

МОСМЕК ОСВАИВАЕТ РЕГИОНЫ



В 2011 году один из крупнейших российских производителей алюминиевых профилей и архитектурных систем завод МОСМЕК начал активную экспансию в регионы. С начала года представительства предприятия открылись в Уральском, Приволжском и Южном федеральных округах, а в Тюмени, Нижнем Новгороде и Санкт-Петербурге появились официальные дилеры МОСМЕК.

Продукция завода, который в этом году отмечает 40-летие, всегда активно использовалась в региональных проектах. Однако во время кризиса связи с регионами оказались ослабленными. Впоследствии по мере преодоления кризисных явлений стала очевидной необходимость в укреплении и стратегическом развитии этих связей. Поэтому в этом году МОСМЕК начал активное расширение сети представительств и дилеров. При этом, планируя направления дальнейшего развития бизнеса, на предприятии прежде всего оценивают опыт реализации успешных проектов в данном регионе, а также потенциал его строительной отрасли в целом.

Ежегодно в десятках региональных строительных проектов используется продукция МОСМЕК, что позволяет местным проектировщикам и застройщикам ближе познакомиться с продукцией завода, оценить ее качество и инженерные решения. МОСМЕК принимал участие в строительстве и отделке нескольких объектов в Пятигорске – учебного корпуса Пятигорского государственного лингвистического университета, торгового центра, нескольких административных зданий. Продукция МОСМЕК неоднократно использовалась при строительстве объектов в Нижнем Новгороде, на-



пример, при возведении фасадов жилого комплекса «Славянская», Речного вокзала, ТЦ «Мебельный базар» и автосалона Renault. Проект остекления БЦ «Вознесенский» в Екатеринбурге получил в 2010 году архитектурно-строительную премию Best Building.

Экспансия в регионы является частью программы повышения качества обслуживания клиентов, о старте которой было объявлено в мае 2011 года. Открывая представительство или заключая договор с дилером, в регионе обеспечивается постоянный товарный запас продукции на складе, что существенно повышает эффективность поставок, сокращая их сроки и обеспечивая бесперебойность.

«Мы уже около 8 лет сотрудничаем с МОСМЕК, закупая и используя продукцию предприятия в различных проектах в Приволжском округе, – рассказывает Андрей Мукомолов, генеральный директор компании «БНК», официального дилера МОСМЕК в Нижнем Новгороде. – После того как мы стали официально представлять продукцию завода в регионе, первым делом нами был разработан план оптимизации поставок, в результате которого уже осенью мы сможем гарантировать наличие ассортимента профилей и систем МОСМЕК на нашем складе. Стоит отметить, что положительный эффект от этого будет заметен сразу: сейчас в Мордовии мы возводим высотное здание бизнес-центра, где надежные и оперативные поставки продукции МОСМЕК будут играть решающую роль в сроках строительства. Системы производства МОСМЕК на данном объекте будут использованы для возведения фасадов общей площадью около 7000 кв. м и для создания витражного остекления площадью около 1000 кв. м».

Развитие бизнеса в регионах уже сказалось на объеме заказов. В июле МОСМЕК объявил, что выпуск продукции за первые 5 месяцев текущего года вырос на 60% по сравнению с аналогичным периодом 2010 года. В планах МОСМЕК – дальнейшее укрепление работы с регионами, что на фоне роста регионального строительства должно гарантировать предприятию бесперебойную и стабильную работу.

Официальный сайт компании МОСМЕК

www.mosmek.ru

