

Наша Logosol

LOGOSOL №2 • 2010 Самое интересное о маломасштабной деревообработке



Logosol:
у самого Полюса холода

Работайте
с чистой
совестью

с. 3

«Масстрой» —
инженерное
трио

с. 8

Родовое древо
Бандеровых

с. 14

Лёгкий старт — половина успеха!

Летом 2006 года в столице Республики Саха Якутске открылся магазин «Шведское качество». В июне компания «КАПИТАЛ-ТОРГ», выставила на продажу первые образцы бренда Logosol — три пилорамы М7, — а в 2008-м хозяйка эксклюзивного представительства Logosol АВ Мария Гаврильева была награждена «Серебряным знаком» Президентской программы за самый высокий в России объём продаж.



Давайте вместе разберёмся в природе этого феномена. Рынок Якутии открыт для новых технологий деревообработки и строительства: у этих направлений бизнеса есть глубокие корни — вековые традиции народа саха, и реакция на появление новых технологий была вполне адекватной. Именно такое — простое в эксплуатации, надёжное и долговечное — оборудование долго ждали люди, которые населяют обширные пространства самого крупного субъекта Дальневосточного округа Российской Федерации.

Компактные разборные пилорамы из алюминия, изобретённые Бенгтом-Улофом Бюстрёмом — конструктором из небольшого города Хэрнёсанд в средней части Швеции, — хорошо продаются в более чем 65 странах мира. И это ещё один глобальный парадокс конца XX — начала XXI века. С 1989 года дистри-

бьюторы Logosol АВ успешно продвигают товар в Норвегии, Германии, США, Японии, Великобритании. Лесопилки Logosol появляются на огромной территории от тропических лесов на Соломоновых островах до заснеженных побережий Аляски. Появляются новые модели, разработанные совместно с канадскими конструкторами. Россия, обладающая самыми большими в мире запасами леса, — рынок с огромными перспективами.

Инновации в деревообработке особенно востребованы в северных регионах страны, и опыт Якутии — лучшее тому подтверждение. Цены на качественные пиломатериалы растут с каждым годом, что открывает невиданные прежде возможности для малого и среднего бизнеса именно в этой нише. Слабая инфраструктура — серьёзное препятствие, но и оно постепенно разрушается перед

компетентным менеджером. Президентская программа вырастила таких специалистов: их не пугают парадоксы, не давят маркетинговые догмы минувшей эпохи.

Из самой холодной на земле зоны — Оймяконского улуса — в магазин «Шведское качество» приезжают на собачьих упряжках, и, тем не менее, в арктических улусах Республики Саха один за другим растут новые объекты: новые дома, офисы частных компаний... Они построены из качественных материалов, изготовленных на пилорамах и станках Logosol. Такое оборудование обладает очень ценным преимуществом перед громоздкой техникой предыдущего поколения — его можно перевозить на огромные расстояния и создавать предприятия полного цикла прямо на лесных участках.

Мелкомасштабная деревообработка — это революционный прорыв, способный решить множество социальных проблем: «оголение северо-востока», неукротимый рост централизации населения. Она обеспечивает занятость и рост благосостояния людей, живущих в лесных посёлках и деревнях. Широкий спектр пилорам, станков и дополнительных устройств Logosol предназначен для самостоятельных людей, оказавшихся в сложной ситуации после банкротства множества колхозов и леспромхозов.

Дилеры Logosol АВ ненавязчиво прививают высокую культуру производства в экономически депрессивных регионах мира. Они становятся

консалтинговыми центрами для малых предпринимателей новой формации, открывают демонстрационные залы, обучают персонал и покупателей инновационным технологиям деревообработки и оказывают им методическую помощь, поддерживая постоянные контакты с клиентурой.

Феномены стремительного продвижения шведских инноваций, подобные якутскому, нам только предстоит раскрыть. Считается, что начинать бизнес без стартового капитала — безумие, но предприниматели Республики Саха подвергли сомнению этот стереотип и убедились в своей правоте. Сегодня мы представляем вам компанию «КАПИТАЛ-ТОРГ», эксклюзивного дилера Logosol АВ в Республике Саха, и два частных предприятия, развернувших свою деятельность в 2008–2010 годах.

Завтра на страницах нашего издания могут появиться ваши лица и ваши истории успеха. У начинающих дилеров Logosol АВ есть надёжный куратор — компания «Логосоль Россия», которая находится в Санкт-Петербурге. Руководит российским представительством Владимир Коненков, обеспечивает маркетинговые исследования и прямые контакты с центральным офисом Logosol АВ. Вы готовы к сотрудничеству? Добро пожаловать! Вам обеспечен хороший приём и полезные рекомендации для удачного старта.

Наша Logosol

LOGOSOL №2 • 2010

Редакция:

E-mail: lena@runa.ru

Сайт: www.runa.ru

Мы благодарим всех друзей «Логосоль», которые помогли в создании этого номера.

Logosol Russia

E-mail: info@logosolinfo.ru

Сайт: www.logosolinfo.ru



Работайте с ЧИСТОЙ СОВЕСТЬЮ

Вопросы, связанные с защитой окружающей среды всегда вызывали бурные дискуссии. Не лишним будет упомянуть и последний саммит в Копенгагене, посвященный проблемам изменения климата, где мировые лидеры так и не смогли прийти к единому мнению и принять конкретное решение по уменьшению выбросов.

Используя продукцию компании Logosol, вы также, пусть и ненамеренно, становитесь источником загрязнения окружающей среды, несмотря на то, что доля выбросов углекислого газа минимальна.

Проблема усугубляется ещё и тем, что невозможно точно сказать, какое именно влияние оказывают данные выбросы на окружающую среду. Часто внимание обращают лишь на ущерб от конечной переработки продукта. Но это неправильный подход, необходимо производить расчёт влияния на окружающую среду, учитывая весь цикл производства.

Примером такого непростого расчёта может стать производство одной доски. Сырьём для доски служит ель, произрастающая в лесах Швеции. Для вырубki леса используется лесозаготови-

тельная машина с дизельным двигателем. До ближайшей дороги кругляк транспортируют на форвардере, у которого также дизельный двигатель. Затем лесовозы доставляют древесину на лесопилку, где она подвергается сортировке, распиловке и сушке. Готовую доску везут на склад или на рынок строительных материалов. Покупатель забирает доску на автомобиле, работающем на бензине.

Малое производство

Теперь представим себе другую ситуацию. Вы сами срубили дерево или купили на ближайшей ферме. Дерево спилено мотопилой и транспортируется на дизельном тракторе. На доски оно распиливается пилой Logosol. Пила работает на бензине, а это значит, что в окружающую среду выделя-

ется углекислый газ. Но давайте сравним количество углекислого газа, попадающего в атмосферу, при производстве доски на таком местном производстве и на крупном промышленном производстве, требующем длительной транспортировки как сырья, так и готовой продукции. Разница очевидна.

Вывод прост: местное производство значительно уменьшает ущерб, наносимый окружающей среде. К тому же, практически все пилы Logosol снабжены электродвигателем, что полностью исключает выброс углекислого газа. Кроме того электропилы обладают большей мощностью.

Больше мощности

С другой стороны всё не так просто, ведь электростанции работают на угле, добыча которого наносит су-

щественный вред окружающей среде, в то время как гидро- и электростанции являются экологически чистым способом получения энергии. Этот факт ещё более усложняет подсчет влияния, оказываемого на окружающую среду при выработке доски.

Но одно можно сказать точно. Совершенно очевидно, что малое производство приносит гораздо меньше вреда, чем крупное производство в промышленных масштабах.

Поэтому, покупая оборудование от Logosol, вы не только делаете выгодное вложение в оборудование, которое будет служить вам в течение долгого времени, но и вносите свой вклад в улучшение экологической обстановки.

Янне Насстром





Logosol: у самого Полюса холода

Миссия компании «КАПИТАЛ-ТОРГ» сформулирована так: «Постройте бизнес с нами!». С 2005 года ей следует Мария ГАВРИЛЬЕВА — основательница эксклюзивного представительства бренда Logosol в Республике Саха и магазина «Шведское качество» в центре Якутска.



«Logosol — я просто влюблена в этот продукт, он дарит человеку свободу и независимость!» — Мария рассказывает о своей работе ярко, с неподдельной искренностью. Она знает четыре языка: якутский, русский, немецкий и английский, получила отменное образование. Ротарианка. Её друзья живут в Европе, США, Латинской Америке и обеих столицах России, но Якутия — ещё одна большая любовь этой современной бизнес-леди. Здесь её призвание, здесь скрыты истоки вдохновения.

Мощные корни

Республика Саха — самая крупная административно-

территориальная единица в мире (3103,2 тысячи кв. км) в 6000 километрах к востоку от Москвы. Всё, что расположено западнее, местные жители называют «материком». Около 80% якутских земель покрыто густыми таёжными лесами, где преобладает знаменитая даурская лиственница — дома из такой древесины строили «на века».

По данным последней переписи, в республике Саха насчитывается немногим более 949,7 тысяч человек: чрезвычайно низкая плотность населения и оторванность от «большой земли» — характерные особенности края. Тут нелегко адаптироваться. Резко континентальный климат: плюс 40°C в разгар лета и пятидесятигра-

дусный мороз — не редкость в этом краю. В Оймяконе, где расположен Полюс холода северного полушария: зимой фиксируют температуру около минус 70.

Местное представление о крупном городе тоже сильно отличается от устоявшегося в средней полосе России. Таковыми считаются всего три — Якутск, Нерюнгри и Мирный, и если в первом живёт более 264 тысяч человек, то в последнем — всего 36,6 тысяч.

Можно ли создать устойчиво развивающийся бизнес там, где до большинства селений — наслогов, — можно долететь только самолётом? Можно! И «КАПИТАЛ-ТОРГ» прекрасно иллюстрирует это смелое заявление.

За пять лет бренд Logosol стал бесспорным лидером продаж в нише оборудования для мелкомасштабной деревообработки. 80% постоянных клиентов компании «КАПИТАЛ-ТОРГ» — физические лица, 20% — юридические. Её доля локального рынка уже превысила 95%. Де-факто теперь в каждом населе есть пилорама Logosol.

Хорошее воспитание

2005 год стал трижды знаменательным для Марии. Во-первых, она стала выпускницей Президентской программы и получила второй диплом — Санкт-Петербургского государственного университета экономики и финансов по



специальности «финансовый менеджмент». Во-вторых, Мария прочла книгу, от которой у начинающего предпринимателя «вырастают крылья». В том же году профессора Чан Ким (W. Chan Kim) и Рене Моборн (Renee Mauborgne) выпустили международный бестселлер — книгу «Стратегия голубого океана. Как создать новую рыночную нишу и перестать бояться конкурентов».

Авторы представили рыночную вселенную в виде двух океанов: алого и голубого. Алый, границы которого всем известны, символизирует бизнес «старой формации», где царит жестокая конкуренция. Голубой океан объемлет неисследованные ниши, которые сулят возможность инноваций, неограниченного роста и высоких прибылей. Вот оно — третье важнейшее событие 2005-го: Мария зарегистрировала собственное предприятие — ООО «КАПИТАЛ-ТОРГ».

Чтобы выстроить цепочку грамотных управленческих решений, которые молодой менеджер принимала одно за другим, сделаем краткое отступление от основной темы.

Отец Марии — Дмитрий Николаевич Гаврильев — был филологом, литератором и знатоком этнографии. Серьёзно изучал историю Якутии. В четвёртом клас-

се отец перевёл девочку из одной школы в другую — только для того, чтобы она смогла в оригинале прочитать немецкоязычные сочинения Отто фон Бётлингга (Otto von Boehtlingk), посвящённые коренным народам Республики Саха.

Дмитрий Николаевич был мудрым и дальновидным человеком, лучшим другом и советчиком — и как-то, в очередной раз обсуждая судьбу их народа, он сказал: «Дочь, нам нужны две вещи — пилорамы и мельницы». Когда Мария получила диплом менеджера, эта отцовская фраза сыграла очень важную роль при выборе бренда, который действительно оказался долгожданным на рынке Якутии.

Торговый караван

Отдельные образцы пилорам и станков Logosol появились в Якутске ещё в середине 90-х годов, но «первопроходцам» помешал дефолт. Изучив довольно большой спектр предложений этого ряда, Мария поняла, что это оборудование как нельзя лучше подходит для создания и наполнения её «голубого океана». Она решила испытать свои познания в английском — и написала в Швецию предложение о сотрудничестве.

Ответ из центрального офиса Logosol AB последовал немедленно: Марии сообщили, что в Санкт-Петербурге, где она только что отучилась, есть компания «Логосоль Россия», а возглавляет представительство Владимир Коненков — он и будет курировать дилера Logosol в Якутии.

Говорят, что начинать бизнес без стартового капитала рискованно, но Мария сделала именно так. Банковский кредит. Магазин в режиме офиса. Ноутбук на коленях — и три первые пилорамы, привезённые из Санкт-Петербурга. Она была твёрдо убеждена в том, что лучшая презентация такого товара — демонстрационный зал. Прежде чем приобрести пилораму или станок, покупателю нужно увидеть технологию, испытать оборудование в действии, лично убедиться в качестве обработки материала.

Вот где оказал неоценимую помощь и поддержку Владимир Коненков! Он приехал из Петербурга и сам провёл первый мастер-класс. Когда в команде есть один человек, способный «зажечь» и увлечь — это прорыв, когда встречаются два таких человека — это отличный старт, а если у них появляются последователи, то это целый караван судов в «голубом океане»!

Мы вас ждали!

Итак, в июне 2006 года магазин «Шведское качество» в Якутске продал три пилорамы Logosol M7, а уже в 2008-м Мария Гаврильева получила «Серебряный знак» Президентской программы за самый высокий в России объём продаж. И это в слабо-заселённой Якутии! Спрос на оборудование бренда Logosol оказался ажиотажным!

«Как долго мы вас ждали!» — этот возглас главы семейства Троевых из Усть-Алданского улуса врезался ей в память. Троевы белой завистью завидовали счастливым, умудрившимся купить технику Logosol у первых дилеров, и лет десять мечтали о ней.

Продукция на тех делянках, где уже работали шведские пилорамы, обладала исключительным качеством, что было заметно с первого взгляда. Logosol M7 под силу древесина самой высокой прочности — и основательно промёрзшая в том числе. Пилорама легко рассекает брус, любой профиль: шлакоблок, пенобетон, другие материалы. Она даёт идеально ровную доску любой длины. Баню можно поставить за день! А окупается такое приобретение после строительства первого же объекта.

Появление магазина «Шведское качество» дало толчок



развитию микро-бизнеса — в том числе, появлению новых семейных хозяйств, самой устойчивой формы предпринимательства. Для оторванного от «материка» населения затерянных в лесах улусов это вопрос выживания!

Марии Гаврильевой удалось сделать то, что не смогли предшественники: создать просторный и безукоризненно оборудованный магазин, обучить персонал, организовать сервисное обслуживание. Если клиент покупает пилораму, то нередко впоследствии заказывает другие виды техники: — шаг за шагом: фрезеровочные и строгальные станки, сушилки, оборудование для производства мебели...

По сути дела «КАПИТАЛ-ТОРГ» играет роль консалтингового центра, а демонстрационный зал магазина — это пункт обмена плодотворными бизнес-идеями.

Построить свой дом

Бренд Logosol характеризуют как простой и доступный. «КАПИТАЛ-ТОРГ» продаёт товар в кредит — на гибких условиях, по долгосрочным договорам с четырьмя банками. Прежде чем купить, покупатель имеет возможность всё посмотреть и пощупать своими руками, внимательно изу-

чить все параметры конечной продукции. К любому образцу оборудования прилагается демонстрационный фильм.

Продукцию Logosol в Якутск доставляют прямо из Швеции, через Санкт-Петербург. Находить удачные логистические решения и соблюдать ритм поставок помогает постоянный партнёр — московская компания «ЖелДорЭкспедиция». Сложилась бесперебойно работающая система, благодаря которой за пять лет в Якутии продано свыше 660 экземпляров оборудования Logosol на общую сумму свыше миллиона евро.

В 2008–2009 годах, когда в связи с финансовым кризисом продажи в секторе бензопил и оборудования для мелкомасштабной деревообработки упали в целом по России на 40%, «КАПИТАЛ-ТОРГ» тоже наблюдал снижение продаж, но куда менее значительное — 25%. Однако весной 2010 года на смену затишью пришёл новый скачок спроса: они продали вдвое больше, чем планировали.

Мониторинг клиентов, умение довести информацию о продукте до конечного потребителя играют важную роль. Компания то и дело организует громкие и красочные PR-акции, где неизменно присутствует полномочный

представитель Logosol AB в России Владимир Коненков.

Вот уже пятый год «КАПИТАЛ-ТОРГ» выступает официальным спонсором Национального праздника Ысыах Туймаады и вручает приз — пилораму Logosol в комплекте с бензопилой Stihl MS660 — призёру, занявшему второе место в турнире якутских богатырей «Игры Дыгына». А на следующее лето в местности Ус Хатын (в переводе на русский — Три берёзы), где отмечают Ысыах, намечен конкурс мастерства среди обладателей техники

Logosol. Компания готовит его совместно с Министерством предпринимательства и городским управлением культуры — на собственном земельном участке.

Строить жизнь вольно и независимо. Создать своё дело и расти вместе с партнёрами — интеллектуально, технологически и духовно. Таковы принципы Марии Гаврильевой — дилера компании Logosol в Республике Саха — и тех, кто связан с ней узами открытого международного и межрегионального сотрудничества.





«Масстрой» — инженерное трио

Компания «МАССТРОЙ» возникла в 2008 году. Высокий уровень культуры производства, оперативность и мобильность уже привлекли внимание множества заказчиков из разных частей Якутии. 30 объектов, построенных в 2008-2010 годах, прекрасно иллюстрируют тот уровень качества, который даёт грамотное применение деревообрабатывающего оборудования Logosol.

В одном из прошлогодних выпусков газеты «Эхо столицы» (Якутск) появилась интересная рубрика для тех, кто хочет открыть бизнес. Под шапкой «Молодые и предприимчивые» было опубликовано несколько историй удачного старта, и финансовый директор компании «МАССТРОЙ» Григорий Васильев вкратце рассказал о том, как друзья — выпускники инженерно-технического факультета Якутского государственного университета — основали своё дело. Сейчас оно динамично развивается, и здесь далеко не последнюю роль сыграла компания Logosol. А если говорить в первом приближении — пилорама М7, купленная вскладчину в магазине «Шведское качество».

«Масс» по-якутски — дерево

Владимир Кляус, Григорий Васильев и Вячеслав Сидоров выбрали очень интересную и необходимую в Республике Саха специальность — «технология деревообработки и деревянных конструкций». В 2004 году они окончили университет и работали в родственных компаниях, регулярно встречаясь и обмениваясь ценной информацией. Её было всё больше и больше. Среди молодежи набирал силу дух предпринимательства — желание крепко стоять на своих ногах, быть свободным и независимым, виртуозно справляться с тем, чему тебя учили в университете...

Шло время. Молодые люди набирались опыта. В Якутии

начали действовать программы поддержки малого бизнеса. Когда тебе всего 27, в голове полно интересных идей — и они циркулируют в тесном кругу тех, кто понимает тебя с полуслова, и кому ты безоговорочно доверяешь, то грех упустить такой момент, решил Владимир. Он предложил Григорию войти в долю и совместно написать бизнес-план.

Компанию назвали «МАССТРОЙ»: «масс» по-якутски — дерево. С чего начать, подсказал рекламный ролик якутского дилера Logosol: «КАПИТАЛ-ТОРГ» так представлял шведские пилорамы и станки, что их достоинства видны были даже непосвящённому, а тут — инженеры, не понаслышке знакомые с российским и зарубежным оборудованием

разных марок. Они искали самое современное, самое экономичное и самое мобильное — разработанное специально для малого бизнеса. И нашли.

На Комсомольской площади в центре Якутска открылась сельскохозяйственная выставка. Владимир и Григорий отправились на неё вместе, чтобы на практике убедиться в том, что видели по телевизору. Переходили из одной части экспозиции в другую, смотрели, сопоставляли — и остановили свой выбор на пилораме М7. Всё это происходило в 2008 году.

Начинали с простого. Выпускали брус, лафет и погонаж. «Поначалу пахали и по 16–17 часов, и в две смены, иногда идеи по продвижению предприятия

возникали даже во сне», — описывал первые месяцы Григорий Васильев.

Чтобы снизить цену конечной продукции, нашли производителей пиломатериалов в Иркутской области — их условия на тот момент оказались более выгодными, чем у местных частников. Получили грант, средства которого направили на закупку и доставку сырья.

Через год, в 2009-м, снова пришли в знакомый магазин «Шведское качество» — с твёрдым намерением приобрести четырёхсторонний строгальный станок PH260 для серийного производства отделочного материала, вагонки и панели блокхауза. Внимательно посмотрели фильм, где были показаны все важные нюансы эксплуатации. Взяли каталог. Установили. Запустили экономически выгодное строгальное производство.

В апреле к Владимиру Кляусу и Григорию Васильеву присоединился Вячеслав Сидоров, который стал директором компании, но распределение ролей было в достаточной мере условным. Трудились все, и трудились на равных.

Лёгкость и мастерство

Оборудование Logosol сразу обеспечило компании «МАССТРОЙ» главное конкурентное преимущество — высокую мобильность. Те, у кого установлены комплексы весом полтонны, невозможно перенести какую-то часть производства в другое место. Таким образом, первично «МАССТРОЙ» выиграл в географии заказов именно благодаря весу пилорамы М7 — 60 килограммов. Её легко вывезти в тайгу и очень быстро построить дом, баню, гараж... всё, что пожелает заказчик. Управлять такой пилорамой можно и одному.

Разумная цена и индивидуальный подход к заказчику — вот ещё две составляющие стремительного продвижения ООО «МАССТРОЙ». Шведское оборудование не ограничивало в размерах строительных материалов. За очень короткое время его можно оперативно перестроить с одного вида продукции на другой. Ребята воплощали любые

нестандартные решения, да и самих фантазией Бог не обделил — и хорошая слава распространялась быстро.

Четырёхсторонний строгальный станок позволил разнообразить продукцию и без лишнего напряжения наращивать объём по мере увеличения спроса. Её отменное качество (а это следствие высокой точности распила) тоже приятно удивляло клиентов, иногда они приезжали из далёких от Якутска улусов.

Продуктивность и энергосбережение — ещё две очень важные характеристики технологий, разработанных Logosol. Трёхфазная силовая сеть TN-C-S даёт напряжение в 380 Вольт и исключает необходимость трансформаторной подстанции. Владельцы пилорам Logosol утверждают, что они в одиночку могут распилить от двух до четырех кубометров лесоматериалов за один рабочий день прямо на делянке.

Когда строили первые объекты, всё производство компании располагалось под открытым небом. Температура опускалась до 30°C ниже нуля — и ничто не выходило из строя. Надёжность техники и минимум необходимого ей ухода тоже выделяют Logosol из ряда аналогов, отмечают строители.

Бесперебойная поставка комплектующих — а их в магазине «Шведское качество» можно заказать заблаговременно — поддерживала заданный ритм и исключала простои. Вырос цех деревообработки, обустроили территорию и подъездные пути к своему предприятию на окраине Якутска. Одного за другим подбирали классных специалистов — таких же, как сами: умелых, энергичных, настроенных на профессиональный рост.

Достойные партнёрства

На сегодняшний день в ООО «МАССТРОЙ» работают 13 человек — две бригады, по количеству пилорам. Сравнительно небольшая команда выполняет полный цикл работ — от валки леса до строительства здания под ключ. На типовый объект уходит всего месяц.

Зимой 2009 года компания выполнила крупный подряд на карьере для добычи

щебня в поселке Верхний Бестях (Yehээ Бэстээх) Хангаласского улуса. Название Бестях происходит от якутского слова «бэс» — сосновый бор. Лесной поселок стоит на реке Лена, рядом с ним будет проходить Амуро-Якутская железнодорожная магистраль «Томмот-Кёрдём»

Для персонала, занятого на этой площадке, возвели офис, баню и столовую из бруса. Приёмная комиссия отметила отменное качество всех сооружений, и это результат, который уже можно считать традиционным для молодой компании.

Строительство стандартного деревянного дома 6х6 м с мансардой, утепленным полом и потолком обходится заказчику в сумму около миллиона. К тому же у «МАССТРОЯ» есть постоянные подрядчики: одни вставляют стеклопакеты в оконные рамы, другие монтируют отопление — и они работают по столь же разумным расценкам. То есть и заказчики, и исполнители играют в так называемую ненулевую игру, открытую в 50-е годы прошлого века математиком Джоном Форбсом Нэшем. Этот теоретик оказал огромное влияние на новую экономику. В его сценарии каждая сторона использует идеальную стратегию, что приводит к созданию устойчивого равновесия и финалу, и обе получают результат, отличный от нуля.

Основатели компании «МАССТРОЙ» так и не желали перейти в разряд управленцев и не любят называть себя топ-менеджерами. Они сами с удовольствием работают на оборудовании

Logosol, которое считают идеальным для малого бизнеса.

Подобные предприятия, возникающие в последние годы, быстро осваивают незанятые ниши рынка за счет гибкости и высокой эффективности. Они легки на подъем и хорошо чувствуют спрос. У них есть свой стиль взаимодействия со смежниками. Они фактически не зависят от действий конкурентов. Благо неосвоенные пространства Якутии столь обширны, что каждой компании найдётся своё дело.

Команда, которую создали Владимир Кляус, Григорий Васильев и Вячеслав Сидоров, построила тридцать объектов. За счёт аутсорсинга они гарантируют выполнение фактически всего объёма работ, необходимого в малоэтажном домостроении.

Сейчас партнёрство, сложившееся в общих чертах ещё на университетской скамье, планирует расширение производственной базы и присматривается к мобильной ленточной пилораме Logosol LM Pro — совместной разработке канадцев и шведов. Она выполнена на основе неплохо зарекомендовавшей себя пилорамы NORWOOD. Конструкторы LOGOSOL усовершенствовали её, поставив два электродвигателя взамен одного бензинового.

Во всем, что касается выбора, установки и эксплуатации оборудования, молодым и успешным предпринимателям помогает «КАПИТАЛ-ТОРГ» — авторизованный дилер бренда Logosol в Республике Саха и постоянный партнёр компании «МАССТРОЙ».





От идеи до воплощения мечты

Стремясь за высокими зарплатами и крупными заказами, шведские строители всё чаще приезжают работать в Норвегию. Но большинство из них всё же надеются найти достойную работу у себя на родине.

Фредрик Юхансен решил, что пора прекратить жить надеждами и вернулся домой в Швецию. Он организовал собственную компанию по проектировке и изготовлению деревянных домов.

Первый год Фредрик работал один, затем дело пошло на лад и он начал нанимать людей. Теперь на Фредрика работают семь человек и, несмотря на последствия экономического кризиса, не собирается останавливаться на достигнутом и планирует и дальше расширять компанию.

— Даже в 2009-м заказов было довольно много, а в этом году их даже больше, чем достаточно, поэтому от некоторых приходится, к сожалению, отказываться, — говорит Фредрик.

С самого начала у него был конкретный план — он купит землю в Норвегии, построит загородные дома и

будет сдавать их на лето в аренду.

— Осло всего в 120 километрах от моего городка Аржанг (Arjang), — рассказывает Фредрик, — а в Норвегии летние коттеджи сдавать гораздо выгодней, чем в Швеции.

Новое оборудование — новые возможности

Открывая компанию, г-н Юхансен работал на четырёхстороннем строгальном станке PH 260 фирмы Logosol. Но затем решил перейти на новый уровень: от изготовления трёхдюймового бруса типа «блок-хауз» к изготовлению узлов, требующих плотницкой точности. А для этого потребовалось профессиональное оборудование более высокого качества. Поэтому, не смотря на все достоинства PH260, Фредрик решил приобрести профессиональные фрезу и циркулярную пилу KS150 Logosol.

— Многие строители обходятся и более простыми и дешевыми пилами, но мы не намерены экономить на качестве. Для нас важно доверие наших клиентов и мы просто не имеем права их разочаровывать, — основной подход Фредрика к бизнесу.

Покупка оборудования от Logosol окупилась удивительно быстро, так как постоянно находится в работе, ведь кроме изготовления готовых домов компания занимается производством строительных материалов. Теперь Фредрик уверен не только в качестве и скорости работ, но и в безопасности своих сотрудников от производственных травм.

Профессионализм — залог успеха

Самая маленькая модель, выпускаемая компанией — это детские домики

для игр, проектированием которых занимается профессиональный архитектор. Конкуренция на этом рынке очень жёсткая. Поэтому важна любая мелочь.

— Мы очень гордимся нашими игровыми домиками, в них всё продумано и изготовлено по современным технологиям — от прочного фундамента до настоящей черепицы на крыше. В то время как многие наши конкуренты используют более дешевые материалы (например, войлок), — рассказывает Фредрик.

— Высокое качество, экологически чистые материалы и разумные цены — в этом заключается политика нашей компании. Мы любим свою работу и делаем всё, чтобы наши клиенты остались довольны!



От Ботнического залива до Аляски

Сейчас пилорамы Logosol становятся всё более популярными, во всём мире строители ценят их качество и надёжность. Такие пилорамы можно встретить даже в самых отдалённых уголках нашей планеты и бывает весьма непросто доставить их до покупателя. Поэтому иногда компания Logosol обращается за помощью к своим клиентам. Доказательством этому является история Криса Весоловски из Аляски.

Крис с женой Вики живут на ферме в 120 километрах от Анкориджа, столицы штата Аляска. До ближайшей дороги и населенного пункта 70 километров. Поэтому всё необходимое производится на ферме или привозится издалека.

Сам Крис пилит довольно много, хотя начинал с небольшой мастерской, которая умещалась на пятидесяти квадратных метрах.

Поначалу пользовался ленточной пилорамой, но ленточное полотно постоянно приходилось менять. Поэтому предприимчивый фермер принял решение заменить

ее пилорамой с бензопилой, производителем которой является компания Logosol.

— Это техника просто создана для наших суровых условий, — говорит Крис.

Убедившись в надёжности пилорамы Logosol, примеру Криса последовали жители и соседних, и очень удаленных ферм, добраться до которых можно только по воздуху.

Крис работает пилотом на небольшом транспортном самолете, благодаря его помощи пилорамы Logosol стали доступнее для жителей Аляски. Ведь они компактно упакованы, что позволяет с

легкостью доставлять их в самые отдаленные места, прикрепив под фюзеляжем самолета.

Удобство транспортировки — весомое достоинство пилорамы, так же как и ее быстрая окупаемость. Примером этому служит история двух фермеров с

Аляски, которые, погрузив пилораму на мотоцикл (!), доставляют ее к морю, где и распиливают принесенные приливом бревна.

— Здесь на Аляске ваша пилорама помогает людям реализовывать свои идеи и мечты, говорит Крис.



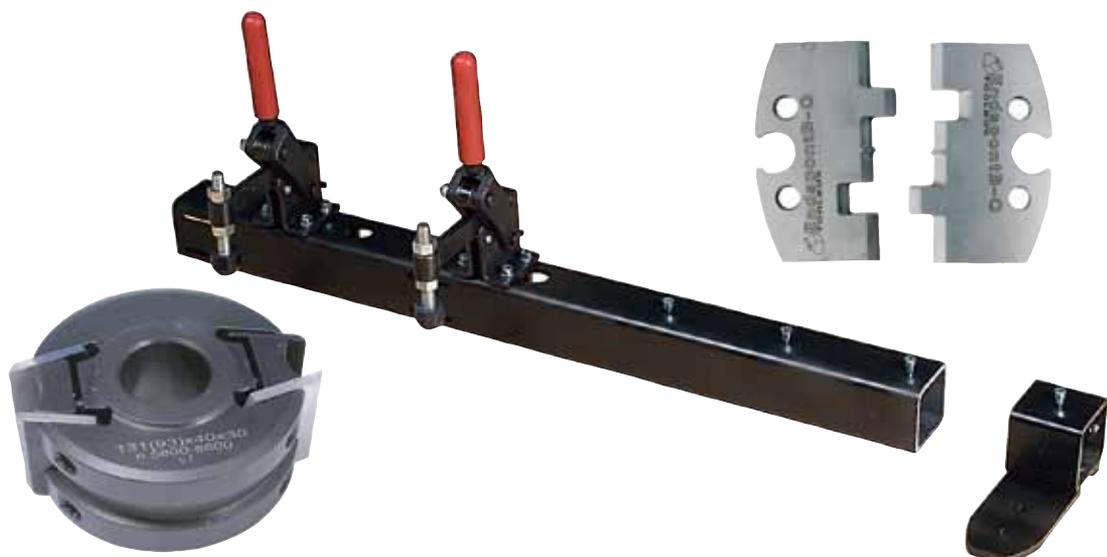


Click-соединение под 45°

Сделайте сборно-разборные замки (Click) сами. Ведь благодаря новому фрезерному станку MF30 от компании «Логосоль» изготовление Click соединений паркетных и половых досок стало еще проще.

На иллюстрации видно, что на станке обрабатывается торцы сразу двух досок. Почему две доски? Смысл в том, что на торце одной доски делается шип, а на торце другой в это время делается паз. Уникальная модернизированная технология позволяет делать шип-паз соединения, переворачивая доску, так что теперь нет необходимости каждый раз менять ножи.

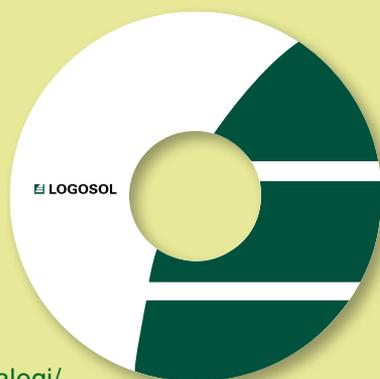
В комплект, разработанный фирмой Логосоль входит — ведущую фрезы, направляющая установки и два ножа (шип/паз).



Каталог Logosol

Подробную информацию об оборудовании Logosol вы найдете на нашем сайте.

Скачайте наш каталог:
<http://www.logosolinfo.ru/start/instrukcii-i-katalogi/>



Запоздание с поставкой PH360 и LM40 Pro

Руководство компании Logosol приносит извинения за опоздание с доставкой четырехстороннего станка PH360/ ленточной пилы LM40 Pro. Временные трудности с поставками связаны с резким увеличением спроса на данную продукцию. Уже к концу апреля по всему миру были сделаны заказы на более чем 100 ленточных пил и 50 четырехсторонних станков. Российский рынок также не стал исключением.

Несмотря на то, что увеличение спроса нельзя назвать проблемой, компании требуется время, чтобы перестроится на большие объемы производства. В связи с этим наши партнеры из Канады (Норвуд) и Швеции (ЙемтМекан) претерпели некоторые затруднения.

Logosol планирует вернуться к привычному графику работы уже к ноябрю этого года и еще раз приносит извинения за причиненные неудобства.



Первая сушилка Sauno в действии

Есть категория людей, стремящихся все попробовать сделать своими руками или проверить на собственном опыте то, что утверждают другие. Так вот, как было дело.

Читаю на сайте Logosol, что появилась новинка — сушилка, которая может дать такой же результат, а не исключено, что даже и лучше, чем на промышленных сушилках. Решил попробовать. Склеил сушилку, заполнил ее разными обрезками, которые было не жалко испортить в случае чего. Налил, как написано в инструкции, четыре сантиметра воды и включил на 75 градусов. Пар пошел из всех щелей. Будете делать шкаф, обращайте внимание на точность изготовления деталей.

Справился со щелями, через три дня слил воду, снизил температуру до 50 градусов и спустя четыре недели вытаскил материал. Те трещины, которые были, остались, новых вроде бы не прибавилось. Все доски ушли на клетки для кроликов.

Второй эксперимент был уже с сырым материалом, целенаправленно на изготовление купели. Как раз подвезли ДН410. Из вынутого материала была изготовлена бочка на 700 литров.

Третий эксперимент будет уже из упавших этим летом на соседский забор сосен. Где-то прочитал, что сушить лучше недавно спиленный лес. Вот и проверим, так ли это на самом деле?
Продолжение следует.

Валерий Вечер

Комплект для изготовления купели

Хотите сделать ваш отдых на открытом воздухе еще более комфортабельным и приятным — постройте собственную купель для бани!

По желанию наших клиентов мы подготовили комплект для изготовления деревянной бадьи для купания. Комплект для сборки и инструкции продуманы нами основательно, что позволяет любому человеку без особых усилий и дополнительного инструмента собрать купель, предварительно выбрав и купив только несколько деталей — доски и саморезы.

Даже самая простая модель выглядит довольно хорошо, но если вы желаете, то можно с пользой потратить время на оформление помоста и других приспособлений, которые будут окружать ваше новое сокровище.



Комплект включает:

- | | |
|--------------------------------------------------------|----|
| 1. Инструкции | 1 |
| 2. Печь из алюминия | 1 |
| 3. Решетка из нержавеющей стали..... | 1 |
| 4. Воздушная заслонка из нержавеющей стали..... | 1 |
| 5. Крышка с деревянной ручкой | 1 |
| 6. Оцинкованная труба | 2 |
| 7. Оцинкованная крышка трубы | 1 |
| 8. Слив из нержавеющей стали | 1 |
| 9. Резиновое подсоединение для труб | 2 |
| 10. Пластиковая труба с изгибом | 1 |
| 11. Стягивающее кольцо для шланга | 1 |
| 12. Лента длиной 6,7 м из оцинкованного алюминия | 2 |
| 13. Винтовые муфты из лакированной стали..... | 4 |
| 14. Платы крепления для винтовых муфт | 4 |
| 15. М12 штанги с резьбой | 4 |
| 16. М12 гайки с шайбами | 8 |
| 17. М8 винты с гайками и шайбами | 16 |
| 18. Декоративные платы из лакированной стали | 10 |
| 19. Опоры для скамеек из оцинкованной стали | 6 |



Родовое древо Бандеровых

Братья Сергей, Михаил и Семён выросли на северо-востоке Якутии. В 2008 году они с нуля начали семейное дело в Сень-Кюёльском наслеге Среднеколымского улуса. Первый импульс их совместному предприятию дала PR-акция компании «КАПИТАЛ-ТОРГ», генерального спонсора «Игр Дыгына».

Предприниматель Сергей Бандеров родился в селе Ойусардах Среднеколымского улуса (Орто Халыма улууһа) Республики Саха. У них в семье росло восемь мальчиков и три девочки, Сергей — младший из одиннадцати детей. Как и братья, он отличался силой, ловкостью, сноровкой — потомственного рыбака и охотника на пушного зверя — это традицион-

ные промыслы в междуречье Колымы и Алазеи.

Служил в Хабаровске, где выучился прекрасно играть на гитаре. Стал известным исполнителем народных песен. После армии переехал в Якутск, окончил университет и начал работать преподавателем физкультуры. Призёр и судья соревнований в рестлинге, борьбе хапсагай, якутских прыжках и тутум-эргирире, он поддерживал по-

стоянные контакты с Центром национальных видов спорта им. В. Манчаары.

Однажды участник состязаний якутских богатырей «Игры Дыгына» Николай Дьяконов рассказал Сергею о PR-акции компании «КАПИТАЛ-ТОРГ» — вручении ценных призов лучшим спортсменам республики. Ему посчастливилось выиграть шведскую пилораму Logosol M7. Посмотрев

рекламный ролик, Сергей Бандеров сразу решил, что такая игра стоит свеч — и загорелся идеей создать семейный бизнес.

В лесах Приколымья

Чтобы показать, какой высокой ценностью обладает хорошее оборудование для деревообработки в арктической части Республики Саха, заглянем

в Ойусардах (Ойуһардаах) — административный центр Сень-Кюёльского наслега в 169 километрах от Среднеколымска: города с населением 9,5 тысяч человек, основанного в 1643 году на берегах реки Анкудинки. Сравнительно недалеко, среди непроходимых лесов северо-востока Якутии находится уникальное село Берёзовка, открытое только в 1958 году: тысячелетиями в нем компактно проживают эвены, а их в мире осталось всего 20 тысяч человек.

Если начертить на карте прямую линию, то расстояние от Якутска до Ойусардах составит около 1500 километров, а наземный путь почти вдвое длиннее. Летом долететь до Сень-Кюёльского наслега легче всего самолётом, но авиабилеты на линии Якутск — Среднеколымск стоят 17500 рублей в один конец. Если отправиться по воде, то придётся преодолеть огромное расстояние по Лене до моря Лаптевых, а оттуда плыть по Колыме — столь трудная и небезопасная дистанция в 3940 километров может привлечь только авантюриста-экстремала. С наступлением холодов дорога грузового транспорта по зимнику (2664 километров) занимает четыре-пять дней.

Дерево на севере Якутии попросту ничем не заменишь. Оно согревает в пятидесятиградусный мороз, защищает от пронзительных осенних и весенних ветров, укрывает от дождей. Климат в северо-восточной Якутии предельно суровый. Зимой средняя температура — минус 38°C, летом — плюс 12°C. Между прочим, в столь жёстких условиях здесь разводили великолепных лошадей колымского внутривидового типа, веками охотились на пушного зверя и дичь — гуся, утку, куропатку, ловили рыбу — в частности, озёрного чира.

Салаты из деликатесной рыбы, выловленной в кристально чистых реках и озёрах на севере Якутии, подают в элитных ресторанах. Шубы и покрывала из шелковистых тёмно-коричневых собольих шкур, добытых в Сень-Кюёльском наслеге, считаются верхом роскоши. Тем временем в домах местных обитателей до сих пор топят печи углём и дровами, причем уголь доставляют из-

далека — через южную границу, из Зырянского угольного разреза в Верхнеколымском улусе.

Летом 2010 года Приколымье посетил президент Якутии Егор Борисов. В ходе рабочего визита он принял решение о выделении бюджетных средств на долгожданное строительство сельских котельных.

Якутское слово «ойуһардаах» переводится на русский как «детёныш лося», «лосёнок». Мужчины, выросшие в родном селе Сергея Бандерова, — искусные мастера. Они привыкли надеяться только на свои силы. Многие до сих пор ставят дома, орудуя исключительно пилой, топором и рубанком. Строительные навыки передаются из поколения в поколение. Люди живут в нерасторжимом единстве с природой. Братья и сёстры, куда бы их ни заносила судьба, сохраняют родственные связи. Они привыкли заботиться друг о друге и о родителях — иначе в этих краях жить просто невозможно. Вот откуда черпают силу якутские богатыри!

Двойной выигрыш

Пилораму Logosol M7 и бензопривод Сергей Бандеров купил вскоре после той памятной беседы с Николаем Льяконовым. С кем будет начинать бизнес, знал точно. Брат Михаил — профессиональный строитель, другой брат Семён — радиотехник, недавно лишившийся работы. Обоим в это время приходилось нелегко. Шёл 2008 год, самое начало мирового кризиса.

Пилораму установили прямо во дворе у Михаила — и взялись за дело сообща. Для начала освоили производство дверных косяков, обрезной доски, строительного бруса. Уже через год накопили денег на вторую пилораму с электрическим приводом, который резко повысил рентабельность производства. С 2009 года пилорамы стояли и у Михаила, и у Семёна. За работой братья часто с благодарностью вспоминали отца: при жизни он славился своим мастерством деревообработчика на всю округу.

Сейчас в селе Ойусардах постоянно живёт 600 человек. Население всего улуса — около 8000 человек.

Однако потребность в новых утеплённых домах, построенных из качественных строительных материалов, велика. Только в Среднеколымске братья Бандеровы построили десять объектов. Все клиенты их семейного кооператива отмечали высокую мобильность, точность, и добросовестность которой они выгодно отличались на фоне других — отчасти это зависело от их склада характера, а отчасти — от достоинств оборудования Logosol и отличной системы менеджмента республиканской компании-дилера «КАПИТАЛ-ТОРГ».

Все эти годы Сергей обеспечивал регулярную поставку запчастей и комплектующих, привозил из Якутска подробные методические руководства и свежие рекламные материалы. Сочетание с детства усвоенных приёмов и современных строительных технологий — то, что нужно сегодня якутским строителям и деревообработчикам. Новые жилища становились всё более надёжными и комфортными. Земляки всегда относились к Бандеровым с уважением, но теперь оно росло день ото дня.

Достояние республики

Семейное дело — самая устойчивая форма бизнеса. При правильной постановке оно работает на сплочённость рода, передаётся по наследству детям и внукам и гарантирует их благополучие. В странах Азии в небольшую частную фирму, организованную родственниками, очень редко приглашают работать кого-то со стороны. Так складываются устойчивые традиции и национальное достояние.

Братья Бандеровы привыкли помогать друг другу. Какова была их радость, когда в декабре 2009-го Семён построил новый просторный дом для своей семьи! Казалось бы, всё это было недавно: безработица, безденежье, растерянность... и вот новогодний праздник в ярко освещённой гостиной, где каждая деталь сделана своими руками! В кругу самых близких и горячо любимых людей.

Больше всех радовалась их мама, переселившаяся к Семёну. Она живет в тепле, уютно и покое, уверенная в

своих сыновьях, потому что вырастила их настоящими мужчинами, мастерами на все руки. Материнская любовь и вера окрыляет. Братья Бандеровы собираются у очага и обсуждают свои планы.

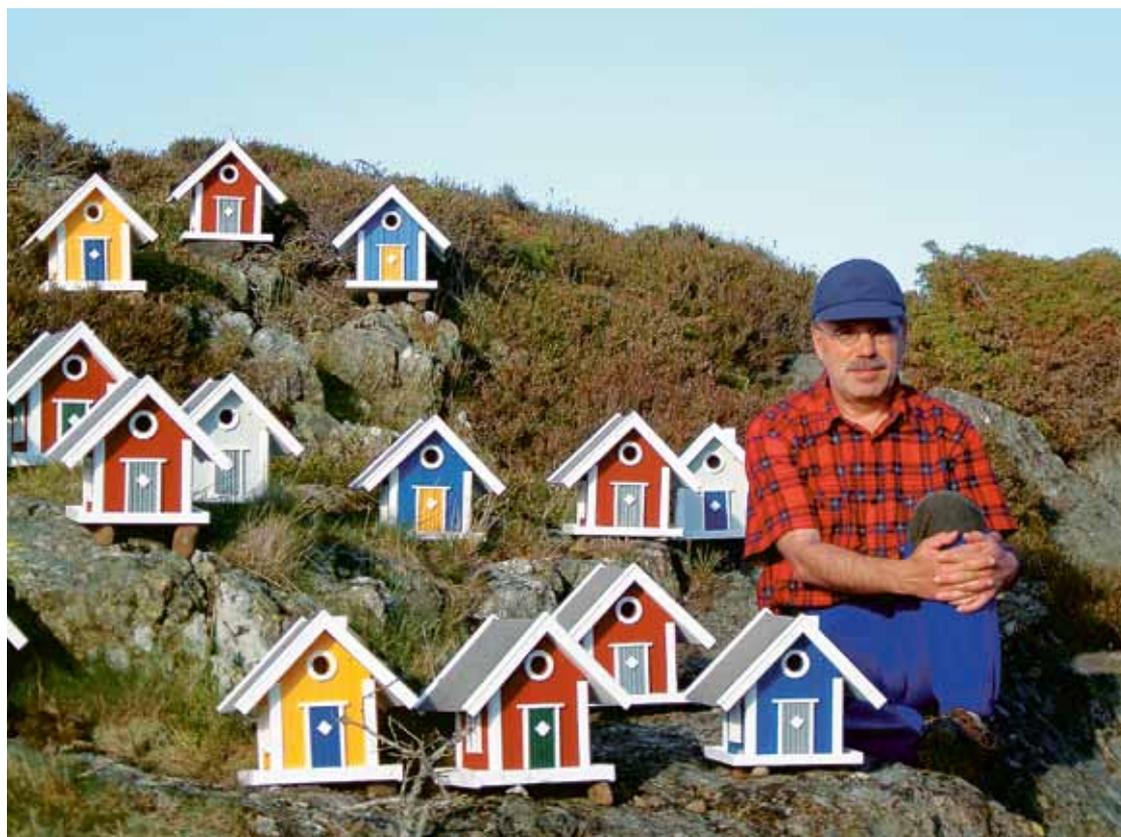
Сейчас Сергей присматривается к четырёхстороннему станку Logosol PH260. Для якутов, живущих в окружении лесов, строгальное производство с той производительностью, какую гарантирует современное шведское оборудование для малого бизнеса — поистине золотое дно. Помимо качественно построенных домов, бань и гаражей, якутским семьям нужна хорошая мебель, малые архитектурные формы и множество других красивых и полезных вещей из такого тёплого, пластичного и экологически чистого материала, как древесина. Для того чтобы удовлетворить спрос, все эти товары необходимо производить где-то поблизости — транспортные издержки многократно взвинчивают их цену.

Инфраструктурные проблемы арктических улусов Республики Саха — и особенно коммунальные — не разрешатся без участия малого бизнеса. Программы социального развития Среднеколымского улуса предусматривают переориентацию аграрного сектора экономики на товарное производство. В 2011 году появится очередная программа на ближайшие пять лет, где будет предусмотрена поддержка предпринимательства.

Семейное дело братьев Бандеровых — одна из «первых ласточек» частной инициативы. У этой истории успеха две главных корня: народные обычаи и современные шведские технологии с удачной «прививкой» на местной почве.

Сергей Бандеров и его братья — только один из клиентов компании «КАПИТАЛ-ТОРГ». В Республике Саха у бренда Logosol хорошие перспективы. Только такое оборудование — мобильное, надежное и ориентированное на энергосбережение — подходит для земель, где малый бизнес даёт первые ростки. В деревнях и лесных посёлках он принимает весьма органичную для якутов форму семейного подряда.

Что можно сделать с деревьями, вырубленными на старом церковном кладбище? У Вальтера Хамельбаха, дизайнера по интерьерам из немецкого города Брухзаль (Bruchsal), есть свой ответ на этот вопрос. Решение, найденное художником было не просто нестандартным, некоторым оно даже показалось откровенно странным.



Деревьям — вторую жизнь

Деревья должны остаться там, где они выросли, но в несколько иной форме, — решил Вальтер и занялся изготовлением урн для праха.

Первую урну дизайнер сделал для самого себя, и был весьма удивлен недоумению друзей и знакомых:

— Я хочу, чтоб в жизни меня окружали красивые и стильные вещи. А смерть для меня это завершающий этап жизни. Люди стараются не думать о смерти, каждый хочет поверить, что это коснет-

ся его лишь через много лет, ведь пока они молоды и полны сил. Между тем смерть неизбежна, поэтому я не боюсь ее, а лишь хочу к ней подготовиться и отойти в мир иной достойно.

Нашлось множество людей, которые разделяют мнение Вальтера. К нему стали приходить люди, желающие приобрести дизайнерские урны, чтобы достойно проводить близких и любимых ими людей. Ведь это последнее, что они могут для них сделать в этой жизни.

Вальтер и до этого интересовался древесиной, ее обработкой, применением в интерьере. Ведь древесина — это живой материал, невозможно найти два одинаковых дерева, каждое дерево уникально и обладает душой.

Для реализации своих идей Вальтеру не хватало лишь соответствующей техники. У деревьев с кладбища грубые, короткие стволы, это весьма

сложный для обработки материал. Поэтому Вальтеру необходимо было подобрать соответствующую пилораму, которая бы справилась с этой нелегкой работой и одновременно была проста в применении. Вот почему дизайнер остановил свой выбор на базовой системе БигМил, которая после доп. комплектации стала укороченной пилорамой М7. Ведь именно она отвечала всем предъявленным требованиям.

Теперь Вальтер занимается не только созданием похоронных урн. Он решил сделать красивой не только смерть, но жизнь, украсив город яркими веселыми скворечниками, раскрашенными во все цвета радуги.

