

# «КЛИЕНТЫ ЛЮБЯТ, КОГДА О НИХ ЗАБОТЯТСЯ»

Интервью  
(Группа компаний «ПРОМСТРОЙКОНТРАКТ»  
для журнала **UPM.RU**)

— *Расскажите о деятельности вашей компании.*

— «Промстройконтракт» — производственно-торговая компания, закреплённая сетью филиалов в России и ближнем зарубежье. Занимаемся поставками технологий, материалов и оборудования для компаний, специализирующихся на монолитном строительстве. Для нас главное — это комплексные поставки и гибкость ассортимента, сроков, цен. Каждый из наших филиалов имеет склад со всеми необходимыми материалами, что позволяет за максимально короткие сроки организовать любую доставку. Также мы производим различные виды опалубки и поставляем их вместе со всем спектром сопровождающих ее материалов.

Сегодня большое внимание уделяем продвижению новых строительных технологий. В отделе монолитных технологий наши квалифицированные инженеры делают предпроектные и проектные расчеты опалубки, консультируют клиентов по вопросам выбора оптимальных систем опалубки.

Например, с немецкой компанией DYWIDAG внедряем технологию по предварительному напряжению бетона на плитах перекрытий в построечных условиях, позволяя достигнуть высоких экономических и технических показателей. На основе этого проекта было создано совместное предприятие «DSI-PSK» («DYWIDAG SYSTEMS INTERNATIONAL»), которое занимается комплексной продажей самой технологии, начиная с проектирования, супервайзинга (шеф-монтаж) на строительных площадках и заканчивая послепродажным сервисом.

— *Как зависит успешная деятельность от выбора деловых партнеров?*

— Наша успешная деятельность напрямую зависит от выбора партнеров-производителей. Мы никогда не поставляем материал, качество которого вызывает у нас сомнения, даже если это недорогой продукт. Поэтому всегда, прежде чем начать работу с новым поставщиком, заранее проверяем наличие всех необ-

ходимых сертификатов. Иногда сами проводим испытания с привлечением московских лабораторий, прежде чем выводить какую-то продукцию на рынок. Или же просим наших самых уважаемых клиентов использовать в реальной работе новый материал и дать свою профессиональную оценку.

— *Как началось и развивалось сотрудничество с компанией UPM? От чего зависит успешность делового сотрудничества? И в чем преимущества продукции UPM?*

— С компанией UPM мы работаем уже более 10 лет — закупает чудовскую фанеру марки WISA (WISA-Form, WISA-Birch и WISA-Wire). Успех в нашем сотрудничестве определяется тем, что UPM своих клиентов не подводит, является очень обязательной и стабильной компанией. Она всегда откликается при наличии каких-то проблем, даже если эти проблемы возникли не по ее вине. Клиенты любят, когда о них заботятся.

10 лет назад в России еще не



было традиции использовать для опалубки ламинированную фанеру. До этого были лишь разовые покупки. Многие не понимали, зачем нужен такой дорогой и качественный материал для опалубки — набил досок, налил бетон — и все дела... Фанера марки WISA — это продукт качественный, подтвержденный количеством выдерживаемых оборотов, четкостью и стабильностью геометрических показателей. Нужно было объяснять и на деле показывать эффективность использования этого материала. Поэтому начиналось все с малых объемов, и только благодаря совместной работе по продвижению товара (строительные выставки, реклама в СМИ, презентационные мероприятия для клиентов с поездками в Чудово и Новгород и т.д.) объемы выросли до того, что на сегодняшний день фанеры не хватает.

— *Какова перспектива развития партнерских отношений между компаниями «Промстройконтракт» и UPM?*

*Случалось ли вашей компании обращаться в UPM со специальными просьбами, предложениями?*

— Помимо традиционного (фанера), мы также развиваем новые направления. Первое — это производство пиломатериалов на заводе Пестово. Главная задача — повышение объемов производства. Второе — продвижение декоративных материалов WISA-Deco и облицовочных панелей WISA-Pro panels. У нас в офисе есть учебный класс, который для наглядности отделяем под эти материалы. Традиционно каждый год в Финляндии проводится архитектурно-строительная выставка: специально строится мини-городок, дома в котором являются живыми выставочными стендами различных (снаружи и внутри) строительных технологий и материалов. Уже на следующий год совместно с UPM планируем привезти из России ряд дизайнеров и архитекторов, чтобы они воочию увидели все ноу-хау. Забавно, что потом эти дома покупаются (или заранее бывают куплены) конкретными людьми для

последующего в них проживания. Наконец, третье — продвижение нового продукта WISA-Elephant. Это очень дорогой продукт, используемый при замене фанеры на очень больших высотах, то есть там, где нужна гибкость заменяемого материала.