



Vindom Wine House

Бренд Т.Е.С. уже в России. Презентация бренда Т.Е.С. на выставке «MIBS Катера и яхты. Весна 2008».

С 10 по 13 апреля в 1-ом павильоне Крокус Экспо состоялась 15-я Московская Международная выставка «Катера и яхты. Весна 2008».

В рамках выставки Российское представительство концерна HYMER, европейского лидера среди производителей автодомов и караванов, презентовало бренд Т.Е.С. На стенде компании все гости выставки могли ознакомиться с альковной моделью FreeTEC XS 594 на базе шасси Ford Transit.

С 1980 года компания Т.Е.С. входит в концерн HYMER. Т.Е.С. позиционируется как марка для молодых и активных людей – ее лозунг «В ритме жизни». Внешний дизайн автодомов дышит динамикой, опциональное и серийное оснащение продуманы для активного пользования в различные сезоны. Соответствующим образом был оформлен и стенд Т.Е.С. – спортивный облик автодома дополняли серф-доски, кайт, мотоцикл.

Модель FreeTEC XS 594 рассчитана на 4-х человек: спальное место на двоих (ширина 150см) имеется в алькове, также столовая группа раскладывается и превращается в удобную двуспальную кровать. Днем кровать в алькове можно приподнять, что обеспечит беспрепятственный проход из салона в кабину водителя. В гаражном отсеке альковного автодома разместится спортивное снаряжение общим весом до 150 кг.

Россияне очень любят активные виды отдыха, поэтому в Российском представительстве концерна HYMER уверены, что в нашей стране автодома марки Т.Е.С. будут пользоваться большой популярностью. Распространение автодомов и караванов Т.Е.С. осуществляется через дилерскую сеть HYMER. Два автодома марки Т.Е.С. уже ввезены на территорию РФ. Полуинтегрированная модель автодома AdvanTEC 574TI выставлена на территории дилерского центра в Москве (официальный дилер HYMER «Кемпер Центр»), альковную модель FreeTEC XS 594 можно приобрести у официального дилера HYMER в г. Санкт-Петербург (компания «Лаура – специальные автомобили»).

11 апреля состоялась пресс-конференция, посвященная выходу бренда Т.Е.С. на российский рынок. Открыла пресс-конференцию Глава российского представительства концерна HYMER, Оксана Милянчикова. Ее выступление продолжил Ханс Байер, Генеральный директор российского представительства концерна HYMER. Он рассказал о преимуществах автодомов и караванов бренда Т.Е.С. Например, к ним относится «Зимний пакет». Никакой мороз не страшен, если в кабине автодома и его салоне теплые полы, имеется съемный чехол для кабины, обеспечивающий обогрев ветрового стекла и автоматический переключатель газового баллона Duomatic L Plus, оборудованный дистанционной индикацией и защитой от замерзания. Конвекционная система отопления обеспечит равномерный обогрев автомобиля. Теплый воздух, подаваемый через отверстия воздуховодов, согреет даже самые удаленные уголки «спальни», и через незамерзающее окно в крыше салона можно любоваться звездным небом. С системами обогрева Truma (воздушное) и Alde (водяное) автомобиль надежно защищен от сюрпризов зимы! Таким образом, автодома Т.Е.С. подходят для любых климатических условий, что особенно актуально для России. В большинстве моделей Т.Е.С. устанавливается заднеприводное шасси (модельный ряд FreeTEC на базе шасси Ford и модельный ряд TEC.Star на базе шасси Mercedes). Это позволяет увеличивать нагрузку и присоединять прицепное устройство общей массой 2 тонны (при переднеприводном допустимая масса составляет 1 тонну). Ханс Байер рассказал и о спонсорской деятельности компании Т.Е.С. в сфере спорта. Чемпиону Германии по виндсерфингу, Хельге Вилкенсу,

был подарен караван Tour Live; чемпиону Германии по бобслею среди юниоров, Кристоферу Гайсрейтеру, автомобилем FreeTEC 698G; Сюзи Эрдманн, пятикратной чемпионке мира по бобслею, автомобилем RoTEC 670G.

Юлия Смирнова, директор по маркетингу, рассказала об истории развития мультибрендового концерна HYMER. Представители СМИ увидели архивные фотографии первого каравана и автодома. Юлия Смирнова также привела цифры, касающиеся инвестиций концерна HYMER. Помимо вложений в разработки и инновации, концерн HYMER, для того чтобы покрывать продукцией ожидаемый спрос, активно отстраивал заводы и многочисленные производственные площади, а также выставочные центры. За 10 лет инвестиции составили 190 млн. евро (1996-2006), из них за 5 лет 130 млн. евро (2002-2006). Сегодня доля концерна на рынке автодомов и караванов достигла 40% - это позволяет утверждать, что HYMER является лидером на рынке, с оборотом 1,2 млрд. евро и девятью брендами, ориентированными на различные целевые группы (Hymer, Burstner, Carado, Laika, Niesmann+Bischoff, T.E.C, LMC, Dethleffs, а также Movera, специализирующаяся на продаже аксессуаров и оборудования для автодомов).

Владимир Тарасов, менеджер по развитию дилерской сети, представил информацию о присутствии HYMER в регионах. В настоящий момент дилерские центры имеются в 12 городах: в Москве, Санкт-Петербурге, Ростове-на-Дону, Краснодаре, Екатеринбурге, Тюмени, Уфе, Самаре, Алматы, Воронеже, Нижнем Новгороде, Казани. В будущем планируется укрепление позиций на юге России и в Поволжье, в частности, открытие дилерских центров предполагается в Сочи, Анапе, Саратове и Волгограде. Владимир Тарасов рассказал и об особенностях некоторых регионов. Например, жители Тюмени очень любят ездить отдыхать на собственных автомобилях на юг России.

Александр Тычкин, менеджер проекта b2b, рассказал о различных видах применения автодомов. Ведь юмермоби́ли пользуются популярностью не только у путешественников, но и в бизнесе: их можно использовать в качестве средства извлечения прибыли; для диверсификации; в качестве имиджевой продукции; для совершенствования уровня собственного сервиса; для повышения эффективности и качества внутренней деятельности (командировки, инспектирование объектов, предвыборные кампании, выставки – в качестве оригинального стенда и переговорной зоны).

Присутствующих на пресс-конференции заинтересовало выступление Марии Бурковой, координатора по развитию туризма российского представительства концерна HYMER. Мария привела статистику по въездному и внутреннему туризму в России. В 2007 году число въезжающих в Россию иностранцев сократилось на 9 % по сравнению с 2006 годом. Да и сами россияне предпочитают отдых за рубежом. Например, в 2003 году въездной туризм принес стране 12,9 млн. долларов, в то время как общая сумма денежных средств, оставленных нашими соотечественниками за границей, составила 4502 млн. долларов. Причиной такой ситуации является дефицит современных гостиниц и мест размещения, и в то же самое время постоянный рост цен на основные туристические услуги – несоответствие сервиса ценам. А ведь Россия является одной из самых богатых стран по туристическим ресурсам. И нормальная туристическая инфраструктура способна содействовать превращению российского туризма в сверхприбыльную отрасль. И как раз развитие такого направления туризма, как караванинг может изменить текущую ситуацию в лучшую сторону. Ведь, например, в Германии прибыль в данной отрасли туризма оценивается в 4,1 млрд. евро. Для создания это нового направления туризма в России не требуется особых комплексных программ, мер или значительных отчислений из бюджета. Преимущества строительства кемпинг-стоянок очевидны: это и малозатратное освоение туристических зон; быстрая самокупаемость; развитие придорожной инфраструктуры; расширение гостиничного фонда; создание дополнительных рабочих мест; возможность использования земель, запрещенных для застройки (санитарные зоны, зоны с плавучим грунтом, зоны с высоко залегающими внутренними коммуникациями). Хотелось бы отметить, что развитие отрасли караванинга - логичный шаг в рамках «Концепции развития туризма в Российской Федерации», одобренной Правительством в июле 2002 года и направленной на обеспечение в стране правовой, организационной и экономической среды для формирования современной туристической индустрии, а также малозатратное решение целей и задач в рамках Федеральной целевой программы "Развитие г. Сочи как горноклиматического курорта (2006 - 2014 годы)". Российское представительство концерна HYMER является пионером в области караванинга в России и ведет активную информационную работу по развитию этого направления туризма. В том числе, совместно с дилерами, собирает информацию о кемпингах и отелях в России, где путешественники могут отдыхать на своих автодомах и караванах. Эта информация размещается на сайте www.hymer.ru и попадает в справочник ADAC, который является основным источником получения такого рода

информации у европейцев.

После выступления сотрудников Российского представительства концерна HYMER слово было передано журналистам. Например, Сергея Дьяконова («Автомобили и цены») интересовал вопрос о строительстве завода HYMER в России. Оксана Милянчикова ответила, что в 2007 году было реализовано 250 единиц техники, в 2008 запланированное количество составляет 500 единиц. Строительство завода же начнется, когда объемы продаж по трем брендам – Humer, Carado и T.E.C. составят 2000 единиц в год.

Российское представительство концерна HYMER благодарит всех представителей СМИ, посетивших выставку и пресс-конференцию, и надеется на дальнейшее сотрудничество!

Российское представительство концерна HYMER

Москва, Мукомольный пр-д, 4А, стр.1; тел. +7(495) 988 76 11

www.humer.ru

Ольга Артамонова – менеджер по рекламе и PR olga.artamonova@itm-world.net

Алла Пантелеева – ассистент отдела маркетинга alla.panteleeva@itm-world.net