

HERMAN® НОВОЕ ИМЯ, ХОРОШИЙ СТАРТ

Алексей Меснянкин

6

ХРОНИКИ ТЕСТА

7

#АБРАЗИВФЕСТ

8



6



6А

7



7А

8

Herman... это имя для многих участников теста абразивных отрезных кругов 2016 года стало чем-то вроде тёмной лошадки на ипподроме. Что-то абсолютно незнакомое, появившееся непонятно откуда и при этом сразу сделавшее заявку на высокий результат. Многие задавали нам один и тот же вопрос: «А это вообще кто?» Мы не делали никакой тайны и отвечали, что Негман — это компания из Словакии, которая занимается производством абразивов. Что первый контакт у нас состоялся ещё в 2014 году. Тогда мы проводили конференцию по абразивам в рамках выставки МІТЕХ, и после её окончания среди оставленных нам визиток нашли карточку представителя компании в Белоруссии. Естественно, заинтересовались, посмотрели сайт компании, отправили пост-релиз с материалами конференции. А на следующий год, опять во время выставки, на наш стенд заглянул уже российский партнёр компании. Сказал, что он ещё с прошлого года присматривается к нашим тестам. И сейчас, изучив все материалы и пообщавшись с редакцией, убедился, что всё объективно и честно, и планирует поднять перед руководством компании вопрос о необходимости участия в испытаниях. Окончательное подтверждение мы получили в марте 2016 года, встретившись с европейским руководством компании на выставке Eisenwarenmesse-2016 в Кёльне. Собственно, таким образом, в тесте появился новый для нас и для многих игроков рынка бренд — Негман.

История и ассортимент. Компания основана в 1992 году, на российском рынке представлена уже более 20 лет. Основная сфера деятельности Негман — производство абразивного и алмазного инструмента. Из абразивов стоит отметить отрезные и шлифовальные круги, КАТ (круги лепестковые торцевые, используемые для шлифовки различных материалов). Алмазное направление включает в себя все востребованные и популярные позиции для резки и шлифовки самых разных материалов, включая бетон и асфальт. Из оснастки компания также предлагает сверла для работы с высоколегированной сталью. Кроме того, у Негман есть и линейка электроинструмента: семь моделей УШМ и электродрель. Но это скорее вспомогательное направление, основное же поле деятельности — это именно «расходка».

Любопытная деталь о производстве Негман: завод расположен в оптимальных климатических условиях, в гористой местности «рядом» с Высокими Татрами. Горный воздух с постоянно низкой влажностью оказывает значительное влияние на стабильность качества выпускаемых абразивных кругов.

Основной канал распространения продукции Негман — прямые продажи. В частности, на таких знаковых для всей России проектах, как Керченский (Крымский) мост, «Турецкий поток», космодром «Восточный», а также на менее масштабных, но тоже крайне важных площадках («Морозовский» больничный комплекс и Центральный армянский храм в Москве, Воронежский авиазавод) активно применяют круги Негман.

О вреде бездумной экономии. В производстве абразивов компания делает серьёзный акцент на безопасность своей продукции (как и все известные европейские производители со сложившейся репутацией). Естественно, такой продукт не может быть дешёвым, и Негман не предпринимает попыток конкурировать в низком ценовом сегменте, да ещё и за счёт дополнительного снижения цен по требованию заказчика. Хотя специфика прямых продаж и участия в тендерах заключается в том, что заказчик часто пытается получить продукцию по минимальной цене. В этом случае приходится объяснять, что подход «дайте нам самое дешёвое, мы экономим» оправдывает себя далеко не всегда. Проверить эффективность этого способа экономии не так уж сложно: если ты регулярно покупаешь для производства, например, фуру абразивного инструмента, то оцени не только стоимость покупки, но и затраты на логистику, на хранение, потери времени на перестановку этих кругов... и подумай, а не выгоднее ли купить продукт с большим ресурсом, которого понадобится в несколько раз меньше по объёму? Дешевле доставка, проще хранить, да и рабочие больше заняты непосредственно работой, а не заменой оснастки.

Есть ещё один момент, который надо обязательно учитывать, — безопасность. Большинство ЧП, связанных с УШМ, спровоцированы нарушением правил техники безопасности, но ответственные производители абразивов не могут закрывать на это глаза, считая виноватым самого потребителя. Да, есть требо-

вания стандартов, регламентирующие в том числе и прочность кругов, но они устанавливают нижнюю границу прочности. Можно сделать круги так, чтобы они соответствовали именно этой минимальной планке, а можно заложить в них больший запас прочности. Конечно, это приведёт к повышению цены, но европейские производители и их заказчики из числа известных во всём мире инструментальных брендов обычно идут именно по пути удорожания продукции с целью обеспечить более высокий уровень безопасности. В том числе потому, что это в итоге экономически оправданно — в развитых странах нет такого явления, как в России, где рабочий на стройке абсолютно бесправен и никому не нужен. Там любой несчастный случай на производстве чреват очень большими финансовыми потерями — штрафы, выплаты в пользу пострадавшего и т.д. И к тому же там развито страхование персонала, что тоже способствует соблюдению правил безопасности. В России ситуация понемногу меняется в лучшую сторону, и потребители абразивного инструмента всё чаще принимают во внимание степень безопасности приобретаемой продукции.

Почему Herman? В числе ключевых преимуществ своих абразивов компания называет полное соответствие всем нормативным требованиям, в первую очередь по безопасности: отсутствие биений и вибрации во время работы, надёжное армирование и достаточный запас прочности. Продукция Негман не просто полностью соответствует всем требованиям стандартов безопасности, она даже превосходит их, чтобы гарантированно предотвратить любые нештатные ситуации. Благодаря применению высококачественных компонентов производителю удалось объединить в своих продуктах и высокую степень безопасности, и серьёзную износостойкость. Это надёжный и безопасный абразивный инструмент, высокое качество которого на этот раз подтверждено нашим тестом. Надеемся, в дальнейшем мы испытаем и другие продукты этого бренда. Кроме того, в следующем выпуске журнала мы планируем опубликовать репортаж о посещении производства Негман.

Отрезные круги Herman участвовали в нашем тесте, подробности и результаты можно посмотреть в соответствующей статье в этом же выпуске журнала.

Представительство Негман

в РФ — ООО «ТехноВИД-Брянск»

Адрес: 241004, г. Брянск, Московский пр-т, д. 99 «В»

Тел.: (4832) 737-466, 755-084 • Моб.: (915)-533-8902

Факс: (4832) 737-466, (4832) 755-084

E-mail: tvид-2006@yandex.ru

Представительство Негман

в Беларуси — ИУП «Херман»

Адрес: 220024, г. Минск, п/у Колядичи, ул.Бабушкина, 25

Тел.: +375 (17) 291-8158 • Факс: +375 (17) 291-8159

E-mail: herman@nsys.by

БУДЕМ РАДЫ СОИСКАТЕЛЯМ НА ДОЛЖНОСТЬ РЕГИОНАЛЬНОГО ПРЕДСТАВИТЕЛЯ! ОБРАЩАЙТЕСЬ!

HERMAN®

www.herman.sk