительно сократили объемы закупок или вовсе приостановили деятельность. Но поскольку, как я уже упоминал, наш сегмент совсем не «перекачан» деньгами и все время находился в плотной конкурентной борьбе, практически все основные игроки с большими или меньшими потерями остаются «на поле». Что касается поиска новых клиентов — разумеется, это постоянный процесс. Найти их вполне реально, и это ставится обязательной целью компании. Поэтому, если у кого-то из «не наших» (пока) клиентов есть какие-то проблемы с поставщиками, — добро пожаловать.



Иван СОЛОВЬЕВ,
директор
Международной группы
компаний «Brigadier»

О публике на MITEX. Во время последних двух-трех выставок количество «праздно шатающихся» собирателей бесплатных молотков-отверток, как мне кажется, значительно сократилось. В большинстве своем люди знают, зачем и куда они пришли. Прошлогодняя выставка приятно удивила количеством и качеством посетителей.

Если в этом году мы увидим что-либо подобное — можно ставить MITEX твердую четверку за преодоление кризиса и болезненного развода с Intertool.

Если есть время, то, на мой взгляд, каждому мужчине не только желательно, но и обязательно посмотреть, что творится в мире «Сделай сам». Сделай сам — это ведь даже звучит по-мужски, правда? Инструментальный рынок бурно развивается — и в чем-то российские компании уже начинают превосходить многих западных производителей. Приведу пример — профессиональные плоскогубцы высшего качества российских поставщиков стоят у нас в 1,5–2 раза дешевле, чем аналоги лидирующих мировых брендов в странах их локализации. Попробуйте подыскать еще какую-либо группу товаров с подобным положением вещей...

У Brigadier в этом году появилась масса всяких новых штучек — полезных, удобных и, как всегда, очень красивых — мы обязательно покажем их нашим дорогим покупателям и не менее дорогим конкурентам на MITEX-2009. Спасибо!



Потенциал MITEX-2009

В период с 1 по 9 сентября 2009 года покупательский потенциал выставки MITEX-2009 был оценен независимой аудиторской компанией RussCom IT Systems. Приводим результаты отчета, созданного на основании опроса потенциальных посетителей MITEX-2009 из регионов РФ.

Цели посещения выставки	%
Покупки непосредственно на выставке и проведение переговоров с целью заключения договора	73,4
Изучение новинок ассортимента	84,9
Изучение новинок технологий	66,1
Изучение обстановки на рынке	69,3
Установление/ поддержание деловых контактов	85,9
Другое	4,7

Сфера деятельности компании	%
Региональный оптовый склад	17,71
Сетевая компания	29,17
Розничный магазин	48,44
Другое	48,44

Полномочия в компании	%
Влияет на принятие решений	40,6
Не влияет на принятие решений	9,4
Принимает решения	50,0
Другое	48,44

Тематика	% соотношение от общего количества посетителей
Абразивные материалы	31,8
Бензоинструмент	57,3
Инструмент для деревообработки	47,9
Компрессоры и генераторы	32,8
Садовый ручной инструмент	47,9
Сварочное оборудование и генераторы	41,1
Скобяные изделия, крепеж	37,0
Слесарный и монтажный ручной инструмент	62,5
Электроинструмент	77,6
Другое	20,3

Свой интерес к осуществлению закупок непосредственно на выставке, а также по итогам выставки (в течение шести месяцев после окончания выставки) высказали 73,4% респондентов. При этом основными ценовыми диапазонами инвестирования, (ранжированными по количеству посетителей, готовых их совершить), явились следующие:

Более 10 млн руб.	16,3
От 5 млн руб. до 10 млн руб.	10,6
От 1 млн руб. до 3 млн руб.	9,9
от 3 млн руб. до 5 млн руб.	9,2
Другое	48,44

В абсолютных цифрах оценка средней суммы инвестиций одного посетителя из региона РФ, планирующего осуществить покупки в течение шести месяцев после окончания работы MITEX-2009, с доверительной вероятностью 80% будет находиться в доверительном интервале от 1 389 993 до 1 675 196 рублей.

Соответственно, минимальный шестимесячный покупательский потенциал выставки MITEX-2009 (рассчитанный только по посетителям прошлого года, приехавшим из регионов РФ, без

учета новых посетителей, при условии их нормального распределения) с доверительной вероятностью 80% находится в доверительном интервале от 2 374 463 777 до 2 861 663 210 рублей.

	Оценка средней суммы инвестирования одного посетителя выставки из региона РФ, заявляющего о планировании инвестиций в течение 6 месяцев после окончания выставки	Оценка общей суммы инвестирования всех посетителей выставки из регионов РФ, планирующих закупки по теме данного раздела в течение 6 месяцев после окончания выставки (минимальный потенциал покупателя раздела)
Бензоинструмент	От 1 294 782 до 2 321 698 рублей	От 298 894 348 до 535 953 310 рублей
Слесарный и монтажный ручной инструмент	От 1 018 201 до 1 639 932 рублей	От 282 056 366 до 454 284 956 рублей
Электроинструмент	От 1 609 771 до 2 316 604 рублей	От 713 487 798 до 1 026 772 331 рублей

Опрошенные посетители из регионов (36,9%) затруднились дать ответ о конкретных суммах на осуществление инвестиций по итогам выставки. Причиной, по их словам, является зависимость заказов от потенциальных возможностей MITEX-2009. Эта категория посетителей готова осуществлять инвестиции, однако сумма зависит от товаров, которые будут представлены на выставке. По их заявлениям, объем инвестиций будет напрямую зависеть от представленных на выставке товаров, наличия скидочных предложений и объема заказов у компании.

Состояние рынка

Мнения о состоянии рынка респондентов из регионов РФ сходятся к единому – рынок жив, но влияние кризиса ощутимо.

Оценка ситуации на инструментальном рынке	%
Рынок уменьшается	39,2
Рынок растет	21,1
Рынок не меняется	8,8
Меняется структура рынка	19,6
Затруднился/ отказался ответить	10,8
Другое	11,3

Оценка ситуации в своей компании	%
Обороты компании увеличились	9,5
Обороты компании остались прежними	22,1
Обороты компании уменьшились	62,6
Компания ищет новые ниши на своем рынке	5,3
Компания меняет сферу деятельности	1,1
Другое	6,8

Таким образом, общими тенденциями для большинства компаний отрасли являются снижение объемов работ и оборота, уменьшение количества заказов и спроса, замедление финансовых потоков. Имеет место появление на рынке новых возможностей в силу ухода слабых игроков. Но в целом рынок находится в удовлетворительном состоянии, и высокий покупательский потенциал посетителей выставки MITEX-2009 это подтверждает.

Материал подготовлен на основе аналитической записки по результатам аудита баерского потенциала выставки MITEX-2009, составленной А.К.Жуковским, генеральным директором ООО «РуссКом Ай-Ти Системс»



MITEX: зеркало инструментального рынка

Выставку можно назвать своеобразным зеркалом, поэтому нам бы хотелось обсудить не только MITEX, но и ситуацию в отрасли в целом, проанализировать события, подвести некоторые итоги прошедшего года. Результаты не претендуют на фундаментальность, но хотя бы обрисовывают происходящее и выявляют тенденции.

Рынок до кризиса (данные с конференции РАТПЭ на MITEX-2008)

До кризиса российский рынок инструмента демонстрировал стабильный рост в среднем более чем на 20% каждый год. В 2007 году рынок вырос на 33% по сравнению с 2006 годом, составив 16 млн штук электроинструмента или 35 млрд руб. в денежном выражении. Для сравнения данные по рынкам других стран: в Европе рост рынка в 2007 году составил 11,5%, в США объем рынка в 2007 году был ниже, чем в 2006-м на 3,9%, в Японии ниже на 4%.

Прогнозируемый объем российского рынка в 2008 году должен был составить около 19 млн штук электроинструментов или 42 млрд руб. в денежном выражении, что на 19% больше, чем в 2007 году.

2009 год: глобальная рецессия

Ситуация на рынке инструмента неразрывно связана с состоянием рынка строительства и недвижимости, поэтому предлагаем поговорить в первую очередь о нем. В силу своей зависимости от внешнего финансирования этот сектор экономики стал одним из наиболее пострадавших от финансового кризиса. Ставки по кредитам для девелоперов выросли с 10–14% до 20–25% годовых.

Большинство российских строительных компании ощутили влияние кризиса в последние месяцы 2008 года, хотя некоторые отметили определенные трудности еще с начала 2008 года. В среднем очевидные проблемы на строительном рынке начались с августа 2008 года: строительные площадки еще не пустовали, но сложности с кредитами уже начались. Из-за остановки в финансировании большинство строительных компаний заморозили большую часть своих проектов, сосредоточив усилия на наиболее ликвидных из них.

Рецессия рынка строительства и недвижимости неизбежно негативно отразилась на рынке строительных материалов и инструмента. Начало 2009 года характеризуется резким падением курса рубля. Еще хуже положение дел в Украине. Более-менее ровная ситуация в Белоруссии, так как она менее интегрирована в мировую экономику.

Результат — сильнейшая депрессия на строительном рынке в целом и на рынке инструмента в частности. А ведь компании только привыкли к некоей экономической стабильности, строили свои планы на основе прогнозов роста — им потребовалось время, чтобы адаптироваться к новым реалиям.

Ближе к весне рынок отошел от первичного шока, активность начала расти. К тому же приблизился теплый сезон, когда спрос традиционно растет. Середина 2009 года была экономически относительно стабильна, что позволило потребителям (в основном частному сектору) возвратиться к уверенному планированию и совершению крупных покупок, что позитивно отразилось на рынке.

Из инструментальных компаний в первую очередь кризис сильно ощутили те, кто развивался быстро и, соответственно, имел большие объемы кредитования (особенно быстроразвивающиеся сети специализированных магазинов). Они были не готовы к тому, что кредиты получать станет сложно, процент вырастет, а отбить вложенные деньги быстро уже не получится. Те компании, у кого были собственные средства и кто развивался экстенсивным путем, пострадали, но не так сильно.

У некоторых поставщиков нехватка оборотных средств вызвала отсутствие товара на их складах в разгар сезона. Некоторые же банально перестраховались при прогнозировании падения рынка.

По строительным материалам, услугам и т. д. показатели аналогичные. Например, по оценкам экспертов, с начала 2009 года

объемы продаж на рынке пластиковых окон упали в среднем на 30–60% в зависимости от специализации компании, рентабельность бизнеса по производству окон ПВХ сейчас не превышает 8–10%. Рецессия была глобальной. Вопрос только в том, применим ли глагол «была» или дно кризиса строительной отрасли еще не пройдено. Прогнозы участников рынка крайне противоречивы. Одно ясно: даже если свободное падение закончилось, это вовсе не значит, что впереди не предстоит ухабистая дорога.

Рынок профессионального инструмента

Значительное — до 60% — падение профессионального сегмента связано с общим падением строительного рынка, оставшейся промышленностью (в том числе деревообрабатывающей), снижением покупательского спроса.

Большинство строительных организаций, заморозивших часть объектов, перебросили ресурсы, в том числе электроинструмент, на действующие стройплощадки и постарались не расходовать средства на приобретение нового. Как отмечают представители фирм, инструмент, который до кризиса просто заменили бы на новый, теперь все чаще несут в ремонт: потребители предпочитают вкладывать средства в обслуживание приобретенного ранее (сервис, диагностика, расходные материалы). Впрочем, отрадно то, что строители продолжают поддерживать контакты с продавцами, интересуются новыми моделями, ценами и условиями сотрудничества.

Надежды на частника

Бытовой сегмент тоже пострадал, но не так сильно. Те стройки, которые уже начаты, все равно нужно заканчивать. И если не хватает денег на профессиональный инструмент, строители вынуждены переходить на бытовой: пусть в конечном счете он обойдется дороже (чудес не бывает — «скупой платит дважды»), но достраивать нужно здесь и сейчас. Тут уже не до разумных покупок с запасом и на перспективу.

Кроме как в строительстве новых объектов, инструменты востребованы при ремонте уже имеющихся. Россияне из-за кризиса были вынуждены снизить расходы на ремонт. Если в 2007 году доля тех, кто делал ремонт в квартире, составляла по результатам опросов ВЦИОМ порядка 22%, то в этом году она упала до 18%. Косметическим ремонтом занимались 35% опрошенных против 39%. И все же ремонт квартиры продолжает лидировать среди планов россиян на 2009–2010 гг. Здесь для рынка инструмента есть возможности для удержания объемов продаж.

О том, что именно у частного сектора есть средства, говорит тот факт, что спрос в гипермаркетах сохранился фактически на докризисном уровне. В специализированных магазинах падение продаж более сильное, так как туда ходили именно профессионалы. Самое сильное падение — у тех дилеров, которые работали напрямую со строительными организациями и производством.

Перспективы

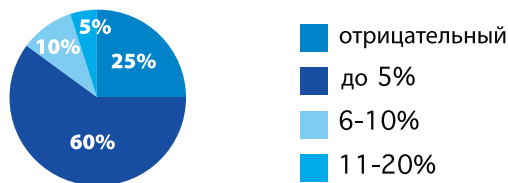
Анализ российской прессы показывает, что ситуация на рынке строительства и недвижимости может нормализоваться к началу 2011 года, что связано с предположительным окончанием кризиса ликвидности.

В 2009 году предполагаются отрицательные темпы роста. По ожиданиям большинства строительных компаний, в 2010 году они составят до 5%. Оптимисты говорят о 10–20%.

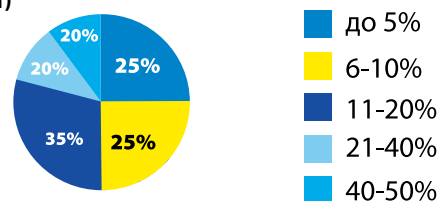
В более долгосрочной перспективе (3–5 лет) мнения сильно разделяются. В среднем называется рост от 10 до 20%.

Прогноз позитивный. Другой вопрос, не слишком ли радужны ожидания строительных компаний и что будет происходить на мировом рынке.

Мнения строительных компаний о темпах роста строительного сектора в 2009–2010 гг.



Мнения строительных компаний о темпах роста строительного сектора в более долгосрочной перспективе (3–5 лет)



Больше всего пострадал сектор коммерческого строительства. Ожидается, что, когда ситуация начнет стабилизироваться, в ближайшие 3–5 лет наибольшим спросом будет пользоваться жилая недвижимость. Особые ожидания рынка связаны с малоэтажным/коттеджным строительством. Осознав спрос на загородную недвижимость в самых дешевых сегментах и дома эконом-класса, многие компании переключили свое внимание на этот сектор.

Несмотря на сложившуюся ситуацию, аналитики единодушны во мнении, что спрос на жилье, офисные и торговые помещения далек от насыщения. Принимая во внимание текущее сокращение объемов строительства, можно уверенно прогнозировать возобновление роста в секторе строительства и недвижимости через несколько лет. После кризиса спрос на жилье и офисы снова вырастет и, соответственно, начнется подъем на инструментальном рынке (в первую очередь в его профессиональном сегменте), и компании смогут наверстать упущенную прибыль. Потенциал у рынка есть, и он высокий.

Адаптация к новым реалиям

Как говорится, потенциально мы богаты, но в реалиях до светлого будущего в виде подъема экономики нужно еще дожить. Поэтому меры по сохранению клиентов требуется принимать сейчас.

Одна из тенденций при расширении модельного ряда — удешевление (особенно это касается профессионального инструмента). Помимо существующей уже линейки в модельный ряд многие компании добавляют более дешевые модели.

Показательный пример — ответ кризису от компании Hilti. В начале лета началась акция по новому легкому перфоратору Hilti TE 1 — 3990 руб. без НДС. Секрет такой феноменально низкой для Hilti цены: модель производится на собственном заводе Hilti в Шанхае. При этом, несмотря на расположение производства в КНР, компания Hilti уверена в качестве нового перфоратора, поэтому предлагает традиционные для нее уникальные условия сервисного обслуживания и на TE 1. Для потребителей это значит, что в течение первых двух лет затраты на ремонт будут отсутствовать, а начиная с третьего года эксплуатации максимальная стоимость ремонта не превысит 33% от стоимости нового инструмента. Беспрецедентный для Hilti шаг.

Но не всегда низкая цена на новинку является свидетельством производства в Китае. Производители премиум-сегмента выбирают и другой путь: снижение функциональности. Ведь есть некоторые возможности, которые требуются далеко не всем и, соответственно, не все готовы за них переплачивать. Так, компания Festool, которая славится своим инновационным инструментом, в кризис предложила практичную модель торцовочной

пилы Карех KS 88 на основе уже существовавшей Карех KS 120. Торцовки сделаны на одной базе, но, пожертвовав некоторыми функциями, компания Festool достигла потрясающего удешевления — почти на 25%.

Садовая техника — хорошие показатели в 2009 году

Добрая новость: рынок садовой техники кризис затронул не так сильно. Падение в профессиональном сегменте, естественно, было, так как лесозаготовка сильно сократилась, а у коммунальщиков урезали бюджет. Но обороты компаний сохранились на нормальном уровне за счет частного сектора. Некоторые россияне при первых признаках кризиса вспомнили, что личные «6 соток» — это не только зеленый газончик и приятное место для пикника, но и потенциальный источник растительных белков, углеводов и прочих микроэлементов, а также вполне серьезное подспорье в битве за семейный бюджет. А для работы нужна садовая техника. Да и посаженные в докризисные времена газоны выросли — траву потребовалось косить.

В приведенных выше оценках рынка много надежд связано с малоэтажным строительством, что опять же означает перспективы для рынка садовой техники — людям потребуется облагораживать участки вокруг домов.

В 2009 году наблюдалось интересное явление. Из-за нехватки оборотных средств или нежелания рисковать многие компании, для которых садовая тематика не является специализацией, вообще не привезли технику к началу сезона. В результате у некоторых возник дефицит. Но еще больше ошиблись те, кто, заметив такой дефицит, привезли садовую технику позже. Спрос к концу июля уже спал — товар ведь сезонный. В результате у некоторых фирм «садовка» подвисла на складах.

Выставка в кризис необходима!

А стоит ли в кризис вообще участвовать в выставке?

Несколько аргументов «за»:

— В кризис особенно важна оперативная информация и личное общение. Выставки в этом смысле представляют собой уникальную площадку, где можно встретиться и обсудить текущие проблемы, новости, состояние рынка. Интересный факт: в последнее время первые лица компаний часто присутствуют на стендах и активно общаются с клиентами лично.

— Возможность поддержать контакт с постоянными партнерами. Грубо говоря, уже то, что есть стенд и на нем присутствуют знакомые лица и представлены новики, говорит о том, что компания, как минимум, «находится на плаву». Выставка — это идеальное средство для демонстрации присутствия на рынке.

— Возможность найти новых партнеров. В какой-то момент до кризиса практически все специализированные выставки начали скатываться к «междусобойчикам», где все друг друга и так знают. Сейчас ситуация изменилась. Некоторые компании потеряли постоянных поставщиков из-за нехватки у них оборотных средств и оказались без товара — возникла потребность искать новых партнеров. Другая, тоже ставшая распространенной ситуация: дилер торговал премиум-сегментом, но в кризис решил расширить ассортимент за счет более дешевой продукции. Третий пример: некоторые строительные компании при всем желании не в состоянии сейчас покупать профессиональное оборудование и вынуждены искать что-то подешевле. В результате таких изменений кто-то теряет, а кто-то находит, увеличивая долю своего присутствия на рынке.

Даже если вы не участвуете в выставке как экспонент — обязательно ее посетите. Обмен информацией — ключ к пониманию ситуации и своевременному реагированию, а значит — к успеху. Специалистам особенно рекомендуем посетить организованную РАТПЭ конференцию, где будут обсуждаться последние тенденции рынка инструментов.

Автор статьи: Андрей Зборовский
Редактор издательства «Потребитель»



НОВОСТИ РЫНКА

В этом разделе мы рассказываем, что интересного произошло с прошлой выставки MITEX-2008. Новости разные. Некоторые глобальные — типа открытия завода или мирового ребрендинга, такое случается нечасто. Некоторые более локальные, зато самые свежие и актуальные — их компании подготовили специально к MITEX-2009.

Li-Ion пылесосы Makita: 20 минут работы

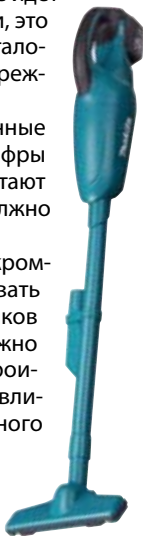
В богатейшем ассортименте, который предлагает своим покупателям компания Makita, можно найти немало нестандартных, а порой и по-настоящему экзотических инструментов и приспособлений. Например, пылесос.

«Что же в пылесосе необычного?» — наверняка спросят многие. В общем-то, ничего, да вот только пылесос, о котором идет речь, — аккумуляторный... А это, согласитесь, далеко не обыденная вещь. Впрочем, и не уникальная — подобные модели есть в каталоге некоторых крупных производителей электроинструмента. Кроме того, и у производителей бытовой техники есть аккумуляторные пылесосы. Преимущества аккумуляторных ясны: работать можно там, где поблизости нет розетки, да и вообще, провод за собой таскать не нужно.

Собственно говоря, речь в данном случае идет о двух моделях — BCL 140 и BCL 180. Кстати, это не первые аккумуляторные пылесосы в каталоге Makita, они призваны заменить своих прежних коллег.

Что же нового? Современные литий-ионные аккумуляторы (на их вольтаж указывают цифры в маркировке — 14,4 и 18 В), которые питают инструмент. Полного заряда батареи должно хватить на 20 минут работы.

Пылесос отличается малым весом и скромными габаритами. Его удобно использовать не только для чистки пола, но также потолков и лестниц. Причем применение ему можно найти и в квартире, и в мастерской, и на строительной площадке. Фильтр позволит улавливать даже мельчайшие частицы строительного мусора (например, бетонную пыль).



Makita представлена на стенде ООО «ЛИТ Трейдинг»: D701, павильон №1

Открытие завода Interskol Crown Group в КНР

В конце 2008 года председатель совета директоров компании «Интерскол» Сергей Назаров и президент одной из крупнейших компаний по производству электроинструмента в КНР Crown Power-Tool Manufacturing Стивен Сю (Steven Xu) объявили о достижении окончательной договоренности по объединению активов и созданию совместного предприятия Interskol Crown Group (сокращенно — ICG).

20–26 апреля 2009 года организована поездка порядка 150 приглашенных гостей на торжественное открытие нового завода ICG в Китае в городе Цзиньхуа. На заводе презентовано производство полного цикла, которое будет включать мехобработывающие линии по выпуску валов и шестерен, линии обрабатывающих центров по расточке корпусных деталей, роботизированную линию по выпуску двигателей, алюминиевое и пластмассовое производство.

Мощности завода ICG рассчитаны на 12 млн штук продукции в год (они ограничены производственными площадями и возможностями линии по выпуску электродвигателей). На заводе будет производиться практически вся линейка «Интерскол»: электродрели, угловые шлифовальные машины, циркулярные пилы и др.

Альянс ICG позволил «Интерскол» войти в десятку крупнейших мировых компаний-производителей электроинструмента и стать глобальной компанией.

В течение двух лет планируется расширение линейки «Интерскол» с 60 до 100 наименований. Создав унифицированную продуктовую линейку, объединив маркетинговый потенциал и логистические возможности, ICG планирует начать активные продажи в различных регионах мира.



Номер стенда «Интерскол»: D801, павильон №1

Компания «Интерскол» — спонсор сурдлимпийской сборной России по боулингу

Международные Сурдлимпийские игры — старейшие спортивные соревнования глухих, которые проводятся с 1924 года. Отечественные спортсмены впервые приняли в них участие в далеком 1954 году. С 1993 года в этих играх участвует Российская Федерация. Причем на зимних Сурдлимпийских играх в неофициальном командном зачете россияне неизменно занимали первые места, а на летних играх — вторые.

Одна из команд нашей общей сурдлимпийской сборной — сборная по боулингу. Ее спонсором является компания «Интерскол». Так как боулинг является только паралимпийским видом спорта, то государство сборную не финансирует.

Чтобы успешно выступать на мировых соревнованиях, надо тренироваться по шесть-семь раз в неделю часа по два. Поэтому помощь компании «Интерскол», спонсирующей аренду дорожек в коммерческих клубах для тренировок спортсменов, особенно важна.



«Интерскол» выходит на рынок оснастки

С весны 2009 года компания «Интерскол» приступила к выпуску под своей маркой режущей и абразивной оснастки. Предпосылкой к этому послужило мнение, подтвержденное исследованием, что покупатели электроинструмента часто желают приобрести вместе с ним и расходные материалы той же фирмы, той же ценовой категории, но по возможности более высокого качества. Что касается последнего, то контроль производства со стороны собственной группы инженеров «Интерскол» в сочетании с жестким выходным контролем дают компании возможность выпускать недорогую оснастку с превосходным для своей ценовой группы соотношением цена-качество.

Программа оснастки будет развиваться поэтапно.

Первыми на рынке появились абразивные шлифовальные и отрезные круги для УШМ для черных и цветных металлов, шлифовальные бумаги и ленты.



В планах «Интерскол» — буры для перфораторов с двумя и четырьмя режущими кромками, долота, сверла по металлу, дереву и камню, перовые сверла, алмазные отрезные круги со сплошной или сегментной режущей кромкой. Далее ожидаются пыльные диски для циркулярных пил и другой абразивный инструмент во всех его ипостасях. Последними появятся углеродистые и биметаллические полотна для лобзиков, шуруповертные биты.

Электроинструмент — наиболее динамично развивающаяся программа «Энкор» в 2009 году

Главной премьерой прошлой выставки MITEX-2008 для компании «Энкор», безусловно, стала программа электроинструментов под собственным брендом. Но на презентации осенью 2008 года неоднократно упоминалось о том, что это лишь первая часть программы, и тем самым анонсировалось ее дальнейшее расширение.

В 2009 году «Энкор» плодотворно работал над новым направлением. Появились и успешно продаются на российском рынке легкие перфораторы, ручные дисковые пилы, сетевой шурупверт, две новые легкие дрели, компактная эксцентриковая и ленточная шлифовальные машины, новый рубанок и две угловые шлифовальные машины. Ассортиментная линейка по сравнению с 2008-м годом увеличилась практически вдвое.

На MITEX-2009 «Энкор» продемонстрирует свою программу электроинструментов в целостном, практически завершенном виде. На стенде компании также будут представлены новинки станков «Корвет», ручного инструмента и оснастки.

Номер стенда «Энкор»: D401, павильон №1

«Интерскол»: теперь и садовая техника

В 2009 году «Интерскол» вышел на садовый рынок. Строго говоря, направление садовой и бензиновой техники для компании не было совсем новым. Так, в ассортименте «Интерскола» уже давно есть бензопилы, но с самого начала, обратившись в сторону бензотехники, компания не собиралась останавливаться только на них. И вот в этом году каталог дополнила «полноценная» садовая техника — мотокосы и газонокосилки, бензомоторные и электрические. Всего — восемь моделей.

«Интерскол» начал с ограниченного количества моделей, это связано с тщательной проработкой каждого из инструментов, которая всегда проводится ЗАО «Интерскол». В дальнейшем планируется представить и другую продукцию. Но при этом специалисты компании отмечают, что слишком богатого ассортимента не будет. Маркетинговый анализ позволил выявить наиболее перспективные позиции, на которых компания и планирует сосредоточиться. Поэтому в нише садовой техники «Интерскол» присутствовать будет, но выборочно — по две-три модели самого распространенного вида. Они будут различаться функциями, оснащением, возможностями, чтобы покупатели могли найти все, что им необходимо.

Электрические и бензомоторные газонокосилки «Интерскол» выпускаются на заводах GGP, размещенных в Словакии. GGP в представлении не нуждается — это крупнейшая итальянская компания является OEM-производителем для многих именитых брендов. Часть линейки — электрические и бензомоторные косы — производятся на известном заводе в КНР, естественно, с соблюдением всех условий технического аудита и строгого контроля качества, обеспечивающих общий уровень качества всего садового инструмента под маркой «Интерскол».

Садовая техника «Интерскол» будет представлена также в Белоруссии и Украине. Поскольку без нормального сервиса не может быть нормальных продаж, заключены договоры с российскими сервисами на обслуживание техники. В этом «Интерскол» помог опыт с бензопилами — они, кстати, также производятся на заводах GGP. Что касается соотношения цена/качество, то в садовом направлении оно планируется таким же, как в случае с электроинструментом «Интерскол».

Номер стенда «Интерскол»: D801, павильон №1



Новое имя: Status

Компания «Спринтер Тулс» (торговая марка электроинструмента Stayer) проводит постепенный ребрендинг и выводит новую торговую марку – Status. По сути, необходимость в новом имени возникла потому, что начался плановый выход на международные рынки. Права на торговую марку электроинструмента Stayer принадлежат итальянской компании Lion International S.r.l., но распространяются только на страны СНГ. Чтобы компания смогла расширить географию поставок, потребовался ребрендинг.

Презентация новой линейки Status прошла в рамках выставки MITEX-2008. В Украине Status представили на выставке Exprotol-2009, которая прошла в феврале 2009-го.

Цветовая гамма инструмента и логотип Status выполнены в стиле Stayer. Опросы компании показывают, что ассоциативно оба бренда воспринимают одинаково. А значит, намеченная цель — сгладить трудности перехода и проассоциировать новую торговую марку Status со знакомым и хорошо узнаваемым электроинструментом Stayer — достигается успешно.

Инструмент Status во многом несет ту же идеологию, что и Stayer (основная часть изделий идентична Stayer). Это профессиональная техника, в которой используются высококачественные материалы — алюминиевые сплавы для корпусов редукторов, пластмассы высшего качества для корпусов машин и комплектующие (подшипники, выключатели и др.) ведущих поставщиков. Компания «Спринтер Тулс» не видит смысла участвовать в гонке «как у всех, только дешевле».

Основная идеология — создать и предложить покупателю оригинальные изделия, которые нельзя встретить в линейках



других электроинструментальных марок. Для достижения этой цели делаются инвестиции в собственные пресс-формы корпусных деталей, разрабатывается фирменный дизайн инструмента, причем с привлечением итальянских дизайнерских компаний.

Все обязательства Stayer, включая гарантийные и послегарантийные, остаются в силе. Некоторые изделия из линейки Stayer просто «перекочевали» в модельный ряд Status — соответственно запчасти к ним те же самые.

К концу 2009 года «Спринтер Тулс» планирует выпускать 50 основных моделей электроинструмента.

Номер стенда «Спринтер Тулс»: D602, павильон №1

Компания «Кордоба» представляет Matrix



Компания «Кордоба» представляет на российском рынке новую для него торговую марку — Matrix. Под этим брендом выпускают электроинструмент бытового класса, а также садовую технику. Компания Matrix GmbH была создана более 6 лет назад в Германии и за короткое время вышла на крупнейшие рынки Европы и США. Сегодня широкий ассортимент Matrix представлен во многих сетевых магазинах и специализированных центрах по всему миру.

Инструменты под маркой Matrix производят на лучших заводах КНР. Специалисты компании контролируют каждый этап производства и осуществляют жесткий отбор комплектующих и каждой единицы продукции. Финальное тестирование инструмент проходит в Германии, где каждая новая партия получает оценку качества.

В ассортименте Matrix есть электроинструмент любых видов и жанров: дрели, шуруповерты, перфораторы, «болгарки», электролобзики, рубанки, фрезерные и шлифовальные машины, циркулярные пилы, всевозможные станки, бензогенераторы, сварочные аппараты, компрессоры и многое другое.

Вместе с тем компания не идет по «проторенной дорожке»: в ее каталоге представлены не только наиболее распространенные инструменты, но и уникальные. Яркий пример — пила Duo Power, выпускаемая по запатентованной технологии. Она предназначена для резки металла, пластика, дерева, камня и других материалов. Своим внешним видом она напоминает... классическую «болгарку», только вместо абразивного круга у Duo Power установлены два режущих диска.

При работе они движутся навстречу друг другу.



Номер стенда «Кордоба»: D404, павильон №1

Презентация новой линейки DWT на MITEX-2009



ООО «Инструмент ДВТ» является единственным официальным представителем марки DWT в России. Компания презентует на выставке новую линейку 2010 года. О новостях DWT рассказывает коммерческий директор ООО «Инструмент ДВТ» Александр Медведев:

«Половина сотрудников, работающих сейчас в российском представительстве, — люди из состава прошлой компании. Все, что было наработано

хорошего за эти годы, мы, естественно, постараемся сохранить — и рекламную поддержку наших покупателей, и сервис, и рекомендуемые розничные цены.

Кризис затронул всех, и нас в том числе, но у DWT есть хороший запас прочности, который позволяет думать не о том, как выжить, а о планах на будущее и о претворении их в жизнь. За последний год компания открыла логистические центры в Европе и Китае и приобрела фабрику упаковки. Но главная наша новость — изменение модельного ряда, ожидаемое в ближайшей перспективе. Оно затронет не несколько моделей — это будет тотальное обновление (по инструменту — 90% линейки). Изменится как дизайн, так и комплектующие. Кроме того, появится 1200 новых артикулов по аксессуарам — это продукты лучшего качества и в новой упаковке — к ее разработке привлекались итальянские специалисты. Замена будет происходить постепенно, первые новинки поступят в Россию в 2010 году.

На фото: новинки DWT, которые уже скоро поступят в продажу, — аккумуляторная дрель-шуруповерт DWT ABS-18 T и УШМ WS-230 D.



Номер стенда DWT: B1002, павильон №1

Расширение модельного ряда генераторов Europower

Компания «Астари» — официальный представитель известного бельгийского производителя Europower, выпускающего широкую гамму электроагрегатов, работающих на бензине, дизельном топливе или газе. «Астари» имеет постоянно расширяющуюся дилерскую сеть в Москве и в регионах РФ, а также развивающуюся сеть собственных точек розничных продаж в Москве.



Главные новости:

1. Продление до 2012 года европейского сертификата качества ISO 9001. Кстати, в свое время именно Europower первым в Европе из производителей электроагрегатов малой мощности получил сертификат ISO 9001.

2. Расширение модельного ряда дизельных генераторов, предназначенных для резервирования штатной сети в загородном доме, строительных работ в густонаселенной местности, где к требованиям по шуму предъявляется повышенное внимание, и энергообеспечения районов, в которых по разным причинам отсутствует централизованная система электроснабжения. Особое место в ряду генераторов Europower занимают супермалозумные и компактные станции серии New Boy, которые пользуются большим спросом. Вызывают доверие европейское качество сборки и «именитые» комплектующие.



3. Сохранение спроса на ассортимент сварочных генераторов, имеющих встроенную сварку.

Номер стенда «Астари»: D904, павильон №1

«ТД Северо-Западный» открыл новые складские комплексы

«ТД Северо-Западный» в 2009 году открыл новые складские комплексы в Екатеринбурге, Самаре, Новосибирске, Краснодаре, Владивостоке. Общее количество терминалов, включая складские комплексы в Санкт-Петербурге и Москве, достигло семи. В Москве, Екатеринбурге, Новосибирске, Самаре и Санкт-Петербурге расположены складские терминалы класса «А», в Краснодаре — «В». Все они имеют развитую инфраструктуру, обеспечивают обработку заявок и безошибочную сборку товара. Отгрузка клиенту осуществляется за 10 минут при условии составления заявки до 15.00 предыдущего дня.

«ТД Северо-Западный» — эксклюзивный поставщик товаров федеральной сети магазинов «220 Вольт» — предлагает полную линейку электро- и бензоинструмента, садовой техники, генераторов, расходных материалов. Дистрибьютор Hitachi, Hammer, Skil; дилер Bosch, Makita, Sparky. Работает на рынке абразивных материалов свыше 12 лет и на сегодняшний день — крупнейший в России дилер «Лужского абразивного завода».

Номер стенда «ТД Северо-Западный»: А702, павильон №1



«Керхер» делает акцент на влагопылесосах

Осенью 2009 компания ООО «Керхер», которая является дочерним предприятием концерна Alfred Kärcher GmbH & Co KG, делает акцент на влагопылесосах.

Какова бы ни была грязь — влагопылесосы Kärcher способны «проглотить» буквально все: от обычной пыли до осколков стекла, деревянной или металлической стружки или воды! Отличаясь продуманной конструкцией и высокой надежностью, пылесосы А-класса подходят для работы на самых разнообразных объектах — в мастерской или подвале, в гараже, автомобиле или при проведении ремонтных работ. Даже очистка засоренных стоков не представляет для них проблем.

Все аппараты серии А имеют многоступенчатую систему фильтрации пыли: патронный фильтр и бумажный фильтр-мешок, а аппараты экстра-класса — плоский складчатый фильтр Есо. Для удаления мусора и сухих загрязнений можно использовать только патронный фильтр, однако без фильтр-мешка срок его службы сокращается.

Для защиты мотора от влаги все пылесосы оснащаются системой «Water-stop», которая перекрывает поток воздуха при достижении водой максимально допустимого уровня.

Разработанная Kärcher новая система

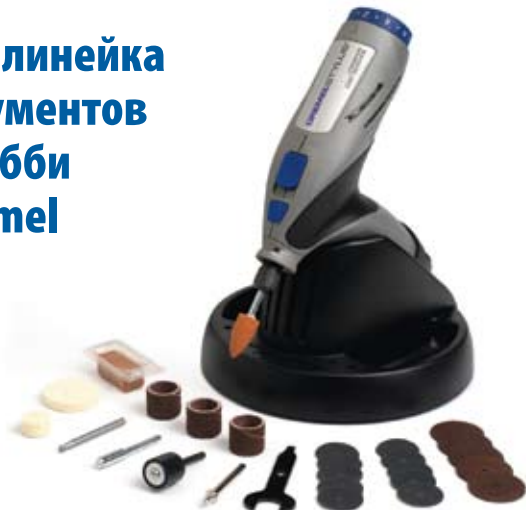
замков Pull&Push обеспечивает простое отсоединение и присоединение мусоросборника. Возможность хранения входящих в комплект поставки принадлежностей и всасывающего шланга на корпусе пылесоса позволяет всегда иметь их под рукой.

Обладая высокой производительностью (от 3900 до 4800 л/мин) пылесосы с легкостью собирают крупный мусор, такой как сухие листья, щепки, комки грязи, и могут применяться для очистки садовых дорожек, бассейнов, фонтанов, декоративных прудов (после спуска воды). Перемещению по неровным поверхностям способствует надежное шасси с крупными колесами. Пылесосы среднего и комфортного класса оснащены функцией выдувания с регулировкой интенсивности потока воздуха. Эта функция позволяет легко удалять мусор (например, листья) из труднодоступных мест, осушать лужи. Разумеется, помимо перечисленных видов работ, влагопылесосы справляются с обычной сухой уборкой твердых полов в помещениях, а установив турбощетку вместо стандартной насадки, можно очищать ковры и мягкую мебель, например от шерсти домашних животных.

Номер стенда «Керхер»: В605, павильон №1



Новая линейка инструментов для хобби от Dremel



Новая линейка для хобби Dremel — это комплект, который включает в себя Dremel 300-й серии, Dremel Stylus, гравер, газовый инструмент VersaTip, настольный верстак и клеевой пистолет. Возможности этих инструментов ограничивает только воображение мастера. С их помощью легко изготавливать бижутерию или даже ювелирные изделия, делать гравировку по металлу или пластику, инкрустацию деревом.

Немного поподробнее о новинках.

1. *Настольный верстак* — очень компактный, легкий и надежный. В отличие от большинства аналогов может использоваться как в доме, так и на улице. Разработан специально для тех, кто работает над проектами, требующими особой точности.

2. *Dremel Stylus* — многофункциональный инструмент с уникальной маневренностью. Не будучи привязан к источнику электричества, он мал, легок, эргономичен и исключительно точен. Все это делает его идеальным инструментом для таких проектов, как изготовление бижутерии и ювелирных украшений, гравировка по разным материалам, обработка дерева и множества других. Инструмент поставляется с набором из 25 высококачественных насадок и пространством для хранения элементов, связанных с проектом.

3. *Гравер* — надежный инструмент для гравировки, удовлетворяющий всем требованиям к точности и удобства в работе. Мягкий корпус, компактный и эргономичный дизайн гравера Dremel обеспечивают комфорт в работе и отличный результат при обработке любых материалов — стекла, пластика, металла, дерева, камня и керамики. Инструмент укомплектован трафаретами, которые упростят начало работы.

4. *Клеевой пистолет* с двумя рабочими температурами очень функционален. У него большая, широкая ножка, удобная подставка для максимальной устойчивости на рабочем месте и возможности работать одной рукой. Клеевой пистолет в комплекте с новыми цветными блестящими стержнями может пригодиться для разнообразных операций, связанных как со склеиванием, так и с декорированием (скрапбукинг, флористика, декорирование стекла, дерева и многое другое). Инструмент поставляется с комплектом стандартных клеевых стержней Dremel, а также 12 цветными декоративными стержнями.

5. *Газовый инструмент VersaTip* также незаменим в арсенале творческого человека. Он работает от бутана и может использоваться с шестью различными насадками, что расширяет сферу его применения, а именно упрощает такие процессы, как пайка, растапливание, термоусадка, тиснение, пирография, выжигание. Работающий от жидкого бутана, VersaTip быстро, буквально в течение 10 секунд, перенаправляется и нагревается, так что практически постоянно готов к работе.

6. И, наконец, инструмент *Dremel 300-й серии* с улучшенной эргономикой для выполнения огромного количества операций, требующих большой точности и высокой скорости. Мотор мощностью 125 ватт и мягкие накладки на корпус были специально разработаны таким образом, чтобы уменьшать вибрацию и повышать удобство в работе. С набором из 25 высококачественных насадок этот инструмент поможет в выполнении проектов, включающих в себя гравировку, резьбу, шлифовку, полировку, резку и другие операции.

Bosch стал победителем Plus X Award 2009



В 2009 году установлен рекорд: 14 профессиональных электроинструментов от Bosch были удостоены наград Plus X Award 2009. Все номинированные на конкурс инструменты стали победителями в одной, а некоторые даже в нескольких номинациях — «Высокое качество», «Удобство обращения», «Эргономичность» и «Дизайн». Кроме того, Bosch было присуждено звание «Самый инновационный бренд 2009 года» в области электроинструментов, что наглядно доказывает: Bosch продолжает разрабатывать инновационные инструменты для профессионалов, которые устанавливают новые стандарты в области качества, дизайна, эргономичности и удобства обращения.

Plus X Award — это крупнейший европейский конкурс, учрежденный по инициативе Media Society Networks, на котором компании представляют свои достижения в области технологий, спортивной продукции и потребительских товаров. В состав жюри входят журналисты и руководители ведущих отраслевых компаний. В этом году на участие в конкурсе «Plus X Awards» было подано примерно 1000 заявок от предприятий 13 отраслей, из которых были отобраны всего 200. На церемонии Plus X Award-Night, прошедшей 19 мая 2009 года в конгресс-центре Кельна, присутствовало более чем 500 гостей.

Представляем список инструментов-победителей:

- аккумуляторная дрель-шуруповерт GSR 14,4 VE-2-LI Professional: «Высокое качество»+«Дизайн»;
- аккумуляторная дрель-шуруповерт GSR 14,4 V-LI Professional: «Высокое качество»;
- аккумуляторная дрель-шуруповерт GSR 18 VE-2-LI Professional: «Высокое качество»;
- аккумуляторная дрель-шуруповерт GSR 18 V-LI Professional: «Высокое качество»;
- аккумуляторная ударная дрель-шуруповерт GSB 14,4 VE-2-LI Professional: «Высокое качество»+«Дизайн»;
- аккумуляторная ударная дрель-шуруповерт GSB 18 VE-2-LI Professional: «Высокое качество»+«Дизайн»;
- аккумуляторный перфоратор GBH 36 V-LI Compact Professional: «Высокое качество»+«Удобство обращения»+«Эргономичность»;
- аккумуляторный универсальный резак GOP 10,8 V-LI Professional: «Высокое качество»;
- аккумуляторный шуруповерт GSR ProDrive Professional: «Высокое качество»;
- отбойный молоток GSH 5 CE Professional: «Высокое качество»+«Эргономичность»;
- перфоратор GBH 3-28 DFR Professional: «Высокое качество»+«Эргономичность»;
- перфоратор GBH 4-32 DFR Professional: «Высокое качество»+«Эргономичность»;
- УШМ GWS 24-230 LVI Professional: «Высокое качество»;
- ударная дрель GSB 19-2 REA Professional: «Высокое качество»+«Удобство обращения».



Пополнение в семействе российских мотоблоков

Компания «Мобил К» известна как производитель навесного оборудования и комплектующих к садовой, сельскохозяйственной и коммунальной технике, используемой на небольших площадях. С продукцией фирмы (плуги, окучники, колеса с грунтозацепами и картофелевыкапыватели) сталкивались очень многие владельцы мотоблоков и культиваторов, как отечественных, так и импортных.

В 2008 году «Мобил К» расширила ассортимент продукции. И это было уже не навесное оборудование, а мотоблок под названием Lander (в России он известен под более привычным нам именем «Пахарь»). Тогда же был построен новый современный завод по производству этих мотоблоков, потому что существующие мощности оказались не в состоянии удовлетворить возникший спрос. Завод общей площадью 7000 кв.м состоит из трех производственных цехов, склада, административно-бытового здания, торгово-выставочного центра и центра гарантийного обслуживания. На нем трудятся более 200 человек, используются самые современные методы производства, такие как порошковая окраска, термообработка металлов



с помощью токов высокой частоты, сварка в среде углекислого газа и т. д.

Мотоблок «Пахарь» поставляется в трех комплектациях: с китайским двигателем Lifan LL168F-1 мощностью 6,5 л. с. либо с японскими моторами Robin-Subaru EX-17 или EX-21, мощностью 6 или 7 л. с. соответственно. Редуктор шестеренчатый, количество скоростей — две передние и одна задняя.

Расположенный спереди вал отбора мощности позволяет использовать активное навесное оборудование: косилку, снегоборщик, щетку и насос. Спереди также устанавливается бульдозерный отвал. Сзади ставят плуг, окучник, выкапыватель корнеплодов или прицеп.



Номер стенда «Мобил К»: А102, павильон №1

Sparky помогает детям

В наше время все больше компаний, работающих в различных сферах рынка, оказывают помощь тем, кто в ней особо остро нуждается, — детям-сиротам. Наиболее актуальна такая помощь именно сейчас, когда в силу известных экономических причин и государство, и ряд компаний испытывают трудности. Дети не должны становиться жертвами финансовых обстоятельств.

Компания Sparky Professional тоже не остается в стороне от детских проблем. Представленная фотография сделана в Санкт-Петербурге, где расположен Индустриально-строительный лицей №116, структурным подразделением которого является детский дом для детей-сирот и детей, оставшихся без родительского попечения. Компания помогла этому детскому дому по своему основному профилю: дети получили возможность работать инструментом Sparky.

Компания планирует и в дальнейшем не оставлять без внимания детские учреждения и те организации, которые требуют защиты, чтобы у детей на уроках труда были хорошее оборудование и инструмент.

Номер стенда Sparky: А102, павильон №1



«СтанкоПремьер»: новые возможности

Четыре года назад компания «СтанкоПремьер» вышла на рынок бытовых деревообрабатывающих станков со своей первой моделью МД250/85. Станок был по достоинству оценен как покупателями, так и госучреждениями. Так, Госстандарт РФ наградил компанию «СтанкоПремьер» почетным знаком «За заслуги в области качества», Ростест РФ аттестовал станок по Высшей категории качества, Новосибирская ярмарка присудила станку Золотую медаль. И как итог — станок прошел все испытания и получил Европейский сертификат соответствия СЕ.

В 2007 году компания вывела на рынок модель МД250/85-Р120 — комбинированный станок с рейсмусом и автоматической подачей от отдельного мотор-редуктора. На выставке MITEX-2008 тоже была продемонстрирована очередная новинка — сверильно-пазовальное устройство к станку МД250/85-Р120, которое значительно расширяет его возможности.

На MITEX-2009 компания представит посетителям новинку — фрезерный столик со сверильно-пазовальным приспособлением (Система 3+). Это устройство — опция к станку МД250/85, которая позволяет выполнять разнообразнейшие фрезерные и сверильные операции над закреплёнными деталями, перемещая их в трёх взаимно перпендикулярных направлениях. Также планируется показать новый деревообрабатывающий станок.

Номер стенда «СтанкоПремьер»: А903, павильон №1



Первая бензопила Husqvarna отмечает полувековой юбилей!

Достоверно не известно, кто создал первую цепную бензопилу, но ровно 50 лет назад компания Husqvarna выпустила свою первую серийную бензопилу, ставшую прототипом всех современных пил. В 1959 году компактная и малолучная А90 в корне изменила представление о профессиональном инструменте.

В наши дни компания Husqvarna больше известна как производитель техники для леса, сада и парка, но в середине прошлого века марка прочно ассоциировалась с чемпионатами по мотокроссу. Именно на мотоциклах марки Husqvarna были завоеваны их чемпионские титулы. Лидерство на трассе и значительный опыт Husqvarna в производстве мотоциклов позволил компании в 1959 году создать не имеющий аналогов двигатель для бензопилы. Так началась история легендарных шведских бензопил Husqvarna.

В 1962-м появилась сверхлегкая Husqvarna 70, масса которой составляла порядка 5,5 кг, что было практически в два раза меньше массы модели А90. Выпущенная в 1969-м Husqvarna 180 стала первой в мире бензопилой со встроенной системой гашения вибрации, значительно уменьшившей фактор риска при работе с инструментом. А 1973 год ознаменовал выпуск Husqvarna 140 — первой в мире бензопилы, оснащенной автоматическим тормозом цепи. Реализованные в моделях 180 и 140 ноу-хау и по сей день являются стандартом для всех бензопил.



До конца 70-х бензопилы Husqvarna конструировались для профессиональных пользователей, но в 1978 году с выпуском модели Rancher 50 достижения шведских конструкторов смогли оценить фермеры и любители. Эта пила, во многом унаследовавшая характеристики профессиональных бензопил, имела значительный успех. Последующие поколения пил Husqvarna выпускались как для профессионалов, так и для любителей.

Сегодня бензопилы марки Husqvarna известны во всем мире. Одно из последних изобретений Husqvarna, ставшее причиной очередного грандиозного успеха, — технологии E-Tech и X-Torc. Эти ноу-хау позволили сократить расход топлива на 20%, а количество выхлопа вредных примесей, возникающих в процессе его сгорания, на 60%. При этом мощность двигателя сохранилась.

Выпущенная в 2008 году 4-я серия бензопил Husqvarna сегодня является вершиной модельного ряда, собравшей воедино все наиболее значимые технические

достижения. С ее появлением возникли и новые стандарты в производстве бензопил, на этот раз ориентированных на частного пользователя.

ВНИМАНИЕ, КОНКУРС!

Отправьте до 30.11.2009 на адрес электронной почты husqvarna@prp.ru фото бензопилы Husqvarna, а также фото с четким изображением шильдика (металлической пластинки, прикрепленной заклепками к картеру пилы, на которой указаны данные об инструменте). Информация с шильдика подтвердит наименование и возраст модели. Обязательное условие — инструмент должен быть в рабочем состоянии!

Победитель — владелец самой старой работающей бензопилы Husqvarna — получит в подарок новую «юбилейную» бензопилу Husqvarna 450 e-series Jubilee.

Торцовочные пилы DeWALT с системой XPS

Компания DeWALT представила свою новую разработку — уникальную систему XPS. Место ее «базирования» — пильные головки торцовок моделей DW713XPS, DW716XPS, DW717XPS и DW718XPS. Назначение — четкая индикация линии пропила и освещение рабочей поверхности.

Что представляет собой XPS? Это не традиционный лазерный указатель — здесь иной подход к решению задачи. На пильной головке «прицеливает» расположен светодиод. Он закреплен так, что освещает рабочую поверхность. Пильный диск отбрасывает тень, которая для оператора становится четкой и точной линией реза. Таким образом, система убивает сразу двух зайцев: и место пропила освещает, и правильно «прицеливает» инструмент, при этом не нуждаясь в регулировке. Она способствует не только аккуратному исполнению работы, но в конечном счете и высокой производительности. Ведь оператору не придется, расходуя время, перед каждым резом изучать заготовку в поисках разметки.

А не собьется ли светодиод при тряске? Отвечаем: не собьется, поскольку система

не только надежно закреплена на пиле, но и сама по себе устойчива к вибрации. В итоге, в отличие от большинства лазеров, которые после каждого переезда нужно заново настраивать, XPS в таких юстировках не нуждается. У этой системы есть защита и от других возможных опасностей. Например, от влаги светодиод защищен герметичным корпусом. Кстати, питается подсветка от отдельного источника, поэтому включать светодиод можно и тогда, когда пила «отдыхает».

Оснащенные системой XPS пилы схожи солидной мощностью — они оборудованы двигателями 1600 Вт (у DW717 XPS — 1675 Вт). А вот различий больше, так что машины нужно подбирать под решение определенных задач. Диски отличаются диаметром (250 или 305 мм). Разнится скорость: 713-я модель самая быстрая — 5000 об/мин. Высокая частота помогает аккуратно и чисто разделять заготовки. Зато другие модели «сильнее» и способны справиться с более массивными заготовками. Так, 717-я и 718-я оснащены тяговой функцией, увеличивающей ширину реза до 320 и 345 мм соответственно.



А 716-ю и 718-ю разработчики снабдили, кроме того, электронной регулировкой скорости, расширяющей сферу использования: можно работать не только с деревом, но и, к примеру, с пластиком (если правильно подобрать диск). Все модели оборудованы высокими упорами, гарантирующими надежную фиксацию заготовки, и регулируемой шкалой угла поворота, обеспечивающей точность резов на протяжении всего срока службы. Конструкция новинок, естественно, допускает и наклонные резы.

Пополнение в семействе аккумуляторных дрелей-шуруповертов DeWALT

В большом и дружном семействе аккумуляторных дрелей-шуруповертов DeWALT пополнение — на рынке появились модели, которые входят в новую серию XRP.

При создании новых аккумуляторных дрелей инженеры учитывали пожелания профессионалов, для потребностей которых и созданы эти инструменты. Именно поэтому на первый план в данном случае выступили быстрота и производительность работы. Впрочем, это, конечно, не означает, что всем другим характеристикам внимания не уделено.

Отличительных особенностей у дрелей-шуруповертов немало. Одна из главных — инновационный бескорпусной двигатель DeWALT. Именно он позволил значительно увеличить производительность и ресурс инструмента. Кроме того, такой мотор удобен при техническом обслуживании. Полностью металлический редуктор заключен в «броню» — металлический корпус. Такое решение обеспечивает высокую эффективность передачи энергии и увеличивает срок эксплуатации инструмента.

Как всегда, большое внимание уделено эргономике. Инструмент отличается компактностью и сбалансированностью конструкции.

«Коробка передач» сделана 3-ступенчатой, что позволит выбирать скоростной режим в зависимости от вида работ. Регулировка крутящего момента (а его величина варьируется у разных моделей от 44 до 55 Н*м) 22-ступенчатая. Кстати, выбор ступени регулировки и выбор режима работы сделаны отдельными.

О приятных «мелочах». Эргономичная рукоятка выполнена прорезиненной, курок чувствительный — чтобы лучше контролировать работу инструмента. Электронный тормоз мгновенно останавливает двигатель. Для работы в слабоосвещенных местах предусмотрена светодиодная подсветка.

В серию XRP входят 12, 14,4 и 18-вольтовые дрели-шуруповерты, как ударные, так и безударные. Питают их либо литий-ионные батареи емкостью 2,0 А*ч (сделаны по фирменной нано-фосфатной технологии DeWALT), либо более традиционные никель-металлогидридные емкостью 2,6 А*ч. На разницу в аккумуляторах указывают литеры в маркировке: В означает Ni-MH, а L — Li-Ion.

Две 12-вольтовые модели — DCD940B2 (безударная) и DCD945B2 (ударная) — оснащают только Ni-MH-аккумулятором. В комплект поставки входят две батареи, а также 40-минутное зарядное устройство.



Festool пошел по пути удешевления инструмента

Копания Festool, которая славится своим инновационным инструментом, в кризис пошла по пути удешевления и создания практичной модели торцовочной пилы Карех KS 88 на основе уже существовавшей в линейке Карех KS 120. Удешевление достигнуто не в ущерб качеству, а за счет функциональности, которая требуется далеко не всем и, соответственно, не все готовы за неё переплачивать.

В KS 88 нет следующих возможностей:

- отпиливания под углом 45° без расчетов,
- специального положения для торцевания, для подгонки плинтусов и реек высотой до 120 мм,
- малки и двухлинейного лазера для переноса углов,
- настройки диска и выставления угла до миллиметра,
- безопасного тормоза.

В остальном пилы идентичны. Зато удешевление потрясающее: почти на 25%.



Открыто представительство MTD — ООО «МТД Садовая Техника»

В марте этого года на специализированной выставке инструментов и оборудования для садов и парков Gardentool, проводимой компанией «Евроэкспо», основным событием стала информация об открытии в России представительства MTD и его стенд. Генеральный директор ООО «МТД Садовая Техника» Виталий Зверев так прокомментировал эту важную для российского рынка новость:

«Решение открыть собственное представительство в России достаточно долго вынашивалось в головном офисе MTD (раньше мы были представлены через дистрибьютора). Но, наконец, это произошло. Сейчас у ООО «МТД Садовая Техника» есть в Москве офис, а также склад с готовой продукцией и запчастями. В ближайших планах — открытие складов непосредственно в регионах, что позволит более оперативно делать поставки продукции и запчастей нашим партнёрам, быстрее реагировать на требования рынка.

Сегодня MTD не опосредованно участвует в формировании дилерской сети, а работает напрямую через представительство, что мы считаем большим шагом вперед. Теперь мы сами присутствуем на рынке, показываем свою продукцию, общаемся с дилерами, узнаём их мнение. Представительство занимается всеми торговыми марками, которые относятся к группе компаний MTD. Сейчас основной упор делается на самом бренде MTD, а также на Cub Cadet и Yard-Man.

Приглашаем к сотрудничеству дилеров, заинтересованных в продаже и обслуживании техники наших торговых марок».



Представительство GGP впервые принимает участие в выставке MITEХ

Компания GGP (Global Garden Products) — один из крупнейших европейских производителей бытовой и профессиональной садовой техники. Имеет собственные производственные мощности в Италии, Словакии, Швеции и Китае. Основные торговые марки, под которыми выпускается продукция GGP, — Stiga, CastelGarden, Alpina, Mountfield и Belos.

Ассортимент GGP включает как весенне-летнюю программу (культиваторы, садовые тракторы, газонокосилки, косы, триммеры и т. д.), так и осенне-зимнюю (бензопилы, измельчители мусора, садовые пылесосы, снегоуборщики и др.). За счет широкого спектра навесного и прицепного оборудования многофункциональные садовые машины Stiga и Belos могут одинаково эффективно использоваться в любое время года.

Впервые принимая участие в MITEХ, GGP официально заявляет о своем присутствии на российском рынке. Серьезность намерений подтверждается открытием в 2008 году официального представительства компании в Москве. Одним из приоритетных направлений его деятельности является организация централизованной сервисной поддержки. Эту задачу помогает решать компания «Технопарк» (Москва), являющаяся официальным сервисным партнером GGP на территории РФ. «Технопарк» обеспечивает гарантийное обслуживание техники GGP и продажу запасных частей и расходных материалов.

Учитывая возрастающий интерес к технике GGP, компания продолжает активный поиск партнеров. В компании GGP считают, что в России она еще не реализовала и десятой части своего потенциала, и с оптимизмом смотрят в будущее.

Номер стенда GGP: D603, павильон №1



«Фиолент-Мастер»: новая серия электроинструмента



ОАО «Завод «Фиолент» — ведущее приборостроительное предприятие Украины. Одно из направлений его деятельности — производство профессионального электроинструмента. Летом 2009 года компания произвела модернизацию ряда выпускаемых моделей, которые уже запущены в серийное производство. Они будут выходить под маркой «Фиолент-Мастер».

По информации компании, новинки будут превосходить модели серии «Фиолент-Professional» качеством и надежностью. В серию входят электролобзик ПМ5-720 Э, «болгарки» МШУ2-9-125 (Э), МШУ3-11-150, МШУ4-23-180 (Э) и МШУ5-11-150, плоскошлифовальная машина МПШ4-28 (Э), бороздодел Б1-30, миксер МД1-11Э и другие модели — всего 17 наименований.

Изменения отразились прежде всего на уровне надежности и долговечности инструмента — за счет применения комплектующих производства Японии, Германии, Словакии и России. Речь идет о более надежном двигателе, применении подшипников повышенного качества, обрезиненных шнуров большей длины и других конструктивных улучшениях. Не менее важная перемена: ремонт предполагается осуществлять в течение одного дня, а при работе с крупными организациями будет использован обменный фонд электроинструмента.

Новинки снабжены логотипом «Мастер» и имеют яркий оранжево-красный «окрас».

Номер стенда «Фиолент»: С801, павильон №1

Бензопила CS33EB — первая собственная разработка компании Hitachi в области бензоинструмента

Да, это не ошибка! Действительно первая, хотя компания Hitachi продает бензотехнику с 2007 года. До этого использовались разработки японской компании Tanaka, купленной Hitachi и имеющей почти столетний опыт в производстве двухтактных двигателей и устройств на их базе. У новой пилы CS33EB конструкция и дизайн — уже 100% Hitachi. Цвет — оранжевый, как и остальная садовая техника Hitachi, потому что традиционный для торговой марки зеленый сливается с растительностью.

Модель ориентирована на самый массовый нижний ценовой сегмент профессиональных бензопил, который также популярен у состоятельного частного пользователя. Объем двигателя 32,3 см³, мощность 1,68 л. с., длина шины 35 см. Планируется компанией как прямой конкурент в нише Husqvarna 137 и Stihl MS180.

Новая модель оснащена системой New Pure Fire. Основные достоинства данной системы: значительное снижение выхлопа CO (до 50%) и экономия топлива (до 30%). Российское представительство акцентирует внимание, что для российского рынка в CS33EB данная



система лишилась одного из ее важных компонентов: платинового катализатора — чтобы цена стала максимально доступной, т.е. корректнее было бы обозвать российский вариант New Pure Fire Light. Но что касается экономии топлива — этот компонент системы работает.

Машина получилась очень легкой — всего 3,8 кг. И компактной — благодаря вертикальной компоновке. Другим преимуществом такой компоновки является возможность сделать выпускной тракт максимально спрямленным и свести потери мощности к минимуму — выхлопные газы не встречают большого сопротивления на выходе, а объемный глушитель эффективно гасит шум.

Еще одна особенность: самый большой в своем классе бак — 400 мл! Удобный вариант для тех, кто не любит часто заливать смесь.

Другие важные мелочи: карбюратор Walbro, большой зубчатый упор, надежный рычаг инерционного тормоза (крепление в двух точках), эргономичная рукоятка (повернута под углом к оси инструмента). И традиционная для Hitachi разумная цена.

Глобальный ребрендинг AEG

В 2009 году мировой инструментальный рынок встряхнуло масштабное событие — компания AEG провела мощную кампанию по ребрендингу. Новый имидж — яркий, динамичный, современный — заставляет по-новому взглянуть на продукцию. С этой целью был выбран оранжевый цвет. Но цвет — это лишь дополнительный способ привлечь внимание к AEG. Ребрендинг не свелся к банальному перекрашиванию корпусов старых моделей. Свидетельство тому — глобальное обновление и расширение линейки. В результате к концу 2009 года в линейке AEG будет более 60 новинок — это очень много даже без учета кризиса! В частности, заменены новой линейкой легендарные перфораторы серии 3000. Мало кто умеет делать 3-килограммовые машины мощностью выше 1000 Вт — AEG вывел на рынок KH 28 Super XE с мощностью 1010 Вт и энергией удара 3,1 Дж.

Серьезно расширена линейка аккумуляторных инструментов. В этом сегменте компании очень много инновационных идей и решений, ведь ТТИ — один из лидеров в Li-Ion-технологии и именно на нее был сделан основной упор. Например, разработана ультракомпактная 12-воль-

товая литий-ионная система. В настоящий момент AEG — единственный производитель, выпускающий столь компактные 12-вольтовые инструменты. Линейка Li-Ion-инструментов AEG — одна из самых широких на рынке и одна из наиболее конкурентоспособных.

В ассортимент AEG введены позиции, которых раньше вообще никогда не было. У AEG появилась торцовочная пила, опыт ее продаж уже оказался удачным, и компания думает о расширении линейки. Фрезеры и отрезные пилы по металлу тоже раньше отсутствовали как класс. Теперь у AEG они есть и уже начинают завоевывать популярность. Кроме того, появились новые двухскоростные дрели, циркулярки, перфораторы, пылесосы.

Но и это не все. В «оранжевой» линейке AEG есть совершенно уникальные, инновационные инструменты, прежде не представленные на рынке. Хороший пример — одноручная мини-сабельная пила в двух модификациях: аккумуляторной BMS 18C Li и сетевой US 400 XE.

Усилена работа по взаимодействию с сервисными станциями. Seriously изменен подход к логистике, склад передан на аутсорсинг профессиональной компании,



проведен ряд тендеров с ведущими перевозчиками. Ведется постоянная работа по поиску и авторизации новых сервисных станций. На сегодняшний день в России их число достигло 57.

Maifell представляет электролобзик нового поколения

Фирма Maifell представила публике инновационный электролобзик P1 cc. Интересно время, затраченное на разработку новой модели, — 5 лет! Срок немалый. Но и задача, которая была поставлена перед инженерами, тоже не из простых. Им необходимо было создать лобзик, который мог бы пилить так же ровно и чисто, как циркулярная пила... Кстати, в процессе работы над лобзиком P1 cc фирма Maifell запатентовала 5 технологических разработок.

О самом инструменте. Модель мощностью 900 Вт оснащена двигателем CUPrex-Сотраст, электроника которого поддерживает заданное число оборотов даже при длинных продольных резах. Для работы с различными материалами предусмотрена бесступенчатая регулировка скорости в диапазоне 1000–3000 оборотов в минуту и 4 ступени качения, при этом маятниковый ход начинает работать только при соприкосновении с материалом.

Полотно заменяется без инструмента (благодаря оригинальному зажимному устройству CUPmax). Об очистке рабочего места от опилок заботится

вытяжной канал в подошве и автономное устройство обдува, благодаря чему можно обойтись без пылесоса.

Конструкторы разработали также новую пилку — Maifell CUPnex W1. Она имеет особую клиновидную форму и состоит из двух спаянных отдельных полотен, что позволяет добиться качественного реза. А чтобы рез был идеальным, при работе лобзиком можно использовать направляющую шину Maifell.

Стоимость базовой комплектации лобзика P1 cc составляет 26 400 руб.



Совместный проект Hitachi и ОАО «Лужский абразивный завод»

В марте компания Hitachi Power Tools вывела на рынок новую линейку отрезных кругов по металлу, подготовленную совместно с ОАО «Лужский абразивный завод».

Этот проект начал разрабатываться еще осенью 2008 года с тем, чтобы дополнить существующую линейку фирменных расходных материалов Hitachi. Результат — конкурентоспособный ассортимент отрезных дисков по металлу от ведущего российского производителя. Основной акцент сделан на новом для российского рынка продукте — тонких отрезных кругах 1,0 и 1,2 мм.

Продукция ОАО «Лужский абразивный завод» хорошо известна на российском рынке под торговой маркой Luga Abrasiv. По информации, предоставленной Hitachi Power Tools и ОАО «Лужский абразивный завод», для производства отрезных дисков Hitachi на заводе установлена отдельная линия, поэтому качество отличается от хорошо всем известных кругов Luga Abrasiv.



«Новости MITEX»

Новости и события на рынке строительных инструментов, станков, силового оборудования, оснастки, садовой техники

Учредитель: ООО «Евроэкспо»

Официальный сайт выставки MITEX: www.intertoolexpo.ru

Выпускается при содействии издательства «Потребитель» и портала www.master-forum.ru

Над выпуском работали: Татьяна Булавина, Любовь Балаболина, Андрей Зборовский, Павел Косов, Алексей Меснянкин, Оксана Догналова

Дизайн и верстка: Журко Андрей

Распространяется бесплатно

gardentool 2010

ИНСТРУМЕНТ ДЛЯ ПРОЦВЕТАНИЯ!



meet your business



4-я МЕЖДУНАРОДНАЯ СПЕЦИАЛИЗИРОВАННАЯ ВЫСТАВКА
 ИНСТРУМЕНТА, ТЕХНИКИ И ОБОРУДОВАНИЯ ДЛЯ БЛАГОУСТРОЙСТВА САДОВ И ПАРКОВ



РАЗДЕЛЫ ВЫСТАВКИ

Инструмент и оборудование для садово-парковых работ

- ручной инструмент
- бензоинструмент
- электроинструмент
- средства механизации: культиваторы, газонокосилки

Оборудование для благоустройства садов и парков

- элементы ландшафтного дизайна
- садовая мебель, заборы и ограды
- элементы декора

Инженерные системы для садов и парков

- системы полива и опрыскивания
- системы наружного освещения
- оборудование для фонтанов, прудов, фильтры, подводное освещение

9-12 Марта 2010

МОСКВА, ЦВК "ЭКСПОЦЕНТР"

Специализированный раздел Barbecue Moscow

- барбекю
- садовые грили
- аксессуары

Ждем Вас на традиционной встрече профессионалов в 2010 году!
 We are waiting for you at the traditional professional meeting in 2010!

Организатор:

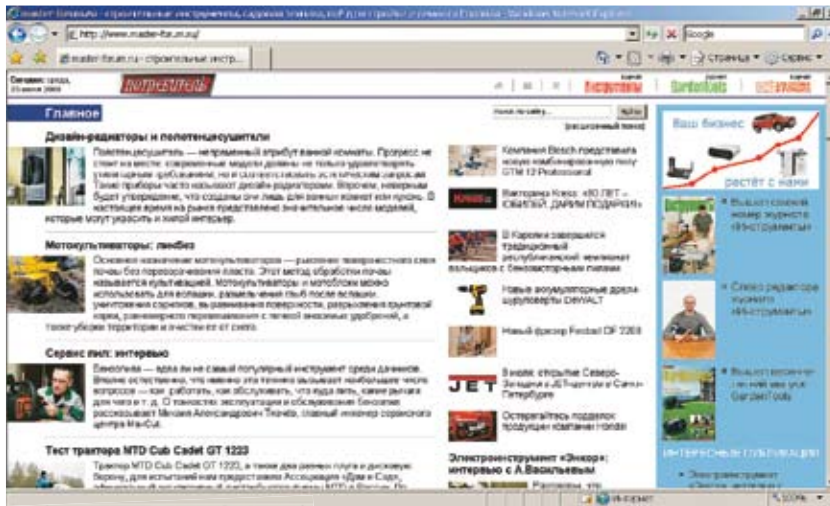
ЕВРОЭКСПО EUROEXPO



При содействии:



ЭКСПОЦЕНТР



ПОТРЕБИТЕЛЬ

www.master-forum.ru

Официальный сайт журналов «Всё для стройки и ремонта», «Инструменты» и «GardenTools» ИД «Потребитель»

Отопление и водоснабжение, сантехника, кондиционирование, электрика, лаки, краски, отделочные материалы

Электроинструменты, ручные и измерительные инструменты, станки, оснастка, силовое оборудование

Цепные пилы, триммеры, газонокосилки, культиваторы, насосы, шланги, опрыскиватели, снегоуборщики

Форум, новости, фоторепортажи, интервью, статьи, тесты, мастер-классы, ликбез, полезные ссылки

