# Евромаркет и Komatsu са два много силни бранда

В началото на 2015 г. Евромаркет Кънстракшън пое официалното представителство на Komatsu в България – факт, който доведе до генерални разместванията на българския пазар на земекопна, товарачна, кариерна и минна техника. За новата ситуация в браншa разговаряме с Ивайло Борисов, главен изпълнителен директор на Евромаркет Груп



***– Г-н Борисов, в началото на годината Евромаркет Кънстракшън стана официален представител на Komatsu в България. Как се вписва тази марка в гамата на дружеството?***

– Вписването на марката стана благодарение на добрата организационна структура на Евромаркет, която е изградена и готова за такава промяна от доста време. В гамата на Komatsu влизат булдозери, верижни и колесни багери, челни товарачи и компактни земекопни машини (Komatsu Utility), т.е. продуктова палитра, която ние имахме застъпена чрез различни други марки. С поемането на официалното представителство на японския производител се получи окрупняване на тази гама под марката Komatsu. Освен това Komatsu е сред пазарните лидери за верижни багери и булдозери, така че марката се вписва идеално в нашите цели и визия за развитие. Такава силна марка като Komatsu съответства напълно на лидерската позиция на Евромаркет на българския пазар.

***– А как марката Komatsu се вписва в дейността на целия холдинг Евромаркет Груп?***

– Във всяко дружество на Евромаркет Груп имаме такива марки-лидери: Toyota в Евромаркет Кари, Gardner Denver в Евромаркет Компресорс, Gedore в Евромаркет Инструменти и т.н. Трябва да подчертая, че Komatsu е бранд, който идеално се вписва като водещ партньор в Евромаркет Кънстракшън. Продуктовата гама на Komatsu е една от най-широките в света, като се започне от минибагери и се стигне до най-тежките багери. По този начин Komatsu разширява нашите пазари и ни осигурява достъп до почти всички сектори на индустрията, включително и минната. Важен момент е и достъпът до големите световни строителни компании, които работят в България и са ключови клиенти на Komatsu. Те събират оферти само за топ марки строителна техника, каквато е Komatsu и не се интересуват от останалите. Сега всички големи компании отправят запитванията си към нас.

Преди време Евромаркет Кари представляваше марката Mitsubishi – да, много добри кари за масова употреба. В момента, в който започнахме да работим с Toyota, отидохме на съвсем друго ниво на бизнес. Вярно е, че са малко по-скъпи, но тази марка предлага много повече. При Komatsu нещата стоят по същия начин. Българският клиент започна все повече да осъзнава, че времето е скъпо и по-надеждната и по-ефективна машина като бързина на работа и производителност, по-малка консумация на гориво, по-ниски експлоатационни разходи и т.н. е от съществено значение за неговия бизнес. Освен това машините Komatsu запазват висока стойност през целия период на експлоатация, а след това клиентът може да ги продаде изгодно на вторичния пазар.

***– Свикнаха ли вече клиентите с факта, че Евромаркет е официалния дилър на Komatsu, как ви приемат?***

– Пазарът реагира много позитивно на партньорството ни с Komatsu, макар да трябва още известно време, за да свикне с промяната. Това, което правим, е аргументирано да обясним предимствата на новата ни марка. Вече редица клиенти осъзнават ползите и предприемат действия. Ние винаги сме били клиентски ориентирана компания, а това означава, че отговаряме на очакванията на клиента като му предлагаме не просто продукт, а добавена стойност, която се превръща в полза за бизнеса му и за самия него. И ако той я разбере и има необходимост от тази полза, той продължава с нас.

Що се отнася до дългогодишните клиенти на марката Komatsu, имаме също много положителни отзиви. И това е благодарение на сервиза, който за нас винаги е бил ключов фактор. Подходихме съвсем практично, предложихме на клиентите нормални пазарни цени за сервизните услуги, бързо сервизиране, широко покритие от сервизни бази и достатъчен брой мобилни екипи. Едва ли сме идеални, но предлагаме професионален сервиз. Клиентите, които го изпробваха са доволни и съвсем логично ни търсят за покупка на машини, когато имат нови проекти.

Много важен фактор за отношенията ни с клиентите е стабилността на Евромаркет – както в пиковите години на пазара 2007-2008-а, така и през кризисните години, така и понастоящем. Сега, през 2015 г., мога да кажа, че Евромаркет е много по-силен отколкото през 2008 г. И това е от гледна точка на организация, ясни цели и послания – днес нямаме нито едно звено, в което работата да не се съизмерва с предварително зададени цели, в т.ч. и сервиза. Ние имаме ясна визия къде ще бъдем през следващите 10 години.

***– Какво се промени в Евромаркет Кънстракшън, след като стана официален дилър на Komatsu?***

– На организационно и структурно ниво не са се случили радикални промени. Най-забележими са множеството обучения, които направихме с търговските и сервизни специалисти от Евромаркет Кънстракшън. Обученията се провеждат както тук на място от продуктовите специалисти на Komatsu, така и в заводите на марката: в Италия за компактните машини, в Германия за челните товарачи, колесните багери и минната техника, в Белгия за булдозерите и дъмперите, и във Великобритания за верижните багери.

Крупни инвестиции в материалната база не сме правили, тъй като те вече са направени през предходните години. От търговска гледна точка инвестирахме в наличност на машини Komatsu от ключовите модели в гамата, които сега са при нас на склад и могат веднага да заработят при клиентите.

***– Към какви видове машини Komatsu е насочено търсенето на клиентите през последните месеци?***

– Ако погледнем целия български пазар за първото шестмесечие на т.г. в сравнение с м.г. ще видим, че той нараства с около 10%. Най-голямото търсене продължава да е насочено към верижни и колесни багери. Огромен ръст отчитат булдозерите – явно е дошъл моментът за обновяване на машинопарка. В този сегмент успехът ни с Komatsu е най-голям.



**Продуктовата гама на Komatsu е една от най-широките в света, коментира Ивайло Борисов, главен изпълнителен директор на Евромаркет Груп**

Големи успехи имаме и с 21-тонния хибриден багер Komatsu HB215 – това ни е най-продаваният багер от гамата. Между другото у нас има една погрешна представа, че това е съвсем нова технология. Реално тя е над 16-годишна. Това, че хибридните багери започват да навлизат в България в последните години, означава, че може би сега е дошло времето за развитие и на този пазар. Но като цяло тази технология не е нова, а и не е толкова сложна: дизеловият двигател не е 6– а 4-цилиндров, а електрическата задвижваща част идва с много голяма гаранция, което елиминира всякакви евентуални притеснения от технологията.

От друга страна клиентът винаги има право на избор. Ние му предлагаме както конвенционален, така и хибриден багер. Решението е негово, въпреки че аргументите са в полза на хибридния багер, тъй като разликата в цената между двата варианта се компенсира от икономиите на дизел и сервиз още през първите 3000 моточаса. В бъдеще очакваме все по-голямо търсене на хибридни багери у нас, още повече, че предстои Komatsu да пусне на пазара и 36-тонен модел.

На трето място трябва да посочим успешните продажби на челните товарачи. Този вид машина има много широко приложение не само в строителството, а и в индустриите за претоварване на насипни товари, особено пристанища и големи промишлени предприятия, където Евромаркет традиционно има силни позиции.

***– За финал как бихте се обърнал към клиентите в качеството на официален дилър на Komatsu, който вече има опит в продажбите и сервизирането на техника от тази марка?***

– Бих им казал, че ние гарантираме висококачествена техника, надежден сервиз и грижа за развитието на техния бизнес сега и в бъдеще. Защото въпросът не се състои само в покупката на една машина, а в дългосрочните партньорски взаимоотношения. Зад клиента застава целият екип на Евромаркет, защото утре освен първата машина, той ще има потребност и от други машини и оборудване, така че ние можем само да разширяваме партньорството си, благодарение на широката гама на целия Евромаркет Груп.

**Въпросите зададе**
**Данаил НИКОЛОВ**

## ABSTRACT IN ENGLISH

### Euromarket and Komatsu are Two Very Strong Brands

The beginning of 2015 was marked by a big change in the branch. Euromarket Construction became the official dealer of Komatsu in Bulgaria. This is a fact which caused big shifts on the Bulgarian market of earthmoving, loading, quarry and mining equipment. CONSTRUCTION MACHINES talks to Ivaylo Borisov, CEO of Euromarket Group, on the new situation in the sector.