

“Вот почему IRON стартовал так удачно”

Интервью с Stefano Sabattini, Vice President Transtecno Group

Мы полны энтузиазма по поводу нового продукта. Эта гамма продукции появилась на свет благодаря нашему опыту и всей той страсти, **которую мы вкладываем в нашу работу.**

Производство вошло в рабочий режим всего несколько недель назад, а запуск продукта был официально обозначен на Ганноверской выставке, в апреле, с этого момента **IRON** стал объектом всеобщей заинтересованности.



Нам объясняет, почему случилось именно так, вице-президент Транстекно Групп Стефано Сабаттини: «Это правда, мы очень довольны тем эффектом, который произвел IRON на рынке – как на наших постоянных клиентов, так и на новых партнеров. Это проект, который возник на основе высокого качества и внимания к деталям; наши клиенты тут же это отметили, что стало фундаментальным моментом в распространении нового продукта».

Почему именно этот продукт? «С этой новой гаммой редукторов Транстекно Групп готовится играть ведущую роль на международном рынке. Для достижения цели мы использовали многочисленные ресурсы, а также сконцентрировали производство в наиболее важных географических зонах. Мы пытались привнести на рынок что-то большее, что-то отличающее нас от того, что уже существует. Особенное внимание мы уделили качеству используемых материалов. IRON - это проект, рожденный на основе многолетнего опыта, технологий и инноваций, которые позволили нам объединить выдающиеся технические характеристики с отличным соотношением цена-качество.

Нам удалось достичь всего этого, исходя из концепции максимальной системности и «модульности», которые всегда выгодно отличали продукцию Транстекно. Таким образом мы можем стимулировать открытие и распространение центров сборки (МАСТЕР Транстекно) по доступным ценам, несомненно меньшим по сравнению с теми, которые предлагают существующие конкуренты. Дистрибьюторы, имеющие желание стать настоящими профессионалами дела в этом секторе, имеют уже сегодня реальную возможность представляться на рынке как специализированные центры, нацеленные на оперативное реагирование и удовлетворение клиентского спроса на редукторы, представленные в каталоге до 3500 Нм.»



Конкретные случаи? «Многочисленны. Для меня важно отметить, как уже сегодня некоторые крупные дистрибьюторы пошли по модели МАСТЕР и как некоторые крупные промышленные предприятия (итальянские, и не только) сделали масштабные заказы».

Прогнозы на будущее? «Не будем витать в облаках, но будем продолжать начатое дело. С желанием действовать двигаться вперед намного проще: IRON это важнейший шаг. Начинать проект так, как начали его мы, несомненно, мотивирует и придаёт сил.»

