

Украинская компания «Дуко-Техник», владеющая машиностроительным заводом в Днепропетровске, недавно открыла представительство в России.

Евгений Болгов, коммерческий директор российского представительства, уверен – теперь предприятие станет ближе к своим клиентам.

## Высокий стиль качества от компании «Дуко-Техник»



– Евгений, как компания «Дуко-Техник» превратилась в современное высокотехнологичное предприятие?

– История нашего завода насчитывает уже более 15 лет, но официально началом торговой марки «Дуко-Техник» можно считать 1995 год, когда в машиностроительное предприятие инвестировала средства немецкая компания Meprotek. Это и стало началом совместного немецко-украинского предприятия «Дуко-Техник».

С первых шагов была поставлена максимально высокая, европейская планка качества для всего предприятия. И коллектив завода преодолел эту планку! Помогли ли тому высокоточные станки, правильный подбор кадров или те инновации, которые мы внедряли и внедряем, – сейчас сложно сказать. Однако результат на лицо. Завод не только выжил, но и превратился в современное хорошо оснащённое

предприятие с развитой инфраструктурой: собственное КБ, современное оснащённое производство, мощный сервисный отдел, представительство в России. Завод занял лидирующие позиции на рынке мясоперерабатывающего оборудования Украины и активно выходит на рынок России.

– Насколько мне известно, оборудование торговой марки «Дуко-Техник» продавалось в России через дилеров. Многие западные производители предпочитают работать именно так. С чем связано открытие офиса в Москве?

– По моему мнению, ни один дилер не будет вкладывать столько денег в развитие определённого бренда, сколько производитель этой продукции! Но мы руководствовались не только этим фактом. В первую очередь, нас призывали открыть офис представители мясокомбинатов, купивших в России оборудование завода «Дуко-Техник». К сожалению, уровень сервисного обеспечения, предоставляемого российскими дилерами, оказался не на высоте. И частые обращения в наш украинский офис за помощью подтолкнули нас к этому решению. Кроме того, компания достигла определённого этапа в развитии: на тот момент нас уже не удовлетворяли ни объём продаж по России, ни ассортимент. Теперь же мы можем осуществлять поставку оборудования и сервисную поддержку также быстро и в полном объёме, как это принято на нашем головном предприятии. Сейчас завод расширяется (строится новый заводской корпус), нам нужны все большие объёмы производства – хотим расширить свое присутствие на российском рынке оборудования. С созданием представительства у завода «Дуко-Техник» появилась еще одна возможность стать ближе к мясокомбинатам, лучше узнать потребности этих предприятий.

– Участвует ли ваша компания в мировых выставках, или круг ваших интересов замыкается только на территории СНГ?

– В 2005 году завод «Дуко-Техника», единственный из машиностроительных предприятий СНГ, принимал участие в традиционной крупнейшей выставке оборудования для мясной промышленности – IFFA 2004 в Германии. Высокое качество представляемого на стенде оборудования привлекло большое внимание специалистов, а вполне приемлемая для такого качества цена позволила заключить на выставке ряд взаимовыгодных контрактов. Теперь наше оборудование работает не только на предприятиях СНГ, но и на мясоперерабатывающих заводах Южной Америки, Африки, Австралии и Новой Зеландии. Участие в этой выставке дало сильный толчок для нашего развития и многому научило и наших менеджеров и технический персонал. Планируем участвовать в ней и в 2007 году.

– При организации филиала не было ли у вас опасений, что ваш выход на российский рынок будет сложным, так как он уже поделен? В России уже сложился определённый состав крупных продавцов оборудования для мясопереработки: немцы, поляки, итальянцы и т.д. А ваша компания не известна, да еще и техника «made in Ukraine»...

– Опасений нет. Выигрывает тот, кто меньше ошибается. А в случае с оборудованием большое место всех продавцов – это сервис. Часто приходится слышать от клиентов, что даже известные и крупные компании не всегда оперативно реагируют на возникшие проблемы с оборудованием. Мы же в силах обеспечить самое высокое качество сервисного обслуживания. С постоянным наличием ЗИП на складе, быстрым реагированием, тесной обрат-

ной связью между мясокомбинатом и заводом. Очень печально наблюдать, когда тщательно построенные доверительные отношения между компаниями рушились из-за неквалифицированного и нерасторопного сервиса со стороны поставщика оборудования. Поэтому при создании филиала мы решили для себя четко: **в нашей компании сервис стоит на первом месте!**

Каждый продавец (или производитель оборудования) имеет свои конкурентные преимущества перед другими. Наше оборудование на 99% изготовлено из немецких комплектующих и материалов. Металл только **Thyssen Krupp**, пневматика – **Festo**, электродвигатели – **Krauter**, электрика – **Schneider Electric Weidmuller** и т.д. Наиболее ответственные узлы и механизмы проходят сборку и контроль в Германии, на производственных площадях компании «**Meprotek**». На заводе в Днепропетровске происходит сборка уже готовых комплектующих из Германии, электро-монтаж, изготовление малонагруженных корпусных деталей, доводка и т.п. Это позволяет существенно повысить надёжность и срок эксплуатации, по сравнению с отечественными аналогами и существенно снизить цены по сравнению с зарубежными. А передовые конструкторские решения и постоян-

ные инновации ставят наши машины в один ряд с именитыми немецкими марками. Возьмем, к примеру, один из последних контрактов. Мы предложили настолько продуманные технические и конструкторские решения, что после ознакомления с оборудованием в работе главный инженер мясокомбината сказал: «Такой уровень контроля качества и возможностей регулирования производства сырокопченой колбасы не предлагает никто!»

А по поводу нашей «неизвестности»... Фирма работает на российском рынке уже более пяти лет. В России - более 100 единиц нашей техники. Большую часть эксплуатируемого оборудования составляют универсальные коптильно-варочные камеры. Они недаром пользуются популярностью, ведь это особая гордость завода, с них началось производство оборудования 11 лет назад.

– Представительство завода работает пока недолго, но вы уже можете похвастаться успешными проектами...

– Да. Сейчас начался монтаж оборудования в Калининграде, там мы ставим



На фотографии: оператор автоматического обрабатывающего центра вводит программу.

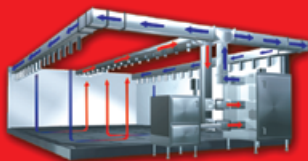
цех производства сырокопченой колбасы мощностью до 40 тонн в месяц. Кроме того, начали изготовление климатического оборудования для 30-тонного цеха в Краснодарском крае. Не говоря уже о поставках термокамер и шприцов.

– Спасибо за беседу. И на прощанье – несколько слов нашим читателям.

– Ждём вас в гости на выставке «Агропродмаш 2006», приходите на наш стенд. Успехов в работе и счастья в личной жизни!☺

**МЯСОПЕРЕРАБАТЫВАЮЩЕЕ ОБОРУДОВАНИЕ ОТ ИЗГОТОВИТЕЛЯ**

Инжиниринг. Проектирование. Сервис.



Климатические установки KLIMATRONIK для созревания, копчения, сушки и хранения сырокопченых колбас



Универсальный вакуумный шприц



Блокорезка гильотинного типа KNIFEBLOCK



Универсальные коптильно-варочные камеры

**ДУКОТЕХНИК**

высокий стиль качества



**Надёжность, удобство и отличное качество получаемой продукции.**

Коптильные камеры обеспечивают: варку, обжарку, тушение горячим воздухом, горячее и холодное копчение, копчение по влажности, копчение жидким дымом всех видов мясной, рыбной и пр. продукции. Программный пульт управления с выводом на ПК. Применение комбинированной системы циркуляции позволяет увеличить выход готовой продукции и снизить расход щепы.

**Приглашаем посетить наш стенд на выставке «Агропродмаш-2006» в павильоне №2, зал №2**

ООО «Дуко-техник Рос»  
г. Москва, ул. 7-ая Текстильщиков, д. 6/19  
Тел/факс 8(495) 22 33 846, 178 91 76  
e-mail: info@duco.ru  
[www.duco.ru](http://www.duco.ru)