

Kobra Formen GmbH, 08485 Ленгенфельд/Саксония, Германия

## Целенаправленная стратегия компании, направленная на заказчика?, – стимул для производства современных форм

Довольный заказчик – это залог успеха современных компаний. Данная философия в равной степени актуальна как для мелких производителей, так и для гигантских межнациональных концернов. Ориентированные на заказчика стратегии компании открывают перед средними предприятиями, занятыми в производственном секторе экономики, перспективы для развития их бизнеса. Однако возрастающая сложность предлагае-

мых продуктов и их доступность во всем мире одновременно повышают и присутствующие на рынке риски, связанные с поиском заказчиков. Ведущий в области передовых технологий производитель специальных форм для выпуска изделий из бетона и камня принимает вызов современности, создав новую концепцию работы с заказчиками – „Kobra Impulse“.

Под ориентацией на заказчика компания Kobra Formen GmbH понимает не краткосрочные сделки, а гораздо больше – принцип построения долговременных взаимоотношений. Последовательная ориентация всех процессов в бизнесе на потребности своих заказчиков заметно повлияла на производственную гибкость компании и ее экономический рост. Конструктивное сотрудничество с заказчиками стало генератором развития новой продукции и новых услуг. (Рис. 1).

В 2006 г. Kobra начала выпуск новой продукции и нового сервисного брэнда. Наряду с ключевыми профилями своей деятельности – производст-

действие движущихся масс, сталкивающихся друг с другом. При каждом контакте определенные силы полностью или частично передаются участникам столкновения. С психологической точки зрения, импульсы рассматриваются как кратко- или долговременное воздействие на поведение людей или группы людей. Для компании Kobra это означает получение и излучение стимулирующих к творчеству импульсов в процессе максимального количества контактов с заказчиками и со специалистами отрасли.

Концепция Kobra Impulse состоит из трех брэндов: Impulse [Operate], [Campus] и [Project]. Такая структура позволяет компании свести воедино

все инструменты и функции, которые способны существенно повлиять на отношения с заказчиками. Обслуживание, коммуникация, исследования и разработки объединены в один непрерывный процесс, в центр которого помещена взаимодействующая система «заказчик – реализация» (Рис. 2). Таким образом, продавая заказчикам залог их реального успеха, концепция Kobra Impulse превратилась в самую динамичную торговую марку.

**„Обслуживание заказчиков – это наша повседневная работа.“ – Kobra Impulse [Operate]**

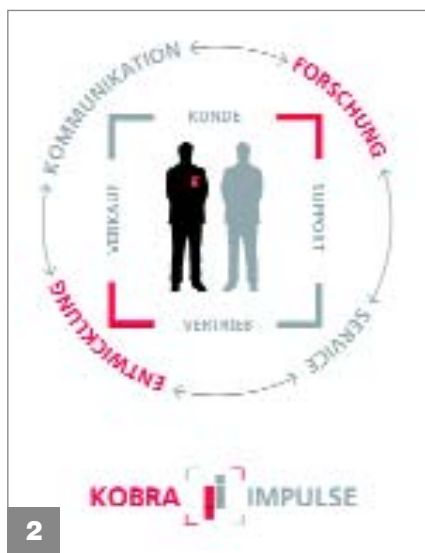
Для Kobragroup основой всех послепродажных контактов с клиентом в рамках системы «After Sales» являются компетентные продавцы и быстро реагирующая служба сервиса. Постоянное техническое сопровождение, способность решать технические и экономические проблемы, а также создание удовлетворяющих клиента продуктов – вот основные ожидания заказчика от сотрудничества со своими поставщиками. Мнения заказчиков и их отзывы о текущей продукции обрабатываются в торговых отчетах и составляют основу стратегий компании. Дополнив ее информацией о потребностях рынка, фирма получает эффективную систему для всеобъемлющей обработки заказов, не упускающей из виду ни одно требование.

Говорят, что самый лучший сервис это тот, когда заказчик за ним вообще не обращается. Однако для компании



В компании Kobra заказчик всегда в центре внимания

во форм и конструирование дизайна бетонного камня – сервисный брэнд Kobra Impulse представляет собой дополнительную несущую опору, обеспечивающую надежное будущее предприятия. С технической точки зрения, понятие импульс обозначает взаимо-



Новая концепция работы с клиентами Kobra Impulse помогает добиться реальных успехов на бетонном заводе



# KOBRA

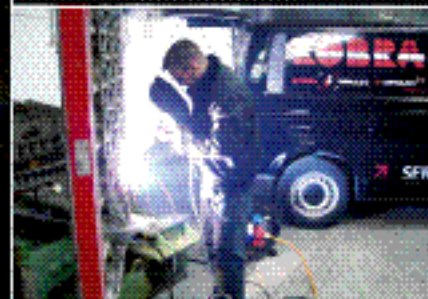


## СЕРВИС ПО СИСТЕМЕ.



**OPERATE**

Support on Site™  
Start up™  
Dynamic View™  
My Calibration™



### VISION TO REALITY

Мы делаем ставку на качество »Made in Germany«.  
Воспользуйтесь нашей компетенцией в области формостроения!  
**KOBRA IMPULSE [OPERATE]** – это Ваш брэнд, обеспечивающий  
Вам и Вашему бетонному предприятию бесперебойность  
производства и отличное качество продукции.

#### **ВАШИ ПРЕИМУЩЕСТВА:**

- Быстрая помощь опытных специалистов на месте.
- Практические решения для оптимизации Вашей продукции.
- Расширение сети обслуживания заказчиков в 2007 г.

Подробную информацию Вы получите от  
команды наших менеджеров по продаже.

[www.kobragroup.com](http://www.kobragroup.com) | [info@kobragroup.com](mailto:info@kobragroup.com)



**KOBRA FORMEN GMBH**  
Plohnbachstraße 1  
08485 Lengsfeld/Germany  
Fon +49 [3 76 06] 3 02-0  
Fax +49 [3 76 06] 3 02-22

**KOBRA** **IMPULSE**

Kobra техническая поддержка своих заказчиков всегда имела очень важное значение. Когда инновационный багаж компании настолько велик, сопровождение заказчиков и отменный сервис просто необходимы. Чтобы в будущем реагировать на потребности заказчиков еще быстрее, компания решила расширить свою сервисную сеть в 2007 г. Это касается как расширения уже существующих сетей обслуживания клиентов, так и создания дополнительных сервисных центров, а также увеличения состава компетентных специалистов в головной фирме и в местных представительствах. Это позволит в будущем еще быстрее и чаще связываться с заказчиками.

Новые сервисные брэнды позволяют компании Kobra Formen GmbH найти и экономические решения для оптимизации производственных процессов на бетонных заводах.

**Impulse [Operate] »Start up™« и [Operate] »Support on Site™«**

Данное направление затрагивает техническое обслуживание заказчиков на местах и включает в себя услуги, начиная с оказания помощи новым заказчикам по вводу в эксплуатацию сложных специальных форм по индивидуальному заказу и заканчивая настройкой производственного оборудования включая подбор состава бетонной смеси. (Рис. 3).

**Стратегия Impulse [Operate] »My Calibration™« и [Operate] »Dynamic View™«**

При помощи самой современной измерительной техники Kobra визуализирует процесс вибрации форм вну-

три машины, что позволяет заказчику в конечном итоге значительно увеличить производительность и сроки эксплуатации формы.

**„Желание обмениваться идеями “ – Kobra Impulse [Campus]**

Обмен идеями, передача опыта натапливают на новые размышления. Брэнд Kobra Impulse [Campus] определяет технические и представительные приоритеты в рамках коммуникационной стратегии. Предоставить своим заказчикам серьезную поддержку в виде



4  
Запланированные занятия на фирме Kobra по направлению [Campus] »Update™«

команды экспертов, с которыми можно обсудить технические вопросы - это не менее важно, чем забота о престиже и имидже компании на рынке. Внутри компании Kobra Formen GmbH используется собственный брэнд „Campus“ для повышения квалификации сотрудников и ведущих специалистов, а также обеспечения их самой современной информацией.

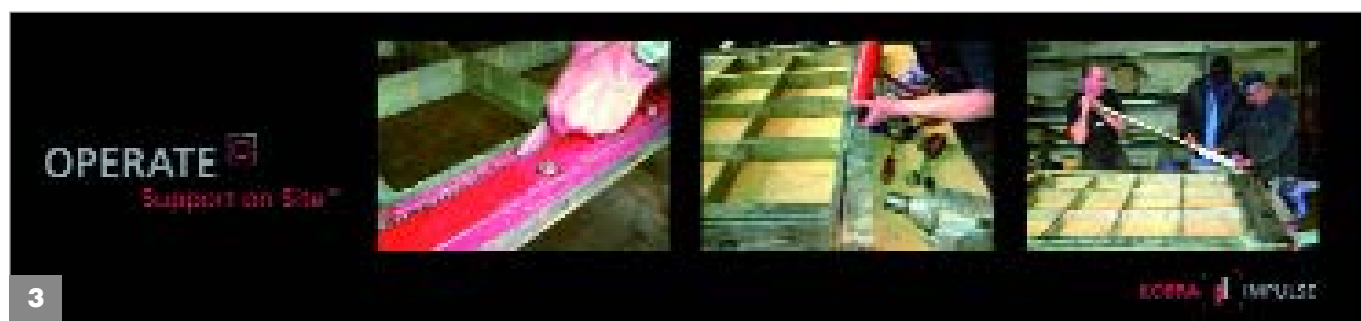
Kobra предлагает технически высококачественные продукты. Основные детали формы при износе легко заменяются на новые. Своевременное обновление основных элементов формы в процессе эксплуатации значительно продлевает срок её службы. Этот процесс компания определяет как направ-

ление [Campus] »Update™«. Kobra предлагает курсы обучения с выездом на завод заказчика, а также приглашает на курсы в свою компанию, проводит экскурсии по головному предприятию в г. Ленгенфельд. Здесь заказчикам предоставляется возможность лично побеседовать с ответственными за производство лицами и на месте получить интересную информацию об организации теоретической и практической работы на заводах поставщика. Посетители компании Kobra с большим интересом и восторгом наблюдают, как на компьютере проектируются новые бетонные элементы или с какой точностью производятся составные модули формы. При этом они получают полезные советы непосредственно от опытных специалистов.

Наряду с прямым опросом, важное значение для удовлетворения потребностей заказчика имеет также систематический анализ отзывов заказчиков. Компания получает важную информацию о процессах, происходящих на рынке, что вдохновляет на целенаправленное усовершенствование продукции и производства. Поскольку Kobra поставила перед собой цель производить продукцию, всегда и полностью соответствующую высоким требованиям заказчиков, компания постоянно стремится уловить возможные слабые места в системе взаимодействия с заказчиками и использовать весь потенциал, заложенный в интенсивном сотрудничестве с ними.

**„Качество продукции систематически повышается.“ – Kobra Impulse [Project]**

Направление Kobra Impulse [Project] - это брэнд для перспективных



3  
Замена вибровставки на заводе заказчика в рамках стратегии Kobra Impulse [Operate] »Support on Site™«

разработок в области производства формооснастки. Обладая внушительным количеством патентов, компания Kobra совместно со своими заказчиками создает будущие технологии по производству форм. С 1991 г. в организацию исследований и разработок, а также в расширение и создание новых производств и представительств было инвестировано 30 миллионов евро. С 2006 г. дочерние компании Kobra Forme A/S в Дании и Kobra Moulds B.V. в Голландии взяли на себя обслуживание Скандинавии и стран Бенилюкса.

Компания Kobra ориентируется на сотрудничество с передовыми партнерами в области экономики. Однако основным источником всех ноу-хау производства остается головное предприятие в Ленгенберге. В отделе исследований имеется два направления, которые занимаются разработкой новой продукции и серийным производством. В рамках определенных проектов новые разработки испытываются на собственных испытательных стендах фирмы или в независимых исследова-

тельских лабораториях, чтобы обеспечить оптимальные характеристики своей продукции с самого начала.

Растущие цены на сырье и энергоносители на мировом рынке, а также обязательное условие высочайшего качества и приемлемой цены на продукцию, заставляют компанию Kobra Formen GmbH постоянно пополнять ассортимент своей продукции. В апреле на выставке Bauma 2007 - главной выставке машиностроительной отрасли - наряду с многочисленными новыми изделиями будут представлены интересные и свежие идеи по созданию современной формообразующей оснастки.

На протяжении многих лет, Kobra поддерживает высокое качество своей товарной марки „Made in Germany.“ и собирается в этом году продолжить инвестирование своих производственных мощностей и исследовательского потенциала в Саксонии. Важной целью компании является дальнейшее развитие связей с бетонными предприятиями во всем мире и своевременное обеспечение их надежными и качественными формами. ■



Испытательный стенд в центре F&E Competence Center, направление Kobra Impulse [Project]

довательских лабораториях, где создаются условия, близкие к производственным условиям на заводе заказчика. После успешного прохождения испытаний изделия выпускаются в серийное производство (Рис. 4). Компания Kobra прикладывает большие уси-

### Дальнейшая информация:



KOBRA Formen GmbH  
 Plohnbachstraße 1  
 08485 Lengendorf/Sachsen, Deutschland  
 T +49 37606 3020  
 F +49 37606 30222  
 info@kobragroup.com  
 www.kobragroup.com

**WÜRSCHUM**

**ДОЗАТОРЫ**

- Добавки для бетона
- Краски для бетона
- Микросилика
- Жидкости
- Порошок
- Гранулят
- Компакт пигменты

Надежно и точно

Раздвиньте  
 свои  
 Горизонты

Посетите  
 нас:

	Стенд N 219 23. 01. - 26. 01. 2007 Лас-Вегас, США
	Стенд 24 13. 02. - 15. 02. 2007 Ульм, Германия
	Стенд В 33 14. 02. - 16. 02. 2007 Книгизур, ЮАР
	Стенд 1643 22. 02. - 24. 02. 2007 Орландо, Флорида, США
	Павильон В1, стенд 120 23. 04. - 29. 04. 2007 Мюнхен, Германия

Würschum GmbH  
 Hedellingerstr. 33  
 73760 Ostfildern, Deutschland  
 fon: + 49 711 44813 - 0  
 fax: + 49 711 44813 110  
 e-mail: info@wuerschum.com  
 www.wuerschum.com