

г. Москва

Исх. № 01 от 13.01.2010 г.

Кому:

Молоканову М.И.
Генеральному директору
PERYTONE
INDUSTRIAL

Уважаемый Михаил Иванович!

Прежде всего хотел бы поблагодорить вас за то, что нашли время и возможность для нашей встречи. Мне было интересно из первых рук получить информацию о текущей ситуации в вашей компании и обсудить весь перечень вопросов относительно взаимодействия наших компаний на текущий момент.

Еще раз напомню, что основная задача **ООО «Цолла»** – продвижение на рынок РФ популярной САМ-системы **Mastercam**, флагманского продукта американской корпорации **CNC Software Inc.**. Офис нашей компании открыт и действует в Москве с 01 ноября 2009 г. Поставка продукции по заказам клиентов/реселлеров осуществляется со склада в Москве и сопровождается всем комплексом технической поддержки и обучения.

Мне представляется оправданным начинать новый год нашего сотрудничества с подведения некоторых его итогов за предыдущие почти 3 года. Для выполнения вами функций суб-дилера Mastercam, изложенных в заключенном в начале 2007 года между Вашей компанией и рижской компанией **Colla** соответствующем договоре, Вашей компании были переданы на время действия этого договора 6 дилерских рабочих мест (4 места – в Ваш московский офис и 2 места – в белорусский офис). Каждое дилерское рабочее место содержит полный набор программных продуктов Mastercam для программирования обработки на фрезерных, токарных, проволочных электроэрозионных станках с ЧПУ, отдельные решения для деревообработки, модули обеспечения 5-координатной обработки, а также инструменты конструирования и черчения. Коммерческая стоимость программных продуктов одного такого рабочего места составляет 51 тыс. евро. Таким образом, общая коммерческая стоимость решений Mastercam, находящихся сегодня в распоряжении Perytone Industrial для демонстрации возможностей станков и разработки технологий обработки для заказчиков, составляет 306 тыс. евро. Полный курс обучения Mastercam с отрывом от основной работы на период обучения прошел госп. Краснов, а также сотрудники белорусского офиса Perytone, эпизодическое обучение получили еще два сотрудника московского офиса. По вашему заказу для продаваемых вами токарно-фрезерных станков Victor нами, бесплатно для вас, был разработан соответствующий постпроцессор к Mastercam. В актив Perytone за 3 года можно включить одну продажу в Беларусь для Борисовского завода «Экран» и крохотную сделку для ковылкинского завода, осуществленную московским офисом Perytone. Налицо – несоответствие ваших объемов продаж Mastercam нашим ожиданиям и представлениям.

В марте месяце с.г. заканчивается срок действия вашего суб-дилерского договора на продажи Mastercam. Однако ваши результаты продаж Mastercam не способствуют тому, чтобы срок действия договора был продлен на очередной год и, следовательно, в вашем распоряжении могли остаться 6 дилерских ключей защиты, открывающих доступ к полному набору продуктов Mastercam. В этой ситуации мне видятся два варианта действий и выбор наиболее подходящего для Вас я просил бы сделать Вас самого.

Вариант 1. Вы признаете необходимым и разумным для сохранения статус-кво предпринять следующие обязательные для каждого суб-дилера, простые и очевидные шаги:

- не перекладывать ответственность за заказ и доставку вам Mastercam на других суб-дилеров, соответственно, отпадает нужда делиться своими комиссионными. Mastercam оперативно можно получать у нас со склада в Москве;
- объявить распоряжением по компании, что Mastercam автоматически включается во все продажи станков с ЧПУ;
- преодолеть сопротивление служб, включая юристов, противящихся реализации этого распоряжения;
- начать планировать работу по продажам Mastercam, точно так же, как это делается для станков;
- назначить отдельного менеджера по Mastercam, в сфере ответственности которого не только задачи продаж Mastercam, но и весь сервис по его установке, конфигурированию, заказу постпроцессоров, их редактированию, обучению заказчиков, ежегодному сбору оплаты за мейтененс (техническую поддержку) и пр.;
- дополнительно, теперь уже за ваш счет, обучить работе с Mastercam 2-3 ваших инженеров, отвечающих за продажи станков и сервис;
- материально заинтересовать сотрудников продавать Mastercam;
- установить Mastercam во всех ваших демо-залах оборудования;
- проводить при нашем участии хотя бы 1 раз в год семинар по Mastercam для ваших клиентов;
- приглашать нас на ваш стенд тех выставок, где вы участвуете, для совместной работы с клиентами;
- разослать предложения по Mastercam вашей базе клиентов.
- в октябре с.г. еще раз вернуться к теме эффективного сотрудничества и оценить проделанное;
- с сего дня для Regutone Industrial устанавливается начальная скидка на продукты Mastercam в 20% от их цен по официальному прайс-листу. Далее размер скидки (20 – 50 %) будет определяться автоматически в зависимости от объема продаж Mastercam за предыдущий год.

Если Вам удастся радикально изменить отношение к Mastercam в компании, наверное, будет иметь смысл обсудить сотрудничество в перспективнейшей области продаж роботов и программных инструментов их программирования на базе **Robotmaster и Mastercam**.

Вариант 2. Ваш суб-дилерский договор не продлевается в марте с.г., что означает прекращение отношений между нашими компаниями. При этом согласно договору Вы обязаны вернуть нам упомянутые 6 дилерских ключей, а для решения своих задач Вам придется выбирать себе нового партнера. Мы же автоматически прекращаем упоминать/рекламировать вас как нашего партнера по Mastercam.

Прошу известить меня о принятом решении.

С уважением,
генеральный директор ООО «Цолла»


Хлопов В. В.