

КЕЙСЫ | НОВИНКИ | ТРЕНДЫ

АГРАРНАЯ ПОЛИТИКА

ОБЩЕРОССИЙСКИЙ ЖУРНАЛ
№11 (33) декабрь 2020

16+



ЦЕНТР
АГРАРНОГО ОПЫТА
И ИННОВАЦИЙ

agrovesti.ru

АНТОН ПРОХОРОВ,

директор по продажам
бренда Fendt в России:

«FENDT ВЫХОДИТ НА РЫНОК
ЗЕРНОУБОРОЧНОЙ ТЕХНИКИ
С ИДЕАЛЬНЫМ КОМБАЙНОМ»



АНТОН ПРОХОРОВ,

директор по продажам бренда Fendt в России:

**«FENDT ВЫХОДИТ НА РЫНОК
ЗЕРНОУБОРОЧНОЙ ТЕХНИКИ
С ИДЕАЛЬНЫМ КОМБАЙНОМ»**

В декабре 2020 года состоялась долгожданная премьера на рынке зерноуборочной техники — первый комбайн Fendt IDEAL поставлен в Россию, и уже весной следующего года он примет участие в демонстрационных испытаниях на нашей земле. Кроме того, в этом году бренд представил первые модели в сегменте кормозаготовки, и несмотря на пандемию и сложную экономическую ситуацию смог увеличить продажи техники в России. О том, как удалось достигнуть таких показателей и какие инновации делают Fendt сильным брендом, в интервью журналу «Аграрная политика» рассказал Антон Прохоров, директор по продажам бренда Fendt в России. А на вопросы о результатах работы Fendt на глобальных рынках ответил Кристоф Грёблингофф, вице-президент и руководитель бренда Fendt в регионах Европа и Ближний Восток.

— Антон, расскажите, каким был 2020-й год для бренда Fendt в России? Какова динамика продаж?

— Год еще не закончился, но уже сейчас можно с уверенностью сказать, что для Fendt он был успешным — несмотря на все опасения, связанные с пандемией коронавируса. Весной, когда случился так называемый «идеальный шторм» — карантин, обвал цен на нефть, девальвация рубля — мы попали в состояние неопределенности. Нельзя было предсказать, как такое большое количество негативных факторов скажется на рынке. Однако, как показал дальнейший сценарий развития, отрасли АПК и сельхозмашиностроения пережили кризис с наименьшими потерями. Что касается бренда Fendt, то по состоянию на 9 месяцев текущего года мы фиксируем показатели, превышающие результаты прошлого года. Рост продаж тракторов составил 13%. И, что немаловажно, мы прогнозируем достаточно успешный четвертый квартал, так как видим достаточно серьезный спрос.

— Бренд Fendt можно отнести к премиальному сегменту техники, а во время кризиса клиенты стараются откладывать дорогостоящие покупки. Как падение курса рубля отразилось на позиции Fendt на рынке?

— Могу сказать, что работая с таким брендом как Fendt, мы находимся в меньшей зависимости от цены, чем производители более дешевой техники. Именно компании «массового» сегмента, которые конкурируют между собой в большей степени ценой, в сложные времена оказываются в невыгодной ситуации. Большинство наших клиентов, делая выбор в пользу техники Fendt, несмотря

на то, что она немного дороже конкурентов, понимают, что они получат за эти деньги. Fendt предлагает не просто технику, а технологию, которая повысит эффективность агробизнеса. Да, действительно, клиенты иногда откладывают покупку, переносят на более поздний срок. Это абсолютно естественная реакция. Но в конце концов у них есть сформированная потребность, а у нас есть на нее ответ — высокотехнологичный продукт, который обеспечит владельцу ожидаемый результат.

— В прошлом году на выставке Agritechnica трактор Fendt 942 Vario G6 получил звание «Машина года». Как эту новинку встретили российские аграрии? Какие характеристики, на ваш взгляд, обеспечивают успех 900-й серии?

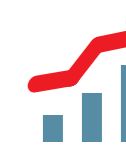
— Мы анонсировали этот продукт в конце 2019 года и всю зиму готовились к старту продаж. Как я уже сказал, весна 2020 года была непростой с точки зрения продвижения новинок — были ограничения и по проведению мероприятий, и поездкам. Тем не менее продажи серии стартовали хорошо, а летом нам все же удалось показать эффективность этих тракторов на российской земле.

Ежегодно около 70–80 млн евро вкладывается в R&D, и именно инновации делают бренд сильным. Fendt всегда будет на самом острие технологий, за это его ценят тысячи хозяйств по всему миру. Если говорить о конструктивных особенностях, то Fendt 900 серии продолжает успех 1000-й серии. В тракторах этой линейки установлено новое поколение двигателей MAN с концепцией пониженных оборотов (трактор может работать на 1700 об/мин, а не 2000–2200 об/мин, как техника конку-



**€70–80
МЛН**

ежегодные
инвестиции бренда
Fendt в исследова-
ния и разработки



13%

рост продаж
тракторов Fendt
в России по итогам
9 месяцев
2020 года

Fendt IDEAL — один
из самых инновацион-
ных зерноуборочных
комбайнов на рынке





рентов). Это позволяет экономить топливо и ресурс двигателя. В комбинации с новым двигателем эффективно работает трансмиссия Vario Drive, которая обеспечивает бесступенчатый привод независимо для переднего и заднего мостов. Это дает эффективную передачу мощности и распределение крутящего момента. В результате тракторы 900-й и 1000-й серии демонстрируют высокую производительность и топливную экономичность.

— Наверное, можно сказать, что в продажах техники премиального сегмента большую роль играет лояльность покупателя, преданность бренду. Какие предприятия выбирают технику Fendt — это крупные холдинги, способные позволить серьезные инвестиции, или же небольшие хозяйства, которые решились на дорогостоящую покупку?

— Я могу сказать, что у нас есть совершенно разные клиенты. Среди них есть и представители крупного сельхозбизнеса, и средние фермерские хозяйства. Их объединяет стремление анализировать выгоду, ориентированность на долгосрочную перспективу, а не на экономию «в моменте». Они могут изначально относиться с недоверием к показателям топливной экономичности, эффективности, производительности. Но когда они видят, как работает техника во время демонстрационного показа, все сомнения сразу отпадают. Приятно отметить, что мы сотрудничаем с небольшими хозяйствами, которые действуют по принципу «мы не настолько богаты, чтобы покупать дешевые вещи». Они принимают смелое для себя решение приобрести дорогой трактор и в результате не жалеют о своем выборе, потому что техника не просто окупается, а приносит прибыль. Это радует и производителя, и покупателя.

— Вы отметили, что в этом году Fendt представил российским аграриям кормозаготовительную технику. Какой стратегии продвижения вы будете придерживаться, учитывая, что на этом рынке работают сильные конкуренты, многие из которых специализируются исключительно на кормозаготовке?

— Мы с уважением относимся к компаниям, которые фокусируются только на кормозаготовке. Они предлагают действительно качественные продукты. Но иногда полезен и принцип «одного окна». Fendt ставит своей целью предложить клиентам полную линейку техники для работы, закрыть максимальное количество потребностей. И кормозаготовка — это лишь первый шаг в реализации нашей стратегии фуллайнера. Fendt выводит на рынок только те продукты, в качестве и надежности которых мы уверены представители бренда. Как показывает опыт нескольких месяцев эксплуатации нашей линейки кормозаготовительной техники, ее эффективность и востребованность подтверждается на практике. Сейчас мы изучаем этот рынок, двигаемся поступательно, стремимся зарекомендовать себя так, чтобы выбор был очевиден, как и в сегменте тракторов.

— В этом году Fendt наконец-то представил долгожданную новинку, которая была анонсирована еще в 2017 году на выставке Agritechnica — комбайн IDEAL. Когда российские аграрии смогут увидеть эту машину и как вы будете ее позиционировать?

— Fendt IDEAL — это, бесспорно, одна из самых важных премьер для AGCO-RM и часть развития стратегии расширения продуктовой линейки бренда Fendt. Мы рады, что выходим на этот рынок с идеальным продуктом, настолько технологичным, насколько это возможно в 2021 году. Fendt IDEAL — это максимально инновационный роторный ком-



байн с уникальной конструкцией молотильно-сепарирующего устройства — роторами Helix, которые позволяют добиваться высоких показателей.

Новая машина показала отличные результаты во время испытаний в Европе. Так, при прочих равных условиях комбайн демонстрирует меньшие потери зерна, дробление и лучшее качество соломы. Первые демонстрации в России пройдут уже следующим летом. Мы будем позиционировать Fendt IDEAL как инновационную технику, которая покажет максимальную производительность на полях с высокой урожайностью. Но это не значит, что мы будем фокусироваться в продвижении только на Юге и Черноземье, это универсальная машина, которая может использоваться в разных регионах.

— Как продвигается работа по разделению дилерской сети в соответствии с глобальной стратегией AGCO Route 66? Можете ли вы уже сейчас оценить ее успех?

— Мы продолжаем двигаться по стратегии разделения каналов дистрибуции между брендами AGCO. В этом году произошло несколько изменений — например, у нас появились дилеры «Техно-Профи» в Алтайском крае и «Квалитет» в Воронежской области. Эти компании будут заниматься обслуживанием исключительно техники Fendt и Valtra.

Антон Прохоров и Сергей Созинов, менеджер по продукту Fendt, уборочная техника и опрыскиватели, на российской премьере комбайна Fendt IDEAL



КЛЮЧЕВЫЕ ИННОВАЦИИ FENDT 900-Й СЕРИИ

Специально разработанные 6-цилиндровые двигатели с рабочим объемом 9 л и турбиной с изменяемой геометрией (VTG), которые соответствуют стандарту выбросов отработавших газов Stage 5 / Tier 4 Final.

Концепция низкой частоты вращения коленчатого вала двигателя — Fendt® iD — снижает потребление топлива, одновременно увеличивая ресурс.

Трансмиссия VarioDrive TA 300 обеспечивает бесступенчатый привод независимо для переднего и заднего мостов.

Кабина Fendt® Life отличается более низкой линией стекол, что способствует улучшению обзора, и увеличенной шириной двери.

Если говорить об эффективности данной стратегии, то по прошествии двух лет мы фиксируем, что регионы, где представлены отдельные дилерские сети, показывают лучшие результаты по доле рынка. Поэтому мы планируем и в дальнейшем развивать эту стратегию в тех регионах, где видим в этом необходимость.

— Антон, вы пришли в AGCO-RM из компании Harley-Davidson, а также у вас есть опыт работы с автомобилями Porsche. Это люксовые марки, как и Fendt в сегменте тракторов. Есть ли что-то общее в продвижении, продажах Harley-Davidson и Fendt? Какие практики, методы, вы заимствовали из b2c-сегмента?

— Сельхозтехника и мотоциклы — это совершенно разные продукты, они имеют различное назначение. Люди покупают мотоциклы для личного пользования, это приносит им удовольствие, для многих это является увлечением, хобби. Продавая сельхозтехнику, мы помогаем производить продукты питания — это важная, особая миссия. Но если посмотреть на это с точки зрения технологий, бизнеса, то здесь гораздо больше общих вещей, чем я предполагал. Самое главное, что я хотел бы отметить, — это ожидания клиента. Любой человек, принимающий решение о покупке премиального продукта, будь то автомобиль или трактор, ожидает не только определенного качества, но и уровня внимания, обслуживания. Мы с вами много говорили о технологиях, ин-

новациях, и это действительно крайне важно в b2b, но не стоит забывать и недооценивать человеческие эмоции. И здесь я вижу, что те практики, которые работали в бизнесе Porsche и Harley-Davidson, эффективны и в продажах техники Fendt.

— Какие премьеры готовит Fendt в 2021 году? Какие сценарии развития вы рассматриваете, какие задачи ставите перед командой бренда в России?

— Резюмируя, хочу сказать, что, хотя и 2020 год был непростым, мы увидели серьезный рост рынка в первом квартале. Во втором квартале мы ожидали, что рынок не вырастет, а может быть, даже упадет по сравнению с 2019 годом. Сейчас, по результатам трех кварталов, можно с уверенностью отметить рост. Если говорить о производстве сельхозтехники, мы фиксируем положительный тренд, но на него может влиять слишком большое количество факторов. Положительные предпосылки есть, но давать какие-то прогнозы на 2021 год сейчас крайне затруднительно.

Наша цель — это рост, и мы видим возможности развития не только за счет вывода новых моделей и категорий продуктов, но и потенциал внутри своей команды. В 2021 году мы запускаем новое поколение тракторов 700 серии. Также обновится серия больших гусеничных тракторов 1100. В них будет объединено все, что так ценили клиенты в легендарном Challenger, и последние инновационные разработки инженеров Fendt.

**FENDT В МИРЕ: ИННОВАЦИИ ВО ВСЕХ СЕКМЕНТАХ ТЕХНИКИ**

Кристоф Грёблингофф, вице-президент и руководитель бренда Fendt в регионах Европа и Ближний Восток, рассказал о новинках в линейке техники Fendt и постоянной работе над инновациями.

— **Господин Грёблингофф, расскажите, как Fendt удалось избежать падения продаж в связи с пандемией, какие меры были приняты, как адаптировались к новой реальности?**

— 2020 год действительно выдался необычным — сказалось влияние глобальной пандемии. Первым делом мы приняли защитные меры для обеспечения безопасности наших сотрудников на производственных предприятиях. Быстро стало очевидно, что пандемия практически не повлияла на деятельность фермеров, а людям все так же необходимы качественные продукты питания.

Я очень горжусь нашими торговыми партнерами, которые быстро отреагировали на ситуацию. Благодаря усиленным мерам гигиены и безопасности они продолжали работать и помогать фермерам. В тесном сотрудничестве с дилерами мы смогли обеспечить поставки запасных частей и оборудования, благодаря чему успешно завершили 2020 год.

Совершенно новой проблемой для нас стала отмена выставок и мероприятий, на которых можно было бы представить новые машины или показать их в действии. Нам пришлось быстро перевести запланированные мероприятия в новые, цифровые форматы, и на нашем YouTube-канале состоялась виртуальная мировая премьера нового поколения тракторов Fendt 200 Vario — с действительно большим успехом.

— **Не могли бы вы назвать рынки, на которых в 2020 году наблюдался наибольший рост продаж продукции Fendt?**

— Европейские рынки по-прежнему остаются сильнейшими рынками сбыта для бренда Fendt, однако в связи с экономической ситуацией там наблюдается спад, который беспокоит всех производителей техники. Вопреки этим тенденциям Fendt смог увеличить долю рынка, что было отмечено во всем мире. В конце года мы ожидаем роста продаж на внутреннем рынке в Германии, соседней Австрии, Северной и Южной Америке, а также в России.

— **Какие важные цифровые разработки Fendt представил в последнее время?**

— Как я уже говорил, в этом году мы представили трактор Fendt 200 Vario с системой FendtONE, который будет доступен в сле-

дующем году. Благодаря функциям FendtONE onboard, которая установлена в кабине трактора, и FendtONE offboard, доступной на компьютере или в мобильном приложении, операторы и другие сотрудники хозяйства могут обмениваться информацией и планами работы в режиме онлайн. Для нас FendtONE — это очень значимая разработка, которая позволяет фермерам управлять парком техники максимально эффективно.

— **Эксперты заявляют, что технологии искусственного интеллекта окажут серьезное влияние на сельскохозяйственную технику в будущем. Интегрируют ли инженеры бренда Fendt эти технологии в машины уже сейчас?**

— Разумеется, Fendt уделяет большое внимание области передовых инженерных разработок. Альтернативные приводы, роевой интеллект — для нас это не пустой звук. Для рационального управления парком техники, например, нашими роботизированными сеялками Fendt Xaver, необходимо создать интеллектуальные алгоритмы, и они уже находятся у нас в разработке. Эти роботы должны работать автономно, без водителя и одновременно «в команде». Они уже не просто рабочие машины, а интеллектуальные системы, взаимодействующие друг с другом.

— **Каким вы видите развитие бренда Fendt в ближайшие годы? На что будет делаться упор при разработке и модернизации машин?**

— В сегменте тракторов Fendt предлагает только премиальный ассортимент. В этом ни у кого нет сомнений. Их производительность и надежность в сочетании с низким расходом топлива — это результат лучших технических разработок Fendt.

Ранее мы поставили перед собой задачу достичь такого же уровня качества и в области уборочной техники. На это потребовалось время, но в 2020 году в ходе независимого испытания, проведенного DLG (*Немецким сельскохозяйственным обществом*), мы смогли доказать, что наш крупногабаритный зерноуборочный комбайн Fendt IDEAL 9T — лучший в своем сегменте. Он показал меньшее потребление топлива, большую производительность, лучшее качество соломы, а также меньшее количество дробленого зерна.

Людмила УСОЛЬЦЕВА

Серия Fendt T1100 — это сильно переосмысленные инженерами Fendt гусеничные тракторы легендарного бренда Challenger



**ОМ
ЗАЩИТА**

- СЕМЕНА ЯРОВОГО РАПСА
- СРЕДСТВА ЗАЩИТЫ РАСТЕНИЙ
- ВОДОРАСТВОРИМЫЕ УДОБРЕНИЯ



ООО «ОМ Защита»
Екатеринбург, Бехтерева 3, офис 4
+7 (343) 278-28-88, +7 (912) 227-80-27
zr@ovm.group
www.ovm.group