Новые товарные отделы: что даст компании реорганизация дивизионов и расширение ассортимента?

2

От РБК до «Экономики и жизни»: экспертные колонки ключевых руководителей ЭТМ в деловых федеральных СМИ России

4

Частный монтажник – в фокусе внимания: как ЭТМ помогает клиентам зарабатывать больше

16

Карьера, бизнес, успех: семь фильмов для долгих январских выходных – от Мосфильма до Голливуда

20

PRO ЭТМ
www.etm.ru
№ 44
Зима
2022/2023
Корпоративное информационное издание ЭТМ

Владислав Рихтер
генеральный директор

Уважаемые коллеги, партнеры, друзья!

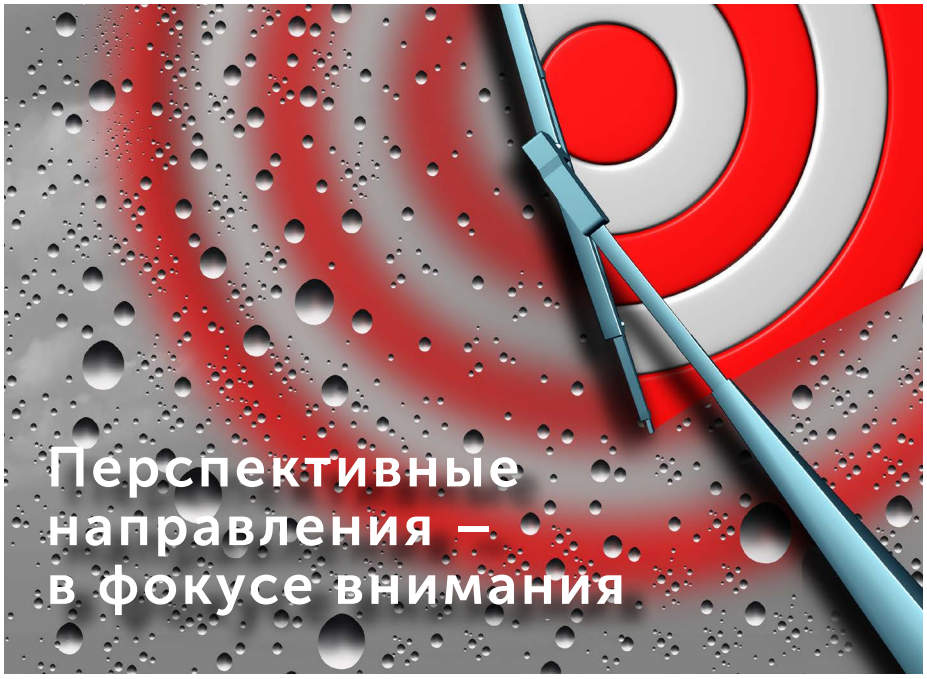
Компания ЭТМ заканчивает этот год с ростом ключевых показателей. Это достойный результат, который удалось достичь за счет сочетания регулярного планирования, проводимых изменений и самоотдачи каждого сотрудника. Огромную благодарность выражаю коллективам всех структур компании: дивизионов и региональных коммерческих управлений, службы операционного директора и структур региональной логистики, управления маркетинга, технических и IT-служб и, конечно, подразделений управления продаж, офисов и выставочно-торговых центров. Спасибо за быстроту реакции, упорство в сложных условиях и поиск новых путей развития. Свое значение еще раз подтвердил и наш онлайн сервис iPRO – при резких изменениях он стал незаменимым источником информации для всех участников рынка.

Изменения в экономике и на рынке продолжаются и требуют от нас дополнительного внимания и скорости принятия эффективных управленческих, экономических и информационных решений. У нас важная роль как у поставщика, дистрибьютора – ведь мы являемся связующим звеном между запросами потребителей и текущими возможностями рынка, можем выступить медиатором, помочь сформировать новые предпочтения и укрепить доверие к новым брендам и продуктовым линейкам.

Залог успеха в новом 2023 году мы видим в развитии технологических компетенций, поддержке надежных партнеров и высокой ответственности каждого сотрудника. Компания ЭТМ имеет достаточный потенциал для достойного ответа на любые грядущие вызовы, ведь мы – команда № 1!

С наступающим Новым годом! Благополучия, здоровья, профессиональных успехов и побольше хороших новостей!

Новая структура ассортимента – новые товарные отделы



За 31 год компания ЭТМ прошла путь от дистрибьютора электротехники к обеспечению комплексных поставок по всему спектру инженерных систем.

Новые товарные направления в нашем ассортименте – это новые рынки, которые нужно освоить, новые поставщики, с которыми нужно выстроить отношения, новые компетенции, которые нужно развить внутри компании. Эта работа требует более четкого распределения ресурсов и понятных зон ответственности в рамках каждого из дивизионов.

Именно поэтому в 2022 году в центральном предприятии произошли изменения в структуре товарных отделов новых дивизионов.

Как это скажется на работе компании, на сотрудниках и клиентах?

Сергей Волювач
заместитель генерального директора, коммерческий директор

«Только комплексная и при этом компетентная работа позволит нам стать лидером по товарным направлениям, которые мы развиваем.

Основная цель создания новых отделов – сфокусировать внимание на наиболее перспективных товарных группах и производителях.

Для наших сотрудников – это новые возможности для профессионального роста.

Это позволит ЭТМ сформировать целостное предложение для наших клиентов из различных целевых клиентских групп.

Дивизион промышленного оборудования

- отдел силового электрооборудования
- отдел промышленной автоматизации и контрольно-измерительных приборов
- отдел ремонтно-эксплуатационных нужд

Дивизион инженерной сантехники и крепежа

- отдел водоснабжения и водоотведения
- отдел отопления и климата
- отдел крепежа

Дивизион слаботочных систем и систем автоматизации зданий

- отдел автоматизации зданий, источников бесперебойного питания и СКС
- отдел видеонаблюдения, компьютерного и активного сетевого оборудования
- отдел охранно-пожарной сигнализации и пожаротушения

Прокомментировать изменения мы попросили директоров дивизионов.

Дмитрий Колбасин

директор дивизиона промышленного оборудования

«Задача нашего дивизиона – помогать промышленным предприятиям. Мы идем от актуальных потребностей клиентов и наращиваем компетенции, чтобы говорить с ними на одном языке. Первым нашим направлением было промышленное электрооборудование с напряжением 0,4 кВ и – позднее – 6…10 кВ. Теперь эти товарные группы стали зоной ответственности отдела силового электрооборудования (СО).

Второе важное направление, на котором сегодня идет серьезная перегруппировка сил – это АСУ ТП. Им занимается товарный отдел промышленной автоматизации и контрольно-измерительных приборов. Нам удалось привлечь компетентных специалистов, которые имеют опыт работы с АСУ ТП на промышленных предприятиях и у системных интеграторов.

Сейчас, когда с рынка РФ ушли ведущие мировые бренды и применение привычных продуктов невозможно, мы можем помочь нашим клиентам сформировать новые технические решения.

Третье направление – сопутствующая продукция для монтажа и эксплуатации. Это инструмент и оснастка, складское оборудование, спецодежда, средства индивидуальной защиты. Мы начали развивать эти товарные группы в рамках отдела ремонтно-эксплуатационных нужд (РЭН).

Андрей Шмаков

директор дивизиона инженерной сантехники и крепежа

«Наш дивизион – один из самых молодых в компании, и для него 2022 год стал переломным. В прошедшем году наш ассортимент поступил на склады Поволжья, Урала, Сибири и Юга, и в 2023 году эта работа будет продолжена.

Мы выделили в рамках дивизиона отделы по ключевым товарным группам.

Водоснабжение и водоотведение – отдел позволит обеспечить широкий охват трубопроводных систем и насосного оборудования. Отопление и климат – я вижу задачу отдела не только в расширении ассортимента отопительных приборов, но и в освоении новых направлений – котельного оборудования, вентиляции и систем кондиционирования.

Для недавно созданного отдела крепежа 2022 год – это качественный рывок в развитии собственной торговой марки «Крепдил».

Теперь у нас есть свой крепеж, который охватывает все основные группы и виды фасовки, с его помощью мы можем обеспечить все категории клиентов: от монтажных организаций до розничных магазинов.

«Крепдил» успешно конкурирует с лидерами рынка крепежных изделий, такими как «Зитар», «Партнер», «Металлсервис». Рост продаж собственного бренда – важная задача продающих подразделений ЭТМ по всей стране.

Евгений Судьин

директор дивизиона слаботочных систем и систем автоматизации зданий

«Пока наш дивизион занимает в продажах компании долю чуть больше 10%, однако диапазон инженерных систем, которые мы продвигаем, очень широк: от пожаротушения и локальных сетей до домофонии и видеонаблюдения.

Наши отделы сформированы таким образом, чтобы оборудование, которое они курируют, монтировалось одновременно и одними и теми же подрядчиками. Это помогает видеть картину в комплексе и эффективно управлять результатом.

В отделе автоматизации зданий, ИБП и СКС среди прочего идет работа с товарной группой слаботочного и оптического кабеля, который может использоваться практически для всех инженерных систем нашего дивизиона.

Отделы отвечают за свои товарные группы полностью: в их ведении наличие товарного запаса, актуальность и полнота данных в iPRO, проектная поддержка, учет коммерческих интересов производителей, постановка задач по продвижению и обучению сотрудников.

Такой подход позволит обеспечить рост по приоритетным товарным группам и дальнейшее укрепление позиций ЭТМ на рынке слаботочных инженерных систем.

Эксперты ЭТМ в деловых СМИ

В 2022 году руководители компании много делились с бизнес-сообществом своим опытом и подходами к работе в новых условиях. Импортозамещение, консолидированные закупки, логистика с обслуживанием 800 городов – темы публикаций были разными, но в каждой содержались практические рекомендации и взгляд на то, что значит быть комплексным поставщиком в России сегодня.

RB RUSBASE

Rusbase (rb.ru) – независимое издание о технологиях и бизнесе.

Сергей Волювач

заместитель генерального директора, коммерческий директор

7 шагов к независимости от импорта: как продолжить работу с инженерными системами в 2022 году

Фрагмент публикации

Время требует от нас изменений. Двигаться по привычной колее невозможно, а от перемен нужно постараться получить как можно больше.

Задайте себе несколько вопросов. Мы покупали бренд А, потому что нам требовались в точности такие характеристики? Или просто у них был агрессивный маркетинг и красивый дизайн? Все компетенции по настройке оборудования были у вендора? Не пора ли нарастить их внутри компании, чтобы меньше зависеть от внешних подрядчиков? Заказом оборудования ведает отдел снабжения, но главный инженер постоянно жалуется на ошибки и длинные сроки поставки? Может быть, самое время включить технические службы в орбиту цифровых закупок? <...>

Импортозамещение – хороший повод пересмотреть подходы ко многим аспектам бизнеса. Увидеть проблему и попробовать ее решить. Пусть ваше предприятие не просто выживет в текущих сложных условиях, но и приобретет новые конкурентные преимущества, эффективные бизнес-практики и надежных партнеров.

Читать целиком:

РБК PRO

РБК Pro – ресурс экспертного бизнес-контента.

Дмитрий Петруненко

директор по маркетингу

По-старому уже не получится: кем заменить поставщиков инженерных систем

Фрагмент публикации

Быстро адаптировать номенклатуру, когда уходят ключевые вендоры, невозможно без использования цифровых инструментов.

Мы столкнулись с огромным объемом работы по созданию матрицы аналогов, когда необходимо сравнивать и технические характеристики, и габариты, и лицензии.

Единая база по оборудованию и материалам, доступная одновременно и нам как дистрибьютору, и производителям, и клиентам – онлайн-сервис iPRO – позволяет находить аналоги не доступных в России серий и брендов.

Хорошо, что пандемия приучила рынок к работе в онлайне. В итоге за счет интеграционных решений технические службы и подразделения по закупкам могут находить аналоги прямо в своей ERP-системе и актуализировать данные своих номенклатурных справочников.

Читать целиком на сайте ЭТМ:

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР

Генеральный директор – ресурс для руководителей.

Антон Жулев
операционный директор

Как обеспечить сервис на уровне маркетплейсов, работая с b2b клиентами в 800 городах России?

Фрагмент публикации

У нас нет собственного автопарка, мы работаем со сторонними перевозчиками. Аутсорсная модель позволяет нам гибко управлять объемами и держать перевозчиков в тонусе, всегда имея вариант на замену.

Ежедневно из каждого логистического центра уходят машины для снабжения наших точек продаж и доставки клиентских заказов. В остальные города, где у нас нет своих офисов, доставка планируется в зависимости от объема спроса – от 5 до 1 раза в неделю.

Чтобы обеспечивать двухчасовой интервал ожидания доставки, к которому клиентов приучили маркетплейсы, мы оптимизируем маршруты. В этом помогает система управления транспортом (TMS), причем у водителя со стороны перевозчика есть постоянный доступ к мобильному приложению системы, через которое корректируется маршрут и решаются все текущие вопросы.

В итоге по статистике у нас 98 % заказов доставляются в рамках выбранного клиентом интервала.

Читать целиком на сайте ЭТМ:

ЭКОНОМИКА и ЖИЗНЬ

Старейшая газета о проблемах экономики и производства.

Григорий Дугин
заместитель директора по продажам

Закупки без тендеров: почему большие и средние промпредприятия меняют подход к обеспечению производства

Фрагмент публикации

В 2022 г. к этому грузу нерешенных проблем добавилось санкционное давление и уход западных брендов. Глобальное корпоративное ПО стало недоступно или доступно в ограниченном объеме. Закупать то же и там же стало невозможно. Как горько пошутил один из наших клиентов, «дайте мне спокойствие, чтобы отказаться от оборудования, которое я не смогу ввезти через параллельный импорт, дайте мне мужество заменить аналогами то, что я могу заменить, и дайте мне мудрость отличить одно от другого».

Перемены, которые до этого были всего лишь желательными, стали необходимыми. Чтобы заменить ушедшую номенклатуру, нужно работать на принципиально другом уровне – нужны цифровые инструменты, способные автоматизировать бизнес-процессы подбора, согласования и заказа оборудования.

Читать целиком:

COMNEWS

Комньюз: новости, аналитика, эксперты в сфере цифровой трансформации и ИТ.

Владимир Иваненко
начальник отдела продаж и продвижения САПР

Переходя на российское: как не затормозить процессы проектирования с новым ПО

Фрагмент публикации

После 2014 года процесс перехода на российское ПО был запущен: компании с государственным участием, объекты критической инфраструктуры переводились на него в первую очередь. И все же только весной 2022 года отечественные разработчики по-настоящему почувствовали, что долю рынка можно существенно увеличить.

Сегодня идет высокоскоростной передел рынка, и вендоры максимально активно помогают пользователям сделать свой выбор. Видеоуроки, акции, конференции, обещания быстро развивать продукты под нужды российского рынка, готовая дорожная карта процесса перехода с одного программного решения на другое, инструкции по миграции, кейсы. Все это выглядит очень достойно, но надо понимать, что часть работы все-таки придется провести на стороне предприятия-пользователя. Или, по крайней мере, при его участии.

Читать целиком:

Новинки импортозамещения

Электротехника

КЭАЗ
ОСНОВАН В 1945

Модульное оборудование OptiDin

Современные устройства на din-рейку OptiDin предназначены для электроснабжения зданий, в которых присутствуют жилые помещения, предприятия общепита, офисы, подземные паркинги.

Сейчас КЭАЗ выводит на рынок устройства с предельной коммутационной способностью 4,5 кА:

- модульные АВ OptiDin BM63 на токи 6–63 А с типом защитной характеристики B, C
- АВДТ с защитой от сверхтоков OptiDin D63 на токи 6–40 А с типом защитной характеристики C, номинальным отключающим дифференциальным током 30 мА или 100 мА
- модульные выключатели нагрузки OptiDin BM63PL на токи 32–125 А

Преобразователи частоты (ПЧ) и устройства плавного пуска (УПП) OptiCor

Для циклических процессов, например, для работы вентиляционных систем, эскалаторов, КЭАЗ выпускает преобразователи частоты (ПЧ) и устройства плавного пуска (УПП). УПП OptiCor S имеют широкий диапазон мощностей, встроенный байпас обеспечивает снижение теплопотерь. ПЧ OptiCor B отличаются легкостью ввода в эксплуатацию и удобным интерфейсом.

Выключатели и переключатели нагрузки OptiSwitch D

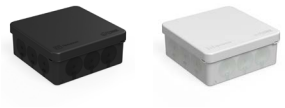
Появились выключатели нагрузки и переключатели на токи 25–3150 А и выключатели-разъединители на токи 16–125 А. Для заказа доступны 3-х или 4-полюсные устройства в стандартном (0-I) или реверсивном (I-0-II) исполнении.

Коды ЭТМ:

5818897 | 1872340 | 3775962 | 8380150 | 6012608

Промрукав

Распределительная коробка с 12 вводами



- всего 12 гермовводов: по 3 на каждой боковой грани и дополнительный ввод на основании для ввода кабеля из стены
- расстояния между центрами гермовводов на боковых гранях совпадают с центрами крепеж-клипс для прямого монтажа производства Промрукав
- выступающий козырек на крышке позволяет снимать ее без использования дополнительных инструментов
- четыре монтажных отверстия на основании корпуса коробки для надежного крепления коробки
- за счет высоты 45 мм коробка помещается в полости с малыми габаритами, например, над навесными потолками

Коды ЭТМ

4431508 | 7923830

LAPP

Экранированные кабели FLEXICORE® от LAPP

Применимы для электрических установок, монтажа и производства промышленного электрооборудования, производственных линий, конвейерно-транспортных систем, а также для подключения измерительных и контрольных приборов.

FLEXICORE® 115 и FLEXICORE® 105 0,6/1 кВ имеют оболочку из ПВХ-пластиката, 5-й класс гибкости и оптимальные наружные диаметры. Удобны в прокладке.

Испытательное напряжение для кабелей FLEXICORE® 105 CY составляет 4,5 кВ, FLEXICORE® 115 CY – 4 кВ.

Экранированные кабели FLEXICORE® являются аналогами кабелей немецкого производства:

FLEXICORE® 105 CY 0.6/1 кВ	ÖLFLEX® CLASSIC 100 CY 450/750 ÖLFLEX® CLASSIC 110 CY BLACK 0,6/1 kV
FLEXICORE® 105 CY нг(A)-LS 0.6/1 кВ	ÖLFLEX® CLASSIC 135 CH BK 0,6/1 kV* ÖLFLEX® CLASSIC 128 CH BK 0,6/1 kV*
FLEXICORE® 115 CY	ÖLFLEX® CLASSIC 115 CY ÖLFLEX® CLASSIC 110 CY (LT/BK /BLACK 0,6/1 kV)
FLEXICORE® 115 CY нг(A)-LS	ÖLFLEX® CLASSIC 135 CH* ÖLFLEX® CLASSIC 110 CH*

*Кабели FLEXICORE не являются безгалогеновыми, в отличии от кабелей ÖLFLEX® с маркировкой CH и H.

IEK

Оборудование для распределения электроэнергии ARMAT IEK®

Модульное оборудование серии ARMAT вышло на российский рынок в начале года, а в ноябре появились сразу три новинки в линейке ARMAT IEK®. Это воздушные автоматические выключатели, контакторы и модульное оборудование на постоянный ток. Подобные устройства защиты и коммутации электросетей составляют основу для комплексных решений в промышленности и энергетике.

В линейке ARMAT IEK® теперь представлено все необходимое оборудование для электроснабжения: автоматические выключатели, УЗО и АВДТ, контакторы КМИ, воздушные автоматические выключатели и дополнительные устройства.

Воздушные автоматические выключатели ARMAT IEK®

- рабочая отключающая способность равна максимальной (Icu = Ics)
- стабильная работа при повышенных температурах
- до 50 000 механических циклов (при условии обслуживания)
- подключение по протоколу Modbus (в расцепителях TY и TT)
- цветной дисплей с функцией Touchscreen

Модульные автоматические выключатели M06N-DC ARMAT IEK®

- прочность конструкции
- высокая скорость срабатывания
- улучшенная дугогасительная камера
- соответствие российским и международным стандартам
- гарантия 10 лет

Контакторы КМИ-А ARMAT IEK®

- 15 млн циклов – механическая износостойкость
- более 2 млн циклов – электрическая износостойкость
- универсальность применения
- компактные габариты
- соответствие ГОСТ
- совместимость с дополнительными устройствами IEK®

Световые Технологии

Forward – новинка для спортивного освещения

Новая серия светильников предназначена для крытых и открытых спортивных площадок. Приборы с такими характеристиками заменяют продукцию ушедших европейских производителей.

Конструкция светильника позволяет закреплять на скобе от одного до восьми модулей, обеспечивая световой поток до 131 000 лм. Светодиодные модули с вторичной оптикой монтируются в литой алюминиевый корпус, окрашенный порошковой краской.

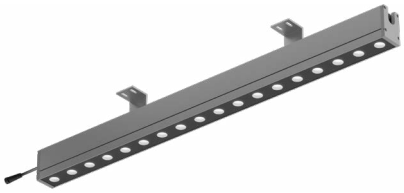
Серия представлена моделями различной мощности – от 140 до 1100 Вт, с двумя типами крепления (прямая скоба, скоба с отрицательным углом), симметричной и асимметричной оптикой. Продукция имеет сертификат МАТЧ ТВ, может управляться по протоколам DALI и DMX, интегрироваться в существующие на объекте системы управления освещением.

Коды ЭТМ

8634108 | 9669109 | 2634651 | 8522267 | 7895523

LEDEL

Линейный архитектурный светильник L-Line



Светильник L-Line предназначен для решения базовых задач архитектурного освещения, включая заливающую и контурную подсветку балконов, периметров крыш, карнизов, а также равномерную заливку вертикальных плоскостей стен и колонн фасадов.

Значения световой температуры 3000, 4000 и 5000 K выбирается в зависимости от задач проекта освещения. Широкий спектр габаритов позволяет подобрать светильники под любые конфигурации помещения.

Архитектурные светильники L-Line имеют широкий температурный диапазон эксплуатации (до -50 °C), что позволяет использовать его во всех регионах РФ.

Коды ЭТМ

8484914 | 7903376 | 5592611 | 8998437 | 6319109

RVElektro
Производство современного освещения

Дизайнерский свет от RVElektro (РВЭ)

Российский производитель современного освещения, специализирующийся на геометрическом дизайне. Использует в светильниках нестандартные элементы декора: мох-ягель, дерево. Обеспечивает поддержку протоколов управления: DALI; TRIAC; 0-1\10. Степень пылевлагозащиты до IP54, крепления под любые монтажные поверхности, интеграция с голосовыми помощниками: Алисой, Алексой.

Ассортимент развивается в двух основных направлениях: объемный свет лайтбокс LBX и профильный линейный свет PLS.

Серия RVE-PLS

Двухкристальные светодиодные модули могут стыковаться под любой угол, имеют поворотный механизм на 180 градусов, позволяют выполнять соединения в непрерывные линии и формировать фигуры с любой угловой геометрией.

Коды ЭТМ

8290466 | 8099149 | 8273444 | 2913644 | 6396903

Серия LBX

Европейский ПВХ или алюминиевый борт облегчают конструкцию, алюминиевое основание для светодиодов отводит тепло, двухкристальные светодиодные модули компенсируют деградацию диодов и продлевают срок службы. Возможна реализация любых форм. Возможно изготовление светильников по индивидуальному проекту.

Коды ЭТМ

2730241 | 565819 | 6007540 | 4139709 | 7856806

Systême electric

Электроустановочные серии AtlasDesign и Glossa заменяют ушедшую с рынка серию Unica

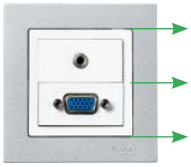
У Systeme Electric в сериях AtlasDesign и Glossa появились новые современные модели для зарядки цифровых устройств:

- поддерживают современные протоколы быстрой зарядки QC, PD последних версий
- позволяют заряжать смартфоны и ноутбуки последнего поколения, которые поддерживают функцию быстрой зарядки
- мощность: тип-А – 7.5 Вт, тип-С – 45 Вт, мощность: тип-С – 65 Вт

Коды ЭТМ

4667029 | 7823348 | 2784694 | 2409384 | 8002403

Адаптер для электроустановочных изделий серии Unica new



С помощью адаптера можно устанавливать механизмы серии Unica в рамки AtlasDesign, представлен в 4 цветах: белый, бежевый, алюминий и карбон.

Коды ЭТМ

549852 | 7298351 | 4503058 | 6431741

Промышленное оборудование

Systême electric

Оборудование для промышленной автоматизации

Systeme Electric объявляет о начале приема заказов на широкую гамму оборудования:

- преобразователи частоты SystemeVar
- устройства плавного пуска SystemeStart
- контроллеры для систем автоматизации SystemePLC
- светосигнальная арматура SystemeSIG SystemeVar

Семейство преобразователей частоты SystemeVar включает три серии:

- STV320 – серия общепромышленного применения, до 110 кВт
- STV600 – серия для насосного и вентиляторного оборудования, до 500 кВт
- STV900 – серия для высокопроизводительных технологических линий, с поддержкой датчиков обратной связи, класс защиты IP55, до 630 кВт

Панели оператора SystemeHMI SGU

- COM-порты и поддержка сети Ethernet
- возможность записи данных для хранения на внешнем носителе
- управление принтерами, сканерами штрих-кодов
- дисплеи от 4,3″ до 15,6″ с разрешением от 16 до 24 бит
- расширенный температурный диапазон от -10 до +60 °C (для отдельных моделей).

Программное обеспечение SystemeHMI Studio

Среда программирования для всех панелей оператора SystemeHMI серии SGU, используется для конфигурирования и разработки приложений. Программное обеспечение доступно для скачивания и предоставляется клиентам бесплатно.

Коды ЭТМ, товары будут доступны к заказу после 09.01.2023:

8596976 | 7190889 | 3989069 | 1104764 | 850367

Водоснабжение и отопление

HENCO
MADE IN BELGIUM

Трубопроводная система Henco

Металлопластиковые трубы Henco Standart – единственные в мире трубы, сертифицированные на 16 бар при высшем 5-м классе эксплуатации. Трубы Henco Standard и Henco RIXc можно использовать как в отоплении, так и в водоснабжении, а также для теплого пола, применяются для разных типов воды, включая питьевую. Один тип трубы для любой задачи. Помимо труб доступны фитинги и необходимый инструмент для монтажа.

Коды товаров

5697903 | 4033019 | 7546894 | 5693144 | 6186468

GIDROLOCK®
ИНЖЕНЕРНЫЕ СИСТЕМЫ БЕЗОПАСНОСТИ

Системы защиты от протечек Gidrolock

Gidrolock представляет широкий выбор оборудования:

- с проводными датчиками
- с беспроводными датчиками с поддержкой ZigBee, Wi-Fi, LoRaWAN, NBIoT, Z-Wave, Tuya
- системы для загородных домов

Новейшие разработки – Wi-Fi и ZigBee-устройства для умного дома с облачными решениями Tuya, Ujin, SberMobile – могут интегрироваться в системы диспетчеризации по протоколу Modbus через интерфейсы LoRaWAN и RS485.

Беспроводная система от протечек Gidrolock Winner обеспечивает автономную работу на батарейках без сети 220 В в течение 10 лет с функцией быстрого отсоединения от шарового крана и ручным управлением.

Коды ЭТМ

6351956 | 1921055 | 2891931 | 7179609 | 7725635

Отопление

IK INSULATION GROUP K-FLEX

Тепло- и звукоизоляция K-Flex

Основные преимущества K-Flex – широкий ассортимент продукции и простота. K-Flex представляет комплексное решение тепло- и звукоизоляции:

- теплоизоляция из каучука и полиэтилена
- высокотемпературная техническая теплоизоляция
- универсальная теплоизоляция для поверхностей с положительными и отрицательными температурами

Коды ЭТМ:

5851973 | 4759698 | 7316173 | 105909 | 6122981

BAXI

Котельное оборудование Baxi

BAXI ежегодно выпускает около 500 000 единиц газовых котлов. Продукция компании представлена такими популярными сериями, как LUNA, ECO 4S, ECO Four, NUVOLA, ECO Life. В ассортименте:

- несколько типов настенных и напольных котлов: традиционные, конденсационные, с атмосферными и дутьевыми горелками
- промышленные водогрейные котлы
- водонагреватели газовые и электрические
- системы автоматики и дистанционного управления котлами

Код ЭТМ:

3783874 | 3297519 | 8761325 | 1177529 | 7838266 | 5248367

De Dietrich

Отопительное оборудование De Dietrich

De Dietrich – ведущий производитель отопительной техники в мире и № 1 во Франции.

Компания выпускает:
- твердотопливные и конденсационные котлы
- котлы низкотемпературные на жидком топливе и газе
- горелки, тепловые насосы

Коды ЭТМ:
8115645 | 9355026 | 2439760 | 1463932

ISOTERM®

Российская марка конвекторов Isotherm

Под торговой маркой Isotherm выпускаются медно-алюминиевые конвекторы настенного, напольного и внутрипольного исполнения.

Благодаря высокой надежности они могут использоваться в системах автономного и центрального водяного отопления. Предприятие сертифицировано в соответствии с международным стандартом ISO 9001. В ассортименте:
- конвекторы настенного и напольного монтажа
- конвекторы, встраиваемые в пол
- модели для помещений специального типа и назначения

Конвекторы успешно применяются в частном секторе, жилых и административных зданиях, а также на коммерческих объектах, помещениях с панорамным остеклением и сложными планировками.

Коды ЭТМ
1490631 | 2066919 | 9469782 | 7794217

oasis

Радиаторы и насосы

Oasis представляет собой широкий спектр водонагревательного и отопительного оборудования, радиаторов и насосов.

Ассортимент радиаторов отопления
- радиаторы алюминиевые и биметаллические секционные
- радиаторы стальные панельные разных типоразмеров

Ассортимент котельного оборудования
- котлы настенные газовые и электрические
- колонки газовые
- водонагреватели газовые проточные

Ассортимент насосного оборудования
- циркуляционные насосы, насосные станции, гидроаккумуляторы, расширительные баки

Коды ЭТМ
6318780 | 602499 | 8887566 | 8556415 | 8275451 | 7882601

СБ и СКС

ITK

Блоки распределения питания ITK

Блоки распределения питания (PDU) с функцией общего мониторинга предназначены для поддержки работы центров обработки данных. ITK ADMIN PDU обеспечивают распределение и измерение мощности, поддерживают датчики для мониторинга окружающей среды.

Блок оснащен 2,8-дюймовом ЖК-дисплеем, а также 36 розетками C13 и 6 розетками C19. Совместимы со всеми 19″ шкафами и стойками ITK. Доступно под заказ как проектные позиции.

Коды ЭТМ, товары будут доступны к заказу после 09.01.2023:
4938859 | 9936369 | 1515980 | 8603158 | 5122472

REMER

PDU REM – семейство интеллектуальных блоков распределения питания с измерительным модулем MI

Позволяют заменить решения зарубежных производителей: RITTAL, APC, Conteg, Tripp-Lite, Raritan и др.

Обеспечивают измерение параметров питания по каждой фазе и контуру с точностью до 1 %, что позволяет администратору дата-центра балансировать нагрузки, обеспечивая максимально безотказную работу.
- OLED-дисплей
- дистанционные настройка и мониторинг через веб-интерфейс, командную строку (CLI) или протокол управления сетью (SNMP)
- экономия полезного пространства с сохранением доступа к оборудованию даже в шкафах шириной 600 мм

Возможности PDU с контроллером и измерительным модулем:
- интерфейс Ethernet 10/100BASE-TX
- подключение до 10 датчиков 1-Wire
- поддержка интерфейсов RS-232, RS-485 и протокола Modbus
- время наработки на отказ более 200 000 часов
- гарантия 2 года

Доступно под заказ.

Коды ЭТМ:
2361988 | 7529659 | 5526884 | 8048532 | 9486805

Акустический кабель Rexant

REXANT

Акустический кабель Rexant состоит из двух параллельных многожильных проводников в изоляции.

Красно-черный кабель в ПВХ оболочке с проводником из смеси меди и алюминия подойдет для домашнего использования. Прозрачный кабель с проводником из высокоочищенной бескислородной меди в силиконовой оболочке – для профессионального использования.

Коды ЭТМ
2692583 | 1443275 | 9504277 | 4483306 | 8843298

Коаксиальный кабель REXANT

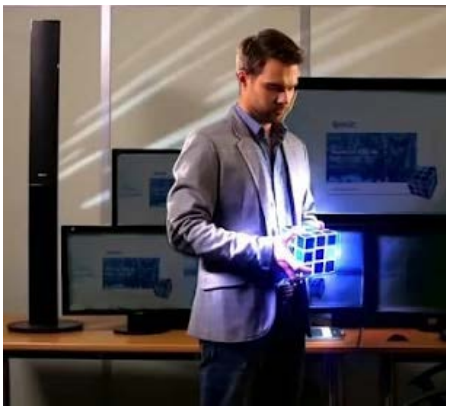
Коаксиальный кабель применяется для подключения спутникового и кабельного телевидения, систем видеонаблюдения, передвижных TV-станций, в составе распределительных телевизионных сетей, а также подходит для передачи высокочастотных сигналов в различной электронной аппаратуре.

В ассортименте REXANT представлены такие виды кабеля, как RG-58, RG-11, RG-59, RG-6, SAT 50, SAT 703, DG-113, в наружном и внутреннем исполнении, а также с медной либо омедненной центральной жилой.

Коды ЭТМ:
1098187 | 5757915 | 1343047 | 6892997 | 7895358

MasterSCADA

Системы автоматизации и диспетчеризации MasterScada



Компания ЭТМ продолжает развивать направление по поставке программного обеспечения и объявляет о начале продаж продуктов MasterScada. Это лидер среди отечественных систем автоматизации и диспетчеризации от компании «МПС софт», с которой у ЭТМ подписано дистрибьюторское соглашение.

Горячее резервирование

Промышленные системы автоматизации требуют повышенной надежности. Потеря связи с объектом управления или выход из строя аппаратной части могут привести к значительным потерям и подвергнуть опасности персонал.

Поддержка горячего резервирования в MasterSCADA для любого узла системы позволяет достичь высокого уровня отказоустойчивости. При обрыве связи или выходе из строя любого узла системы (ПЛК, панель оператора, АРМ, сервер) MasterSCADA мгновенно переключится на резервный узел.

Объектный подход

В продуктах MasterSCADA применяется объектно-ориентированный подход с использованием шаблонов, реализован механизм наследования при редактировании шаблона – при изменении в одном месте в аналогичные элементы изменения вносятся автоматически.

Готовая интеграция

MasterSCADA 4D использует коммуникационный протокол OPC UA.Также система совместима со следующими программными и аппаратными компонентами:

- OPC UA/DA/HDA, Modbus RTU/TCP, BACNet, Profinet, Omron FINS, Mitsubishi SLMP, IEC 61850, IEC 60870-5-104
- SNMP, MQTT, HTTP, JSON, Syslog
- счетчики энергоресурсов Меркурий, Тепло-ком, НЗИФ, Энергомера
- СУБД ODBC, MS SQL, PostgreSQL, MySQL
- 1С

Типы оповещений

MasterSCADA имеет развитую систему оповещения, включая интерфейсные на панели управления и звуковые. Оповещения в журнале событий могут быть отсортированы.

Аналитика

MasterSCADA позволяет анализировать данные в виде трендов, таблиц и отчетов. Отчеты помогают оценить состояние производства, простои технологического оборудования, потребление энергоресурсов и т.д.

Информационная безопасность

Благодаря ролевой модели разграничения доступа для каждой роли в системе правила создаются с учетом особенностей автоматизируемого процесса. Реализован контроль целостности файлов, библиотек, скриптов.

Лицензирование

Лицензирование осуществляется по количеству внешних подключений, типу системы – локальная или серверная, количеству подключаемых клиентов. Среда разработки предоставляется бесплатно.

Коды ЭТМ

2623680 | 3901091 | 388488 | 6889631 | 5163024

Оборудование для автоматизации инженерных систем зданий

С уходом западных вендоров с рынка России на передний план выходят отечественные и азиатские производители. Бренды Techno, RGP, Lefoo могут частично заменить прежние решения по автоматизации систем вентиляции, отопления, водоснабжения, включая датчики, приводы и регулирующую арматуру.

Товарная группа	Бренды, которые перестали поставляться	Бренды на замену
Датчики инженерных систем автоматизации зданий, систем ХОВС (HVAC)	Siemens Schneider Electric Belimo	RGP Lefoo Techno
Приводы воздушных заслонок, противопожарных заслонок	Siemens Schneider Electric Belimo	Techno
Приводы узлов смешения жидкости	Siemens Schneider Electric Belimo Danfoss	RGP Techno
Регулирующие клапаны узлов смешения жидкости	Siemens Schneider Electric Belimo Danfoss	RGP Techno

Techno

Широкая линейка приводов для воздушных заслонок, противопожарных клапанов, вентиляционных систем. Оборудование производится на заводе в Пекине (КНР), система управления качеством сертифицирована по стандарту ISO 9001:2000.

RGP

Под маркой RGP выпускаются датчики температуры, преобразователи температуры, влажности и давления, капиллярные термостаты для систем отопления, вентиляции и кондиционирования.

Первые датчики температуры и влажности RGP были разработаны, испытаны и произведены для собственных нужд в 2015 году. Начиная с 2016 года датчики использовались на десятках объектов по всей России. Производство датчиков находится в Санкт-Петербурге.

LEFOO

Большую часть ассортимента продукции LEFOO Industrial Co. составляют датчики давления. Основная сфера применения – системы автоматизации инженерных систем зданий и производственных предприятий. Благодаря широким техническим возможностям пользуются постоянным спросом по всему миру.

Коды ЭТМ

2044013 | 9453802 | 4195369 | 5133497 | 7260974

Умные устройства Яндекс

ЭТМ расширяет портфель устройств умного дома – теперь у нас доступны умные колонки Yandex.

С помощью голосового помощника Алиса, встроенного в Яндекс Станции, вы сможете выключить розетку, к которой подключена кофеварка, зажечь свет в коридоре, запустить робот-пылесос или сделать попрохладнее кондиционер.

Линейка Яндекс стаций включает в себя несколько серий:
- станция Лайт – бюджетные яркие решения
- станция Мини – качество звука в компактном корпусе
- станция 2 – более мощный звук и поддержка протокола Zigbee
- станция Max – флагманская линейка, 65 Ватт мощности звука, может выступать в качестве приставки смарт ТВ

Доступны к заказу также самые популярные в РФ умные лампочки, розетки Яндекс, с которыми можно сделать любой электроприбор умнее.

Коды ЭТМ

1404092	6640406	9034350
580908	6320047	2473332

Конвекторы Ballu: серия AC Electric

Серия конвекторов российского производства, специально разработанная для продажи в компании ЭТМ.

AC Electric ACE/CMM – электрический конвектор с монолитным X-образным нагревательным элементом, обеспечивающий быстрый обогрев помещения.

Встроенный термостат поддерживает заданную температуру. На корпусе прибора расположен механический регулятор мощности.

Устройство защищено от перегрева (выключается автоматически). Удобный подвес на стену с помощью кронштейна + ножки (в комплекте).

Крепеж

Системы блокировки промышленного оборудования

Применяются в отраслях, требующих повышенного контроля безопасности, в частности, в нефтегазовой, металлургической, химической, пищевой промышленности. Разработаны для ограничения и контроля доступа к различным типам энергии – механической, электрической, динамической, энергии давления.

Система Lockout Tagout (LOTO) позволяет полностью устранить риски и травматизм, связанные с человеческим фактором, при проведении ремонтных и сервисных работ на оборудовании.

Виды продукции:
- блокираторы электрических рисков
- блокираторы механических рисков
- тросовые блокираторы
- групповая блокировка
- замки безопасности
- хранение и переноска
- информационные бирки и шильдики

Доступно под заказ.

Коды ЭТМ

6540687	4202005	6253706
7958531	3933002	

Стальные и комбинированные канаты (тросы)

Применяются в качестве подъемных канатов башенных, мостовых, судовых кранов и автокранов, канатов тельферов, столовых и грейферных канатов, канатов для лебедок и скреперных канатов для землеройных и горных машин, канатов для оснастки тралов, канатов для машин бурения, для канатных дорог, в промышленном рыболовстве, при постройке тралов, ставных неводов, в урезах закидных неводов и т.д. Производятся по стандартам ГОСТ, DIN и EN.

Доступны под заказ.

Коды ЭТМ, товары будут доступны к заказу после 09.01.2023:

6421936	8663691	8715202
6879320	3512337	

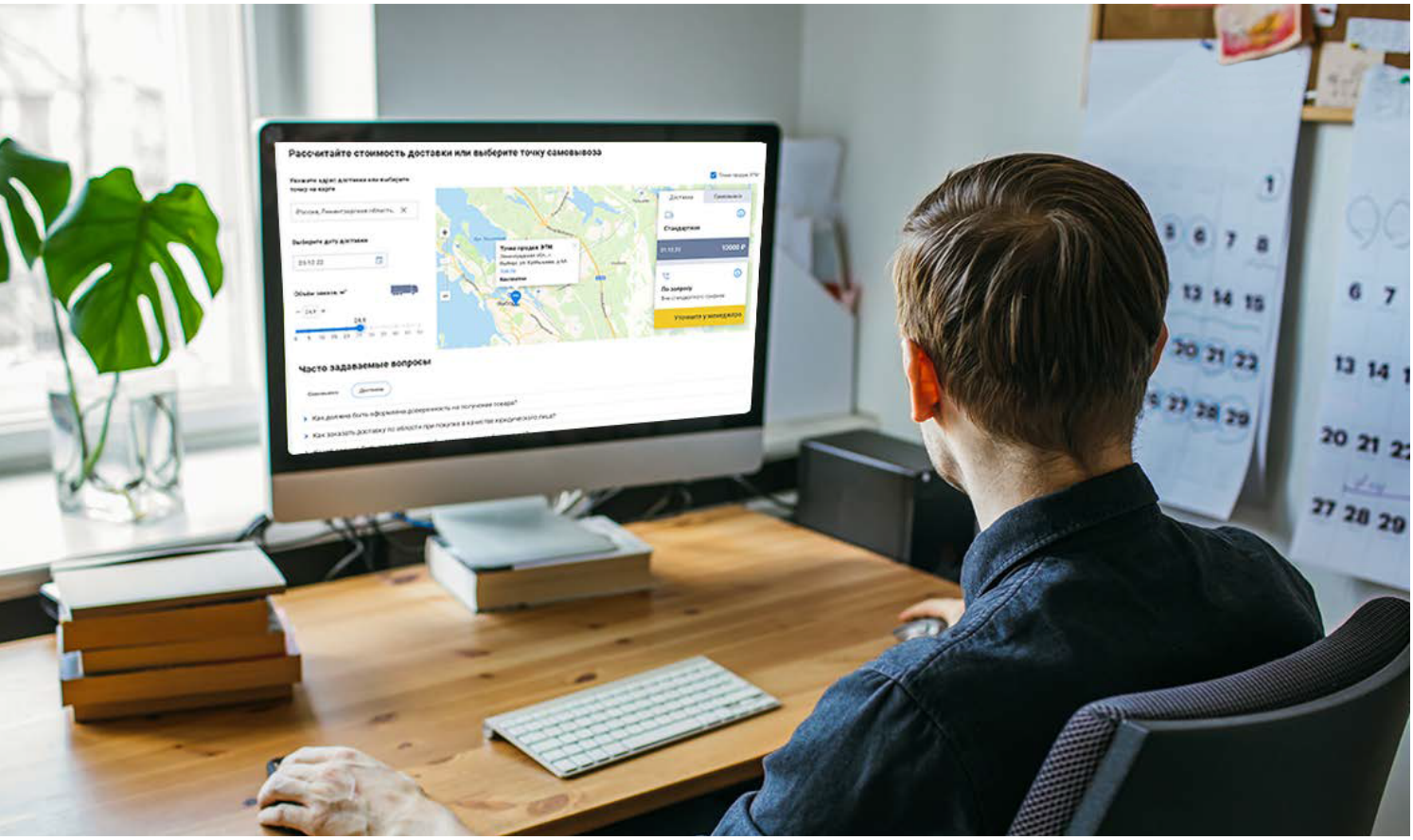
Дюймовый крепеж

Крепежные изделия с дюймовой резьбой производятся из различных марок сталей, по стандартам ASME, ASTM. Используются в промышленности, строительстве, машиностроении, трубопроводной и сантехнической системах, при монтаже гидравлических, напорных, вентиляционных установок, при соединении машиностроительных деталей, для регулировки элементов с движущим ходом. Доступно под заказ.

Коды ЭТМ

2474411	1043115	3101084
8581419	6752783	

Получить заказ и дать обратную связь по нему стало проще



ИНФОРМАЦИОННЫЙ iPRO СЕРВИС

В сервисе iPRO, как всегда, появляется много новых возможностей, из нововведений последнего полугодия стоит отметить раздел о возможностях получения заказа – «Доставка и самовывоз» для юридических лиц, а также функцию «Оценка товара».

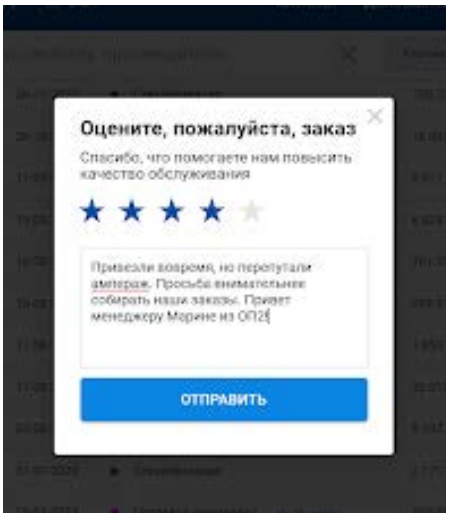
В разделе «Доставка и самовывоз» клиенты могут увидеть, от чего зависит стоимость доставки, как можно сэкономить при получении товара, какие пункты выдачи работают поблизости, а также прочитать ответы на часто задаваемые вопросы.

«*Развитие сервисов доставки является для нас стратегической задачей*, – подчеркнула **Дарья Купцова**, руководитель группы управляющих целевыми клиентскими группами по каналу обслуживания клиентов, – *Уже сейчас ЭТМ предлагает широкий спектр возможностей: стандартные и экспресс-доставки для юридических и частных лиц на объекты, интервальная доставка по часам, получение заказов через партнерские пункты выдачи, – на очереди развитие сервисов доставки: разгрузка автомобиля, подъем на этаж. Нам важно уже на старте работы клиента в iPRO познакомить его с полным комплексом логистических услуг и тарифами на них. Эту задачу и решает раздел*».

Прямо в разделе «Документы» клиенты теперь могут оценить полученный заказ.

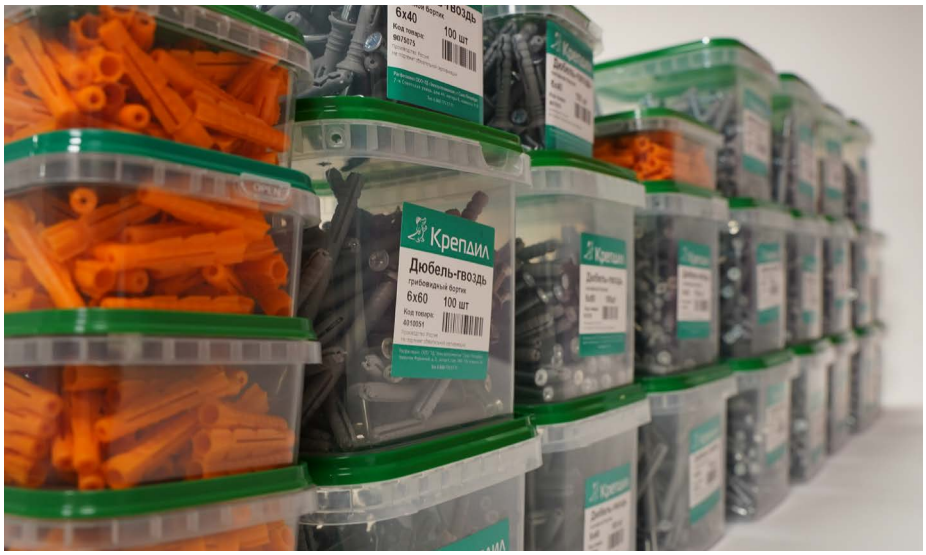
Не нужно искать номер и дату получения, заполнять дополнительные поля – достаточно нажать на ссылку «Оценить» напротив нужного документа и выбрать нужное количество звездочек, а также добавить текстовый комментарий. Все заказы с негативной оценкой анализируются индивидуально в рамках Центра обращений.

В следующем году раздел «Доставка и самовывоз» заработает и для физических лиц.



Зачем ЭТМ выпускать свой крепеж?

Крепдил



Крепеж под собственной торговой маркой (СТМ) Крепдил появился в компании ЭТМ в 2021 году. Цель проекта – в том, чтобы предоставить клиентам ЭТМ продукт с хорошим сочетанием цены и качества. Крепдил позволяет закрыть потребности клиентов всех сегментов – от монтажной организации до промпредприятия, от DIY сетей до муниципальных служб. При разработке линейки и вариантов фасовок специалисты компании учитывали объемы закупок и приоритеты клиентов, сферы применения отдельных товарных групп.

«*Сегодня Крепдил – это более 1000 наименований, их количество и дальше будет расти. Мы выявляем новые востребованные типы крепежных изделий, новые виды упаковки на основании запросов и потребностей клиентов и стремимся к максимальному охвату, уделяя при этом большое внимание контролю качества*», – прокомментировала развитие торговой марки **Олеся Грико**, заместитель директора дивизиона «Инженерная сантехника и крепеж».

Весь ассортимент Крепдил доступен в iPRO и во всех офисах продаж: **https://www.etm.ru/brand/2030_krepdil**

Шайбы

DIN 125, 127B, 9021, покрытие цинк

Болты

DIN 933, класс прочности 5.8; 8.8, покрытие цинк

Винты

DIN 912, 965, 7985, класс прочности 4.8; 8.8

Гайки

DIN 934, 985, 6923, 6334, класс прочности 6; 8, покрытие цинк

Саморезы

кровельные, по металлу, по дереву

Шпильки

DIN 976-1, диаметр от 6 до 22 мм

Такелаж

широкая линейка: от зажимов до талрепов, соответствие DIN и ТУ

Анкеры

клиновые, забивные, анкерные болты, анкер-клин

Мобильный центр импортозамещения: до встречи в 2023 году

В 2022 году компания ЭТМ запустила проект «Мобильный центр импортозамещения». Суть проекта – привезти образцы доступного в России оборудования прямо к проходной промпредприятий по всей стране. Для этого маркетологи ЭТМ разработали специальный промоавтомобиль, договорились с ведущими производителями: КЭАЗ, Navigator, DKC, IEK, Ledvance, OBO Bettermann, Systeme Electric – и поехали по всей России с готовыми решениями и знаниями.

С весны до конца осени 2022 года Мобильный центр импортозамещения (МЦИ) проехал через 50 городов – от Красноярска до Архангельска. Сотрудники ЭТМ провели на его базе 80 мероприятий с участием 390 юридических лиц. Среди пунктов длинного маршрута – холдинги СИБУР, РУСАЛ и ЕВРАЗ, Архангельский ЦБК и ВСМПО, ММК и АвтоВАЗ, КАМАЗ, Роснефть, Уралхим, Силовые машины и многие другие лидеры промышленности России.

Всего за время работы Мобильного центра импортозамещения его посетили более 4000 гостей

Будущей весной МЦИ вновь отправится в путь. Заявки на участие – для промпредприятий и производителей оборудования – принимаются на промосайте проекта: **https://promavto.etm.ru/**

Сотрудники «Сибур-Химпром» осматривают оборудование

«За минувший год в стране прошли сотни различных выставок, конференций и семинаров по вопросам импортозамещения. Такой амбициозный проект стал возможен за счет слаженной работы сотен сотрудников во всех регионах ЭТМ. Иногда маршрут менялся, и действовать приходилось очень быстро. Офисы продаж ЭТМ помогли сделать приезд МЦИ на предприятия настоящим событием. И, конечно, важную роль сыграли бренды-производители – их оборудование и технические компетенции привлекали на борт промоавтомобиля все новых гостей. До новых дорог и встреч в 2023 году! Отличие нашего формата в том, что оборудования и опыт экспертов буквально „приезжают" в гости к клиенту – не нужны командировочные, суточные и авиабилеты, получить всю нужную информацию можно прямо на рабочем месте, включая консультацию технического эксперта производителя – объяснила идею Мобильного центра импортозамещения **Елена Королева**, руководитель группы кросс-маркетинга и заместитель начальника отдела рекламы и продвижения, – *Наши партнеры показывают свое оборудование, в том числе в сборе, например, в виде шкафа управления, а специалисты ЭТМ демонстрируют, как найти аналог западной продукции в сервисе iPRO, как сделать заказ, оформить спецификацию или смету. В результате промпредприятие получает более подготовленных сотрудников на всех уровнях – от технических специалистов до закупщиков и проектировщиков».*

Экспозиция светотехники в Мобильном центре импортозамещения

КЭАЗ и ЭТМ стали стратегическими партнерами

1 августа в офисе ЭТМ состоялась встреча между руководством КЭАЗ и ЭТМ. По ее итогу был подписан Меморандум о стратегическом сотрудничестве между компаниями.

Сегодня на российском рынке происходят коренные изменения. Уход с рынка электротехники РФ ряда европейских и американских вендоров запустил процесс трансформации продуктового предложения и сложившегося пула поставщиков.

На рынок пошел поток товаров из Юго-Восточной Азии, которые не всегда имеют подтвержденные эксплуатацией в России технические характеристики и срок службы.

«*В качестве ключевой задачи для себя мы видим обеспечение потребителей качественной продукцией с понятным происхождением и качеством*, – заявил директор дивизиона «Промышленное оборудование» **Дмитрий Колбасин**, – *прежде всего, продукцией известных российских производителей.*

Альянс двух лидеров электротехнического рынка России – КЭАЗ и ЭТМ – даст рынку новый импульс в развитии производства и применении современных отечественных продуктов.

Синергия крупнейшего производителя и ведущего федерального сетевого дистрибутора позволит стабилизировать рынок, сохранить добросовестную конкуренцию, поддержать на рынке высокие стандарты качества продуктов и услуги».

План продаж продукции КЭАЗ за 2022 год выполнен, по итогам года проектные продажи выросли вдвое. Совместная работа продолжается.

Чатбот в Телеграме для клиентов

Сотрудники контакт-центра ЭТМ (ЦПП), доступные по бесплатному номеру 8 800 775-17-71, теперь отвечают и в Telegram-чате: круглосуточно и без выходных. Здесь клиенты ЭТМ могут оформить заказ и получить ответы на любые вопросы.

Как воспользоваться чатом?

1. Перейти по ссылке **https://t.me/ETM24_bot** в приложении или веб-версии мессенджера
2. Нажать кнопку START
3. Написать, какие нужны товары, задать вопрос – и коллеги из Центра поддержки и продаж (ЦПП) обязательно ответят

Председатель Стратегического комитета группы компаний «Курский электроаппаратный завод» Андрей Канунников и председатель совета директоров компании ЭТМ Александр Кукса подписывают Меморандум

«*Мы тщательно следим за развитием машинного обучения и роботов-консультантов, но пока допускаем к работе с клиентами только „живых" сотрудников*, – отметила **Анна Лопухова**, управляющая ЦПП ЭТМ, – *так что в нашем чате клиентов всегда поймут и помогут им*».

Оформить заказ теперь можно и в Telegram-чате

Новый способ взаимодействия с ЭТМ – в популярном мессенджере

ЭТМ стал дистрибьютором Hikvision

Чтобы занять лидирующие позиции в товарном направлении, важно делать ставку на сильного и перспективного партнера. Компания ЭТМ в 2022 году заключила дистрибьюторское соглашение с компанией Hikvision, которая не только производит, но и разрабатывает новейшие технические решения в сфере видеонаблюдения и цифровой безопасности.

Hikvision широко применяется при создании комплексных систем безопасности на объектах промышленности и инфраструктуры. С 2009 года компания имеет представительство в России. Комплексные продуктовые решения Hikvision включают в себя: системы видеонаблюдения, видеостены, СКУД, домофонию, охранные сигнализации. Hikvision продвигает технологии кодирования аудио и видео, обработки видеоизображения и хранения данных, а также облачные вычисления, big data и deep learning (глубокое обучение).

Статус дистрибьютора дает ЭТМ возможность предлагать широкую линейку продукции Hikvision по выгодным ценам, в частности, с начала 2022 года количество складских позиций по бренду выросло на 60 %. Бренд проводит активную работу по стимулированию торгового персонала.

Менеджеры прямых продаж и обслуживания клиентов ЭТМ, а также начальники отделов, работающие с данной продукцией, могут принимать участие в регулярных акциях и получать денежные премии.

У ЭТМ и Hikvision амбициозные совместные планы на 2023 год, бренд будет представлен на Форумах и Днях монтажника и энергетика, впереди много обучающих, маркетинговых мероприятий и интересных совместных проектов.

Частные монтажники: что нового предлагает ЭТМ?

Компания ЭТМ в 2022 году продолжила развивать сервисы для частных профессионалов – мы заинтересованы, чтобы они больше умели и лучше зарабатывали, поэтому проводим конкурсы мастерства и обучающие программы для них.

Профессиональные конкурсы

Конкурс Есть контакт! для команд

Конкурс Есть контакт! – командный конкурс по электромонтажу с упором на очные обучающие мероприятия с получением практических навыков работы с оборудованием брендов-спонсоров.

Преимущество получили те команды, где были четко распределены роли и задачи

Конкурс был основан в 2021 году. В этом году в списке участников – более 400 профессионалов. Удалось расширить состав брендов-спонсоров (к нашим постоянным партнерам Systeme Electric, nVent Raychem и Milwaukee присоединились Gauss и собственная торговая марка крепежа компании ЭТМ – Крепдил), добавилось 8 новых городов, изменилась концепция проведения финала.

В 2021 год конкурс завершила поездка наиболее сильных команд на Эльбрус. В 2022 году акцент с развлекательного компонента переместился к профессиональному: финал в Москве прошел в виде соревнования сильнейших команд из Тюмени, Набережных Челнов и Перми. Пермская команда стала победителем.

Как это было, вы можете увидеть на сайте Есть контакт!: **https://contact.etm.ru/**

«*Главное при проведении конкурсов – чтобы они были полезны и для частных монтажников, и для наших партнеров – производителей*, – отметила **Дарья Купцова**, руководитель группы управляющих ЦКГ КОК[1], – *Монтажники находятся в интенсивном информационном потоке и поэтому предъявляют к спонсорам высокие требования. Их не удивить рекламными презентациями, оторванными от практики. Другое дело, если бренд привозит оборудование, позволяет подержать свои новинки в руках, получить навык работы с ними, использовать при выполнении конкурсных заданий*».

Второй сезон Есть контакт! показал, насколько конкурс популярен в социальных сетях: общий охват постов – 320 тысяч пользователей, более 1100 лайков и 350 комментариев, которые собрали 45 постов. Еще один признак того, что монтажники расценивают участие в Есть контакт! как интересную и амбициозную задачу – истории о том, как участники ради конкурса даже ездили в другие города.

Победители – команда из Перми. Сын одного из участников, возможно, не станет монтажником, но с шуруповертом уже управляется на отлично

Когда екатеринбуржец Дмитрий Каргапольцев, призер Есть контакт!-2021, понял, что команду в родном городе не собрать, он списался через соцсети со знакомыми монтажниками из Тюмени и взял на себя обязанности капитана. В итоге под его руководством команда взяла серебро в финале!

Есть контакт! дал монтажникам возможность дополнить привычный набор своих навыков новыми: например, в финале они получили задание с использованием устройства автоматического ввода резерва (АВР), которое выходит за рамки стандартного модульного оборудования, до этого были задания по монтажу щитов, теплого пола, умного дома, декоративного освещения, обогрева кровли – по сути, конкурс охватывает практически все области электромонтажа.

Выставка призов дополнительно мотивировала участников побороться за победу

«*Мы создаем на конкурсе дружескую, неформальную атмосферу. Но жюри ребятам скидок не дает*, – рассказала **Татьяна Жиглявская**, управляющая по сервисам и коммуникациям с клиентами, – *Ростовская команда на этапе в Саратове допустила короткое замыкание. Мы заранее обследовали помещение, но все же ненадолго свет в зале погас, послышалась жалобная реплика: „Есть ли здесь электрик?", которая вызвала дружный хохот. Потом электропитание быстро восстановили, но команде, допустившей аварию, в следующий этап уже было не попасть. Мы за безаварийную работу.*»

В 2023 году Есть контакт! ждет расширение числа городов-участников, еще больше команд, навыков и товарных групп в сфере электротехники.

[1] ЦКГ КОК – целевые клиентские группы канала обслуживания клиентов

Конкурс «Лига профессионалов» в индивидуальном зачете

Лига Профессионалов
конкурс монтажного мастерства

Конкурс «Лига профессионалов» – конкурс монтажного мастерства в индивидуальном зачете с привлечением частных профессионалов из различных сфер инженерной инфраструктуры: электрика, свет, умный дом, молниезащита, системы безопасности, обогрев.

Отдельная номинация конкурса посвящена деятельности монтажников-блогеров.

Все подробности конкурса смотрите на сайте **liga.etm.ru**

Конкурс привлек большой пул спонсоров: Systeme Electric, IEK, EKF, DKC, Эра, OBO Bettermann, Navigator Group, Hyperline и Промрукав. Они оценили, что «Лига профессионалов» открыта для всех желающих – за счет значительной доли онлайн-этапов, на которых можно зарабатывать баллы. Наряду с конкурсантами из областных центров, к участию в «Лиге профессионалов» присоединились монтажники из Торжка, Суздаля, Минеральных Вод, Арзамаса, Березников и других средних и малых городов.

Очный тур конкурса на Форуме электротехники и инженерных систем в Челябинске

Задание от спонсоров будет выполнено даже под камеру.

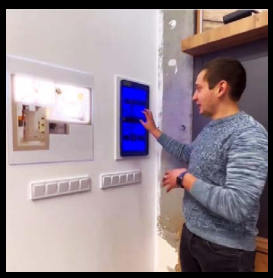
В составе конкурса 10 номинаций. Иллюстрации к номинациям для нашего издания взяты из проектов участников конкурса.

Конкурс проходил в 2022 году впервые, в нем приняли участие 355 человек, которые выполнили в среднем по 4 задания и заработали 85 тысяч конкурсных баллов. Всего жюри пришлось оценивать 1500 выполненных заданий – и они справились с такой большой нагрузкой.

Вдоль по DIN-рейке
Лучший сборщик электрощитового оборудования

Светлая голова
Лучший проект освещения, реализованный на объекте

Дом с умом
Лучший монтажник умного дома



Теплый прием
Лучший монтаж обогрева (теплый пол, обогрев труб)

Продвинутый юзер
Лидер онлайна, лучший профессионал iRPO

Все под контролем
Лучший монтажник систем безопасности, видео, СКУД

Вооружен на все сто
Лучший профессионал по работе с инструментом

Даю установку
Лучший реализованный проект электроустановки на объекте

Иду на грозу
Лучший монтажник систем молниезащиты и заземления

Лайк не глядя
Блогер года, лучший профессиональный контент

Образовательные программы

Семинар по продвижению в социальных сетях

Монтажник – это предприниматель и технический специалист в одном лице. Поэтому ЭТМ развивает два направления по обучению частных профессионалов: бизнес-навыки и технические знания.

В 2022 году бизнес-программы успешно стартовали: проведено 4 обучающих мероприятия с общим составом участников 134 человека. Живой отклик получили семинары по продвижению в социальных сетях – преподавателем выступила **Татьяна Жиглявская**, которая много лет занимается SMM в компании ЭТМ. Монтажники узнали о том, как вести свои страницы, находить через них заказы и создавать свой личный бренд.

Монтажники ценят практическую пользу и свое время

Тренинг по переговорам провел **Кирилл Дмитриев** – управляющий по работе с партнерами и клиентами Академии ЭТМ. Он рассказал о том, как готовиться к важной встрече, противостоять давлению, подбирать аргументы и достигать взаимовыгодных договоренностей.

Академия ЭТМ – образовательное подразделение компании – была создана в 2021 году. В нее вошли тренеры внутрикорпоративного обучения ЭТМ и сторонние эксперты.

Академия имеет лицензию на ведение образовательной деятельности и развивает образовательные программы как для юридических лиц, так и для частных монтажников.

В 2023 году появятся учебные программы по бухгалтерскому учету и мерам поддержки малого бизнеса. Продолжит Академия ЭТМ и техническое обучение: монтажники смогут прослушать курсы по электротехнике, ПУЭ, ГОСТ, заземлению и электробезопасности.

Занятия проводятся очно и онлайн. Слушатели получают сертификаты от Академии ЭТМ. Образовательные программы будущего года ориентированы не только на электриков, но и на монтажников слаботочных систем и инженерной сантехники. Программы формируются по модульному принципу, чтобы слушатели могли либо выбирать отдельные темы, по которым хотят получить знания, либо обучаться полностью по всему циклу тем.

«*Мы формируем учебные программы по итогам анкетирования монтажников, стремимся, чтобы они помогали им чувствовать себя более уверенно, получать больше заказов, расширять спектр услуг и – в конечном итоге – расти профессионально и больше зарабатывать*», – подчеркнула **Дарья Купцова**.

Офис монтажника при ЛЦ в Котельниках

При логистическом центре ЭТМ в Подмосковье открылся офис монтажника – многофункциональное рабочее пространство для клиентов-профессионалов, где они могут провести переговоры, поработать за компьютером, комфортно дождаться выдачи заказа, полистать каталоги и выпить кофе с коллегами. Услуги офиса монтажника бесплатны.

В 2020 году офис монтажника ЭТМ заработал в Самаре. Сегодня самарский офис ежемесячно посещают более 300 монтажников, завсегдатаи могут пользоваться своими именными кружками с веселыми надписями: «Первый парень на DIN-рейке» и «Без четкого ТЗ результат КЗ». В начале 2023 года должен заработать офис монтажника в Новосибирске.

Выдача в пунктах СДЭК заработала по всей России

С осени 2022 года услуга самовывоза для частных клиентов действует по всей территории покрытия СДЭК. Это значит, что свой заказ можно получить не только в крупных городах, но и в райцентрах и даже поселках городского типа. Всего более 2700 пунктов выдачи по всей стране.

Получение товара в пунктах СДЭК остается бесплатным в Москве, Санкт-Петербурге, Ростове-на-Дону, Воронеже, Казани, Самаре, Екатеринбурге и Новосибирске. Во всех остальных пунктах выдачи действуют выгодные тарифы СДЭК – от 100 руб.

Теперь в небольших городах можно получить заказ быстрее

Нужный пункт выдачи можно выбрать прямо в корзине, при оформлении заказа в iPRO – на сайте или в мобильном приложении. Например, если бригада выехала на объект в райцентр, а снабженец остался в городе, он можете найти ближайший пункт выдачи и оформить доставку материалов рядом с объектом.

Для заказов с получением в СДЭК действуют полезные опции:

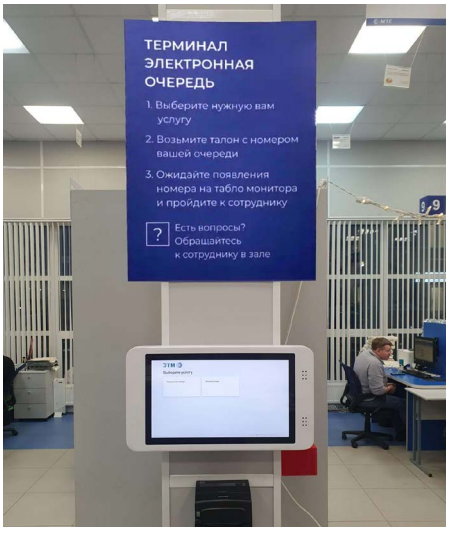
- если нужный товар находится в другом регионе, его отправят на адрес нужного пункта выдачи
- заказ можно оплатить непосредственно при получении – по карте или наличными
- при поступлении заказа клиент получает sms с уведомлением

Умный торговый зал: цифровые чеки и терминалы самообслуживания

Наши клиенты не живут в вакууме и видят, как меняются стандарты сервиса в самых разных местах: в банке, на почте, в МФЦ. Приходя в ЭТМ, они ожидают, что получат быстрое и четкое обслуживание в любое время.

В торговом зале все рабочие места менеджеров пронумерованы и покупателям удобно ориентироваться между ними. Работает голосовое оповещение.

С 2022 года в наших точках продаж появилось несколько средств автоматизации взаимодействия с клиентами. Они позволяют не только повысить скорость и оптимизировать маршруты обслуживания покупателей, но и собирают статистику для планирования дальнейшей работы. В итоге технические нововведения становятся не только заботой о клиентах, но и помощниками для сотрудников точки продаж, которые могут сфокусироваться на взаимодействии с покупателями и достижении нужных коммерческих показателей.



Достаточно выбрать нужную услугу и получить талон с номером

Электронный чек

Крупные розничные сети переходят на электронные чеки весь 2022 год. И пусть поводом для этих изменений нередко становились перебои с чековой лентой и экономия затрат на принтеры и расходники, главное, что цифровизация чеков в нашей стране ускорилась. Покупатели привыкают, что могут всегда найти данные о своих покупках в личном кабинете или в приложении, больше доверяют чекам в электронном виде. Для торговой точки от такого перехода одни плюсы: не только экономия, но и, что не менее важно, больше времени на обслуживание клиента.

Уже за два первых месяца работы доля электронных чеков при работе с физическими лицами в ЭТМ достигла 35 %, в ближайшее время этот формат станет основным, а бумажный чек будет печататься лишь по просьбе покупателя.

Электронная очередь к менеджеру

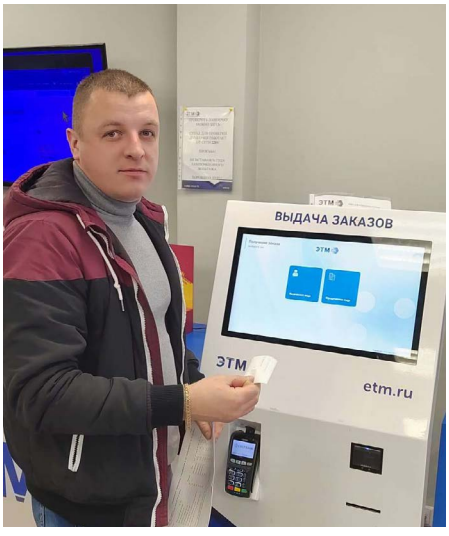
Панели электронной очереди помогают распределить клиентов между менеджерами в зависимости от задач и загрузки.

Киоск самообслуживания

На сегодня в ЭТМ установлено уже 30 киосков самообслуживания, также функции киоска может выполнять терминал самообслуживания с доступом в iPRO (еще 150 устройств). С их помощью клиент может самостоятельно оформить и оплатить заказ оплатить заказ банковской картой, а также получить заказ.

Запуск киосков в офисе продаж на территории логистического центра в Шушарах (Санкт-Петербург) показал, что у технологии есть серьезный потенциал: в ноябре через киоски было оформлено 58 % всех заказов.

«*Покупатели приходят в точки продаж ЭТМ с разными потребностями: получить онлайн-заказ, проконсультироваться с менеджером по выбору товара, купить уже предварительно выбранный товар. Чтобы каждый раз оправдывать ожидания клиентов, важно эффективно управлять потоками покупателей. И тут на помощь нам приходят современные технологии*», – отметил **Александр Кутепов**, управляющий каналом обслуживания клиентов по Северо-Западу.



Получить заказ теперь можно самостоятельно

Фильмы о работе, карьере и призвании

Новогодние выходные дают нам передышку в интенсивном рабочем ритме. Самое время немного отдохнуть и посмотреть хорошее кино. Мы любим фильмы за лихо закрученный сюжет, погони, загадки и романтику, за юмор и спецэффекты. А как насчет производственных фильмов и фильмов о призвании? Предлагаем посмотреть кино о том, как живут трудовые коллективы, преодолеваются кризисы, рушатся карьеры и придумываются рекламные кампании. В подборке – и советская классика, и популярные картины, снятые в России. Выбирайте под настроение – и смотрите!

Generation П

Россия, 2011

Почувствовать атмосферу 90-х с их ларечной торговлей, стремительными карьерами и невероятными взлетами и падениями поможет экранизация одного из самых популярных романов Виктора Пелевина. Смешной и немного пугающий коктейль из креатива, политтехнологии и древних магических учений, наш ответ «Матрице» или просто будни рекламного агентства в центре Москвы.

Премия

СССР, 1974

Звезды первой величины – Евгений Леонов, Олег Янковский, Армен Джигарханян, Светлана Крючкова – разыгрывают камерную психологическую драму из жизни сотрудников строительного треста. Если план, за выполнение которого начислена премия, был неверно Рассчитан и занижен, то кто за это отвечает? и можно ли брать деньги за подлог?

«Успех»

СССР, 1984

Столичный режиссер приезжает ставить Чехова в провинциальный театр. Сможет ли он поставить себя в коллективе? Как найти подход к главной звезде труппы? Как заставить актеров поверить в себя и сделать то, что нужно для реализации главной идеи? В ролях: Леонид Филатов, Алиса Фрейндлих, Лев Дуров и Александр Збруев.

Аритмия

Россия, 2017

Не всегда проблемы на работе можно решить, а выгорание – предотвратить. Особенно если не можешь найти общего языка с новым начальником, а в семье назревает полномасштабный кризис. Всегда есть выбор – сделать так, как велит профессиональный долг, или просто следовать формальным правилам. Какой вариант предпочтет главный герой – врач скорой помощи в исполнении Александра Яценко – и что сделает его жена, которую сыграла Ирина Горбачева, – смотрите в фильме «Аритмия», получившем сразу три приза на фестивале «Кинотавр».

Собственное мнение

СССР, 1977

Картина будет интересна специалистам по управлению персоналом. Главную роль в ней сыграл Владимир Меньшов, а сценаристом выступил Валентин Черных – через несколько лет этот тандем выпустит советский блокбастер «Москва слезам не верит». Ироничная история про то, как психолог и социолог обследуют причины текучки кадров на промпредприятии. Не обошлось и без романтической сюжетной линии с участием блистательной Елены Проклювой.

День радио

Россия, 2008

Когда день на работе с утра не задался и дальше накладки и сюрпризы нарастают, как снежный ком, помочь могут только по-настоящему креативные решения. Сумасшедший день в прямом эфире музыкальной радиостанции с харизматичными ведущими, паникующим директором, непредсказуемым олигархом и плавучим зоопарком в Охотском море. Полтора часа хорошего настроения обеспечены.

Доктор Лиза

Россия, 2020

Защищать права бесправных может только по-настоящему сильный человек. Игровой фильм о ключевой фигуре российской благотворительности, трагически погибшей Елизавете Глинке, иногда кажется документальным. Один день из жизни доктора Лизы – это возможность увидеть, как человек принимает на себя ответственность за чужую боль и стремится помочь здесь и сейчас, несмотря на все риски и ограничения.