

Оптимист NEWS

ИНФОРМАЦИОННОЕ ИЗДАНИЕ 5-й выпуск



“Арсенал”
поздравляет

Стр.10



Новые
масла
“MANNOL”

Стр.4



Правильная
“Атака”

Стр.8

2012

С НОВЫМ ГОДОМ!



**ПУСКО-ЗАРЯДНЫЕ
УСТРОЙСТВА**

**ТЕМА
НОМЕРА**



“Почему MANNOL?”
Читайте на стр. 4



Технические масла MANNOL - это высококачественные смазочные материалы, при производстве которых используются первоклассные компоненты, современное технологическое оборудование и многолетний опыт в области производства масел и технических жидкостей.

Преимущества смазочных материалов MANNOL :

- Базовые масла из лучших мировых сортов нефти;
- Высокоэффективные пакеты присадок от INFINEUM;
- Международная сертификация производства (EN ISO 9001:2000; TUV);
- Соответствие жестким требованиям мировых стандартов API, ACEA, ISO, DIN;
- Одобрение ведущих производителей техники: VOLVO, Deutz, Cummins, Wartsila, Hitachi, Makita и т. д.

В настоящее время линейка выпускаемой продукции превышает 100 видов различных смазочных материалов:

- | | |
|-------------------------|---|
| - Моторные масла | - Моторные масла для 2-х тактных двигателей |
| - Трансмиссионные масла | - Моторные масла для 4-х тактных двигателей |
| - Консистентные смазки | - Компрессорные масла |
| - Индустриальные масла | - Гидравлические масла |
| - Охлаждающие жидкости | - Масла для пневмоинструмента |



**ЭКСКЛЮЗИВНЫЙ
 ДИСТРИБЬЮТОР**

Совершенные технологии производства и отлаженная многоэтапная система контроля качества продукции, заслуженно ставят MANNOL в число лучших брендов, присутствующих на современном российском рынке смазочных материалов.

Мы помогаем нашим клиентам расширяться, предоставляя такие инструменты и оборудование, которые дают возможность конечным потребителям выполнять свои задачи эффективно и с удовольствием.

СОДЕРЖАНИЕ

2 **“PROFHELPER”**
О пользе зарядки
(Обзор пуско-зарядных устройств)

4 **Почему “MANNOL”**
(Новое масло для компрессоров и не только)

6 **Важный элемент**
(Как работает система обучения)

8 **Осторожно, подделка!**
(Основные отличия правильной “Атаки”)

10 **Наконец-то, мы доигрались**
(Итоги шахматного турнира)



Уважаемые партнёры и сотрудники!

В канун новогодних праздников, хотела бы поблагодарить за Вашу работу в уходящем 2011 году. И, конечно, пожелать, чтобы новый год принес новые достижения в нашем совместном деле.

2011 год был примечательным. И, несмотря на весьма достойные результаты, совсем непростым. С начала кризиса многие из нас успели отвыкнуть от высоких темпов развития. Приходиться учиться заново. Времена, когда рост спроса автоматически гарантировал рост объема продаж, безвозвратно ушли в прошлое. Рынок инструмента и строительного оборудования становится более зрелым: количественная и качественная конкуренция растет на глазах. Тем ценнее вклад сотрудников и надёжное плечо партнеров компании. Уверена, вместе мы сумеем добиться еще более впечатляющих результатов. Отдельное спасибо конкурентам, благодаря им мы меняемся к лучшему быстрее.

От всей души поздравляю Вас с Наступающим Новым годом! Здоровья Вам и Вашим семьям, неис-сякаемой творческой энергии, удовольствия от работы и понимания со стороны близких, коллег и руководства. Удачи Вам в Новом году!

*С уважением,
исполнительный директор
компании “Оптимист”
Наталья Жирнова*

ВАШИ ПРЕДЛОЖЕНИЯ ПО СОДЕРЖАНИЮ ВЫПУСКОВ, МАТЕРИАЛЫ И ФОТО ДЛЯ ПУБЛИКАЦИИ НАПРАВЛЯЙТЕ ПО АДРЕСУ: kutuzov-sa@entuziast.ru

Тел.: +7 (495) 783-02-02 (доб. 23-00) Кутузов Сергей

О ПОЛЬЗЕ ЗАРЯДКИ

Уже зима, как же не хочется с утра просыпаться!

Единственное желание остаться дома и продолжить спать. Но надо пересилить себя, встать, сделать зарядку и отправляться на работу.

И вот, представьте себе: Вы встали, убедили себя в необходимости выйти из дома, подходите к машине, садитесь в нее, и... И она не заводится! Все же нормально. Вы только что поменяли масло и свечи, бензин есть, еще вчера вечером все работало! А теперь стартер «покашлял» - и тишина.

Правда ночью ударил небольшой морозец, но не так, чтобы очень... Неужели что-то забыли? А забыли сделать зарядку - не для себя, для аккумулятора. Вы об этом никогда раньше не слышали и не подозревали. Но вот теперь придется разобраться. Не то, чтобы без машины дня не прожить. Но мысль о том, что стальной друг не работает, не дает жить спокойно. При первой возможности едете в магазин, чтобы выбрать устройство. Но там сталкиваетесь с проблемой - проблемой выбора. А выбрать есть из чего есть зарядные устройства, есть пуско-зарядные, все разные: разного цвета, разного размера, по разной цене. Какое подойдет лучше всего? Эта статья об оптимальном выборе зарядки для вашего автомобиля.

Чем хороша линейка зарядных устройств ProfHelper?

Ниже приводятся разъяснения на примере устройств торговой марки ProfHelper.

Что такое зарядное устройство?

Это устройство, преобразующее переменный ток из обычной сети в постоянный, которым уже можно заряжать аккумулятор. Также это устройство преобразует напряжение из 220 В в 12 В или 24 В. В марке ProfHelper зарядные устройства представлены линейкой INVIK.

Что такое пуско-зарядное устройство?

Этот агрегат позволяет не только заряжать аккумулятор, но и запускать двигатель с севшим аккумулятором.

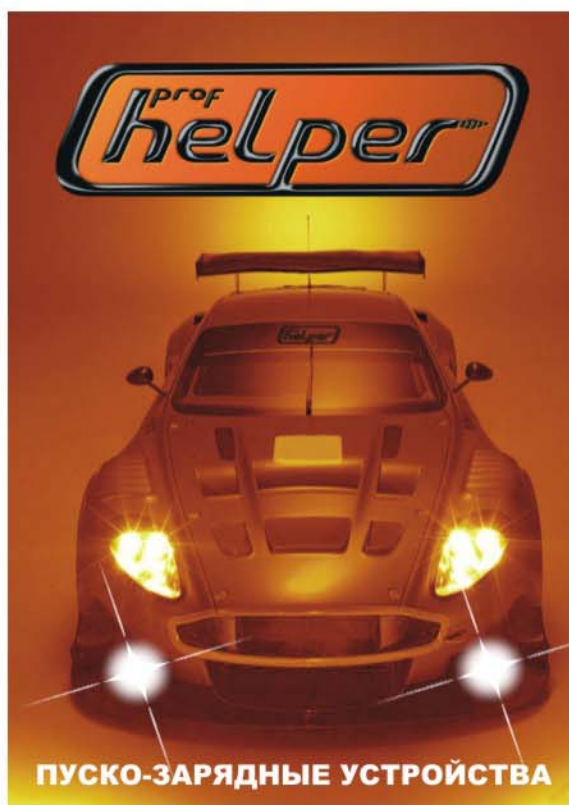
В марке ProfHelper пуско-зарядные устройства представлены линейкой EUROSTART.

Большинство легковых автомобилей, включая все широко распространенные отечественные, используют батареи на 12В. При этом уровень полностью заряженной батареи обычно несколько выше около 14В.

Аккумуляторные батареи делятся на «прямые» и «обратные». «Прямые» - те, где заряд снимается с условного «плюса», а минус заведен на массу (корпус автомобиля). В «обратных» - все наоборот. Почти на всех отечественных автомобилях установлены «прямые» АКБ, хотя есть и исключения. В любом случае, для зарядного и пуско-зарядного устройства не имеет значения, заряжается ли «прямой» или «обратный» аккумулятор. Важнее подобрать режим зарядки. Для классических аккумуляторов оптимальным режимом является зарядка током, равным одной десятой емкости АКБ. Так, для жигулевского аккумулятора со стандартной емкостью 55Ач оптимальным током зарядки будет 5,5А.

Поэтому предпочтительно выбирать зарядное устройство, позволяющее регулировать ток зарядки. Стоит оно незначительно дороже бюджетных моделей без регулировки тока, зато бережет аккумулятор.

Большинство производителей АКБ дает гарантию от 12 до 24 месяцев. Реальный же срок службы большинства «приличных» аккумуляторов 3 года. Если же за аккумуля-



тором ухаживать, то он может прослужитькратно дольше.

К уходу за аккумулятором относится отслеживание и своевременный долив электролита. (Летом в дороге допускается залить некоторое количество дистиллированной воды, но перед зимой такой электролит нужно заменить). А еще если Вы не ездите часто и много - аккумулятор нужно периодически подзаряжать. Вот тут-то не обойтись без зарядного устройства.

Если же времени ждать, пока аккумулятор зарядится нет, поможет пуско-зарядное устройство. ПЗУ стоят дороже и, как правило, значительно более габаритны и тяжелы (модели со встроенной собственной батареей). Но они совмещают в себе

для вращения электростартера автомобиля. Чем мощнее двигатель, который нам нужно запустить, тем мощнее его электростартер, и тем мощнее требуется ПЗУ.



Пуско-зарядные устройства нужно обязательно подбирать с учетом характеристик автомобиля.

В автосервисах задачи схожи, только встречаются они здесь постоянно. Поэтому требования к оборудованию отличаются. ПЗУ для автосервиса способна заряжать несколько аккумуляторов одновременно и запускать самые различные автомобили, в том числе мощные.

Чем хороша линейка зарядных устройств ProfHelper?

Тем, что и обычный автомобилист, и опытный слесарь автосервиса смогут найти в ней нужное оборудование. Так, например, в зависимости от задачи Вы можете выбрать зарядное устройство с током до 60 ампер, а пусковое со стартовым током от 120 до 360 ампер.

Такой выбор избавляет от необходимости переплачивать за лишнюю мощность: если у Вас легковой автомобиль, то нет смысла брать зарядное устройство для фуры. Более слабое зарядное или пуско-зарядное устройство и стоить будет меньше, и само будет легче. Так для запуска легко-

вушки рекомендуется EUROSTART 300. Для запуска джипа EUROSTART 450, микроавтобуса - EUROSTART 600, автобуса или небольшого грузовика с бензиновым двигателем EUROSTART 750, грузовика или автобуса с дизельным двигателем EUROSTART 900. Аналогично и зарядные устройства INVIK: от INVIK 10 для зарядки аккумуляторов легковых автомобилей до INVIK 50, способного заряжать АКБ танков (емкостью до 180-Ач) Покупать устройство ProfHelper «с запасом» смысла нет: характеристики в данной марке не завышают.

В ноябре прошлого года компания «Оптимист» проводила собственные испытания зарядных и пуско-зарядных устройств. В качестве экспериментальной базы для запуска был выбран автомобиль КАМАЗ. В ходе первого эксперимента двигатель данного автомобиля был запущен с помощью пуско-зарядного устройства ProfHelper EuroStart 900.

Следующим опытом был запуск этого же двигателя устройством ProfHelper EuroStart 300, устройством, предназначенным для запуска легковушек. КАМАЗ заработал!

Данный эксперимент отнюдь не является рекомендацией по использованию EuroStart 300 для запуска грузовиков, но лишний раз подтверждает: ProfHelper свои заявленные характеристики выдает, и с запасом!

*Владимир Соколов,
бренд-менеджер
марки «ProfHelper»*



обычное зарядное устройство, подающее равномерный ток зарядки, с разрядником, способным разом выдавать мощный ток, вполне достаточный



ПОЧЕМУ “MANNOL”?

Компания «Оптимист» не так давно ввела в свой ассортимент линейку масел MANNOL, которая представлена широким ассортиментом. А именно: масло для компрессоров, масло для пневмоинструмента, масло моторное для 2-х тактных и для 4-х тактных двигателей, масло моторное для садовой техники, масло для смазки режущих цепей пил и даже масло для лодочных моторов.

Возникает логичный вопрос: почему MANNOL? Тем более, что до недавнего времени в товарном ассортименте у компании «Оптимист» уже было несколько видов масел торговой марки RAVENOL: для 2-х и 4-х тактных двигателей, для компрессоров и для пневмоинструмента.

Ответ прост. Компрессорное оборудование – одно из ключевых товарных направлений компании «Оптимист». Расходным материалам для компрессорной техники в «Оптимисте» уделяется значительное внимание. Но «Оптимист» поставляет не только компрессоры, а и различную другую технику, требующую замены масла: генераторы, газонокосилки, триммеры и др. В то же время масла вообще, а тем более компрессорное масло в отдельности, как самостоятельная товарная тема имеют не столь значительный объем. С точки зрения ассортиментной политики марка MANNOL не просто имеет более широкий ассортимент. Она лучше сегментирована по областям применения. Это облегчает выбор и, как следствие, позволяет эффективнее конкурировать за покупателя. А последний фактор напрямую отражается на объеме продаж.



Масло предназначенное для компрессоров

Теперь о маслах MANNOL с сугубо технической точки зрения.

Здесь необходимо рассмотреть вопрос требований к маслам вообще, поскольку применение надлежащих сортов смазочных материалов, своевременная смена масел обеспечивают надежную, безаварийную работу компрессора, генератора, газонокосилки и любой другой техники, требующей периодической замены масла, в большей степени, чем любой другой фактор. Особое внимание компрессорным маслам: применение в компрессоре некачественного масла или эксплуатация масла сверх установленного периода несут риск нестабильной работы компрессора.

тым воздухом, а тяжелые окисляются и образуют нагар на поршнях и поршневых кольцах, вызывая их пригорание.

Общие требования к смазочным маслам для компрессоров следующие:

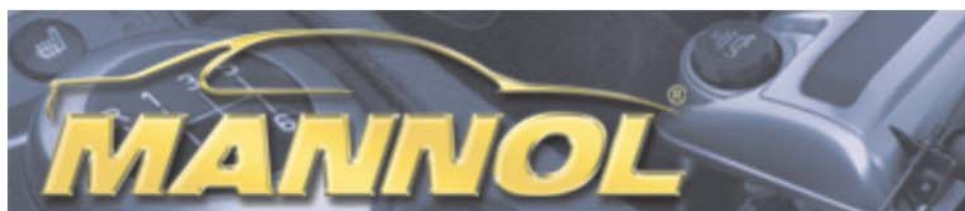
- Создание устойчивой пленки масла на трущихся поверхностях для уменьшения износа втулок цилиндра, поршневых колец, подшипников и т.д.
- Создание герметичности между поршневыми кольцами и втулкой цилиндра, а так же в ручьях поршневых колец для предотвращения утечки воздуха.
- Обеспечение возможности регенерации после эксплуатации.
- Хорошая подвижность масла в маслопроводах при нормальных эксплуатационных условиях.
- Длительный срок хранения и службы в условиях эксплуатации.

Правильный выбор масла обеспечивает

безаварийную работу техники.

При разложении масла на составляющие, легкие фракции испаряются и удаляются из компрессора вместе со сжа-

Основными показателями качества смазочных масел являются вязкость, кислотность, содержание водорастворимых кислот и щелочей, окисляемость, содержание воды и механических примесей, температура вспышки.



	Ravenol VDL 100	MANNOL ISO100
Вязкость кинематическая при 40 С	100,00мм/с	97,64 мм/с
Индекс вязкости	100	101
Температура вспышки в открытом тигле, С.	220 С	220 С
Температура застывания	-21 С	-25 С
Зольность		0,01
Страна производитель	Германия	Германия

Вязкость масла определяет его смазочную способность; от вязкости зависит не только сохранность трущихся поверхностей и величина потерь на трении, но и производительность компрессора.

Температура вспышки масла в известной степени характеризует степень огнеопасности масла и его испаряемость, т.е. его фракционный состав (наличие низкокипящих компонентов). Наличие в масле легко испаряющихся частей резко ухудшает его смазывающую способность и вызывает нагарообразование. При рабочих температурах цилиндра испарение части масла приведет к уменьшению толщины смазывающего слоя и его сгущению, что увеличит трение.

Температура вспышки масла для компрессоров низкого давления не должна быть ниже 200 С. Зольность - это несгораемый остаток веществ, косвенно указывающий на количество моющих компонентов в масле. Предельно допустимый показатель зольности масел - 0,06 %.

Не следует забывать, что для заправки компрессора рекомендуется использовать, не смешивая, компрессорные масла вязкостью 100 мм²/с при 40 °С.

Компрессорные масла: MANNOL против RAVENOL

Если сравнить основные технические параметры у Mannol и Ravenol (приведены в таблице выше), разница между ними несущественна. Тем более, страна происхождения одна и та же. Однако по разнице в цене, масла MANNOL более конкурентоспособны. В категории с ограниченной степенью осведомленности конечных покупателей, к коей относится компрессорное масло, это существенная разница для товаров аналогичного класса. Как говорилось в известной рекламе, «если нет разницы, зачем платить больше?». Вместе с тем, кроме цены, есть и другие причины, которые повлияют на предпочтения покупателей, особенно тех из них, кто эксплуатирует компрессоры «Remeza».

В настоящий момент маркой MANNOL получено предварительное согласие от производителя компрессоров Remeza о включении компрессорного масла MANNOL в список масел, рекомендованных заводом-производителем. Данная рекомендация будет прописана в руководстве по эксплуатации к каждой модели компрессоров «РЕМЕЗА».

MANNOL AGRO для садовой техники

В бензотриммеры и другую садовую технику на базе 2-х тактных бензиновых двигателей нужно заливать только специальное масло для 2-х тактных двигателей. Масло для 4-х тактных двигателей не подойдет, так как обладает совершенно другими свойствами. Смешиваясь с бензином, масло для 2-х тактных двигателей сгорает вместе с ним. Поэтому один из важнейших показателей для масла степень сгорания. Специально для садовой техники марка MANNOL представляет масло для садовой техники AGRO минеральное масло для 2-х тактных бензиновых двигателей с беззольным пакетом присадок. Сгорая, данное масло практически не оставляет продуктов горения в выхлопе двигателя. Стоит оно незначительно больше обычного минерального масла MANNOL UNIVERSAL. С точки зрения эксплуатации техники оба масла идентичны. Но преимущество MANNOL AGRO для владельца загородного участка очевидно: за годы работы разница во вредных выхлопах окажется значительной.

Что касается выбора технических масел с позиции ассортимента, то компания «Оптимист» уже сделала этот выбор, введя в свой ассортимент технические масла «MANNOL».

Обзор подготовил
Сергей Ефимов,
бренд-менеджер
компании «Оптимист»

ВАЖНЫЙ ЭЛЕМЕНТ

Сегодня каждый осознает, что образование — неотъемлемая составляющая успеха: ведь новые технологии появляются чуть ли не ежедневно, а для их освоения постоянно необходимы все новые и новые знания и навыки. Таким образом, вопрос «Учиться или не учиться?», как правило, ставится редко. На первый план выходит другое: чему, где и как учиться, чтобы добиться нужных результатов? Кому приходится решать эти вопросы? Конечно, менеджеру по обучению. Как же он должен действовать, чтобы и обучаемые специалисты, и руководители компании были довольны организацией, а главное — качеством обучения? Обо всем по порядку в интервью с Павлом Ванюковым.



- Павел, сначала, вполне ожидаемый вопрос: в чем же суть Вашей работы?

- Ну, если кратко, то моя работа заключается в проведении обучения наших клиентов по продуктовой линейке компании «Оптимист»: обучение по технической части, рассказ о новинках, изменениях, разбор вопросов клиентов и т.д.

- А что же мы получим в результате?

- Конечный результат, это повышение продаж клиента, а значит, в конечном итоге, и наших продаж.

- То есть вы один можете повлиять на все продажи?

- Конечно, могу, но не в одиночку. Естественно, что работать абсолютно автономно менеджер по обучению не может, необходимо быть в плотном взаимодействии со всеми заинтересованными сторонами: клиент, менеджер по продажам, руководство, а если более широко, то со всей оптовой компанией. Клиент заинтересован в информированности своих сотрудников, которая повышает эффективность общения с покупателями, продажи и до-

ходы. Это позволяет нашему клиенту быстрее расти, расширять сеть, ассортимент, охват рынка, повышает конкурентоспособность, шансы выжить и преуспеть на рынке.

- Заинтересованность дилеров и дистрибьютеров компании «Оптимист» понятна. А в чем же коммерческий интерес самой оптовой компании?

- Здесь тоже все очевидно. Менеджер по продажам заинтересован в продажах, что естественно. А продажи стабильны и растут, когда клиент лоялен компании.

- Павел, а все таки, каков Ваш личный вклад в успех работы компании?

- Хотя для формирования лояльности клиента действует масса инструментов на всех уровнях взаимодействия с ним, вклад менеджера по обучению весьма велик. По сути, менеджер по обучению это представитель компании, её лицо. И только при активном взаимодействии со всеми заинтересованными лицами его работа максимально эффективна, а оптовая компания получает наибольший эффект.

Павел Ванюков, менеджер по обучению компании «Оптимист»

- А как, собственно, попасть к Вам на обучение и е ?

- Сам механизм работы довольно прост: менеджер по продажам даёт заявку на обучение какого-то своего клиента в виде заполненной анкеты. Причины для обучения могут быть самые разные: очередное обучение для закрепления знаний, обучение новых сотрудников, обучение по новой товарной группе и т.д. После обработки анкеты менеджер по обучению договаривается с клиентом о конкретных сроках и местах про-

Менеджер по обучению, это прежде всего связующее звено между клиентом и оптовой компанией.

ведения обучения, о выборе тем и иных важных моментах и начинает подготавливать само обучение: подбирать темы, обучающие материалы, раздаточный материал. Также при подготовке обучения в регионах следует решить вопросы транспорта и размещения, что не является тривиальной задачей: далеко не везде хорошо развиты гостиничный бизнес и транспорт-

ная сеть. Если из Москвы добраться до региона ещё полбеды, то из региона в регион уже проблема: часто приходится ехать или лететь через Москву, что делает такую поездку и дольше и дороже.

Напоследок остаются самые простые, но не менее важные вещи: распечатать раздаточный материал, если нужно, взять дополнительное оборудование, собрать вещи, наконец.

- А как строится сам процесс обучения?

- Процесс обучения у клиента выглядит по-разному, в зависимости от поставленных целей и условий. Обучение может проходить в магазине, среди оборудования, на котором можно сразу показывать и комментировать наиболее важные моменты, или же в офисе, с использованием проектора и раздаточной литературы. Важен и состав обучающихся: продавцам, работающим с людьми напрямую на точках, нужна одна информация, менеджерам, занимающимся корпоративными продажами, другая, руководителям различного уровня третья. Важны и процедуры, напрямую с обучением не связанные, например, анкетирование обучающихся для получения обратной связи по проведённым мероприятиям. Люди пишут в таких отзывах свои впечатления и мнение об обучении, например, будет ли оно полезно в их работе.

- Кого-то из "учеников" Вы можете поставить в пример?

- Из недавних наиболее ярких обучений можно от-

метить компанию "Лекар" из Перми и "Мастер Инструмент" из Волгограда. Обе компании имеют серьёзные объёмы за счёт сети магазинов и активно развиваются за счёт, в том числе, нашего ассортимента. После обучения в городе Перми (около 30 человек) клиент начал закупать у нас но-

Обратная связь - залог того, что мы сможем предугадать потребности клиентов, учитывать их интересы.

вую линейку компрессоров, а в Волгограде, там где прошли обучение около 50 человек, мы получили заявку ещё на 2 обучения, что является признаком того, что руководство компании положительно оценило опыт обучения и его результаты.

Разумеется, мы не намерены останавливаться на достигнутом, тем более в наше время, когда ситуация в бизнес-среде меняется стремительно. Обучение никогда не будет отставать от потребностей клиента.



ОТЗЫВЫ КЛИЕНТОВ

«Несомненно, полученная информация - это более квалифицированное консультирование, как следствие, повысятся продажи, товарооборот, количество клиентов».

*Иванков Дмитрий,
продавец-консультант*

«Смысл любого обучения в расширении кругозора в определённой сфере деятельности, чем больше знаем, тем больше можем донести до покупателя информации, интересующей его, тем больше будут наши продажи, ну и, соответственно, рост нашей зарплаты.»

*Афонина Александра,
менеджер
оптовых продаж*

«При работе с конечным потребителем технические особенности и параметры крайне важны. Безусловно, данное обучение оказало исключительно благоприятное влияние на профессиональный уровень нашего персонала.»

*Романовский Сергей,
заместитель начальника
отдела продаж*

*Интервью брал
Сергей Кутузов,
отдел рекламы
компании "Оптимист"*

КОМПРЕССОР В КАЖДЫЙ ДОМ!



Именно эта идея была заложена в презентацию линейки компрессоров сегмента DIY, которая появилась на рынке в этом году. Конечно, речь шла о компрессорах выпускаемых под торговой маркой "GARAGE". А сама презентация состоялась в ходе работы компании "Оптимист" на выставке "MITEX-2011", проходившей с 8 по 11 ноября в "Экспоцентре" на Красной пресне.

"Гараж" имеет эксклюзивную "изюминку". Это наличие в комплекте специального переходника, который обеспечивает его универсальность при подключении любых видов оборудования.



ОСТОРОЖНО, ПОДДЕЛКА!

Дорогие друзья!
 В прошлом номере нашего журнала мы подробно рассказывали об истории торговой марки "Атака". Однако в последнее время участились случаи подделки пильных дисков выпускаемых под нашей торговой маркой, что заставляет еще раз вернуться к этой теме.

Были зафиксированы попытки незаконного провоза указанных дисков через границу.

Поддельная продукция, в основном, попадает через строительных рынков на мелкие перекупщиков. На данный момент зафиксировано два вида подделок. Первый вариант, упакован в черную коробку с логотипом ТМ "Атака".

Такой вид упаковки похож на ту, в которую упаковывались диски "Атака" до 2008 года.



Старая упаковка - это поддельный диск

Зеленая упаковка - это поддельный диск



Второй вариант подделки внешне очень похож на продукцию нашей ТМ, но черный цвет на упаковке диска, пираты заменили на зеленый.

ЭТО ПРАВИЛЬНЫЙ ДИСК



Будем признательны вам, за сообщения о случаях подделки продукции ТМ "Атака"! Можете высылать свои письма на электронный адрес info@ataka.ru.

Материал подготовил
 Артем Сурмач,
 помощник
 бренд-менеджера



ARCEHAA
HAND TOOLS



www.arsenaltools.ru

НАКОНЕЦ-ТО МЫ ДОИГРАЛИСЬ!

В середине августа в компании «Оптимист» стартовал Первый большой шахматный турнир «Оптимистичный Король», спонсором которого выступила торговая марка ручного инструмент «Арсенал». Поздней осенью были сыграны последние партии турнира и стали известны имена победителей Золотого, Серебряного и Бронзового призеров первенства. Пришла пора огласить весь список.

О шахматном турнире в «Оптимисте» мы уже писали в предыдущем номере. Тогда все еще только начиналось, были сыграны первые партии, болельщики определялись, за кого будут болеть, наиболее азартные делали ставки, фавориты турнира только-только прорисовывались, а соперники наступали им на пятки в любой момент готовые захватить первенство в свои руки. Ситуация в турнирной таблице кардинально изменялась каждый день. Первый выигрывал у второго, второй выигрывал у третьего, а третий выигрывал у первого.

Однако был среди участников один игрок, который взяв удачный старт, смог удержать лидерство до самого последнего момента. Это наш Победитель Астраух Андрей Леонидович, руководитель департамента компании «Оптимист», который за весь турнир проиграл лишь в одной партии в матче с Курашом Альбертом Петровичем, из ООО «ВестТорг». Второе место завоевал Ламехов Владимир Владимирович, руководитель департамента расширения и связям с общественностью, а третье место занял Федяков Яков Анатольевич, специалист Интернет-проектов из Отдела рекламы.

В награждении принимал участие Генеральный спонсор турнира - торговая марка ручного инструмента «Арсенал», которая вручила победителям свои знаменитые наборы ручного инструмента. По окончании церемонии, нам удалось встретиться с победителем турнира -



Было сыграно 182 партии! Игроки в общей сложности провели за шахматными досками более 100 часов!

«Оптимистичным Королем 2011» и взять у него небольшое интервью. - Андрей Леонидович, где Вы научились так хорошо играть?

- Я с детства играю в шахматы. Мне всегда нравилась эта игра, ее масштаб и возможность, ее непредсказуемость. Когда я сажусь за шахматную дос-

Игры финала. За доской Сергей Курузов и Яков Федяков

ку я становлюсь совсем другим человеком - полководцем руководящим армией.

- Соперники были достойные?

- Что Вы! Конечно! Большинство партий мне удалось выиграть с огромным трудом. У нас подобрался на удивление шахматный коллектив и думаю, что ко Второму Большому шахматному турниру «Оптимистичный Король» мы сможем организовать свою команду и посоревноваться с командами наших партнеров.

Предложения такие уже поступили. Тем более что «Арсенал» грозитя и впредь спонсировать наш шахматный турнир.

На церемонии вручения присутствовал и представитель торговой марки «Арсенал» Юрий Евгеньевич Шкляревский.

- Юрий Евгеньевич, почему именно шахматы? Почему вы спонсируете шахматы, а не какое-нибудь другое соревнование как-то связанное с ручным инструментом и ручной работой?





Это хорошая идея, например армрестлинг. Но вообще, как известно, любая ручная работа невозможна без работы головы. Чтобы крутить гайки, ремонтировать различную технику нужно знать и уметь, как это делать. Если же говорить серьезно, то просто у нас в компании любят эту игру и многие играют. Наша компания занимается благотворительностью, по-разному помогая людям, которые нуждаются в помощи. Мы считаем, что спонсорская поддержка таких турниров, тоже своего рода помощь. Люди должны не только работать, но и заниматься приятными вещами. Общаться в неформальной обстановке, делиться положительными эмоциями. Получать призы. Однако, к сожалению, это не всегда получается без определенной поддержки. Вот мы и поддержали.

- А что за наборы вы дарили победителям?

- Для призов мы подобрали лучшие наши наборы, с помощью которых мож-

Победитель турнира Андрей Астраух (слева) и представитель ТМ "Арсенал" Юрий Шкляревский

Победителям вручили наборы ручного инструмента «Арсенал» содержащие в кейсе 296 предметов.

«Арсенал» - рулит! На фото Денис Богомолов, начальник отдела расширения компании «Оптимист»



но выполнить любую работу по дому или на даче связанную с сантехникой, электрикой или какими-то бытовыми механизмами, а также для полноценного обслуживания автомобилей.

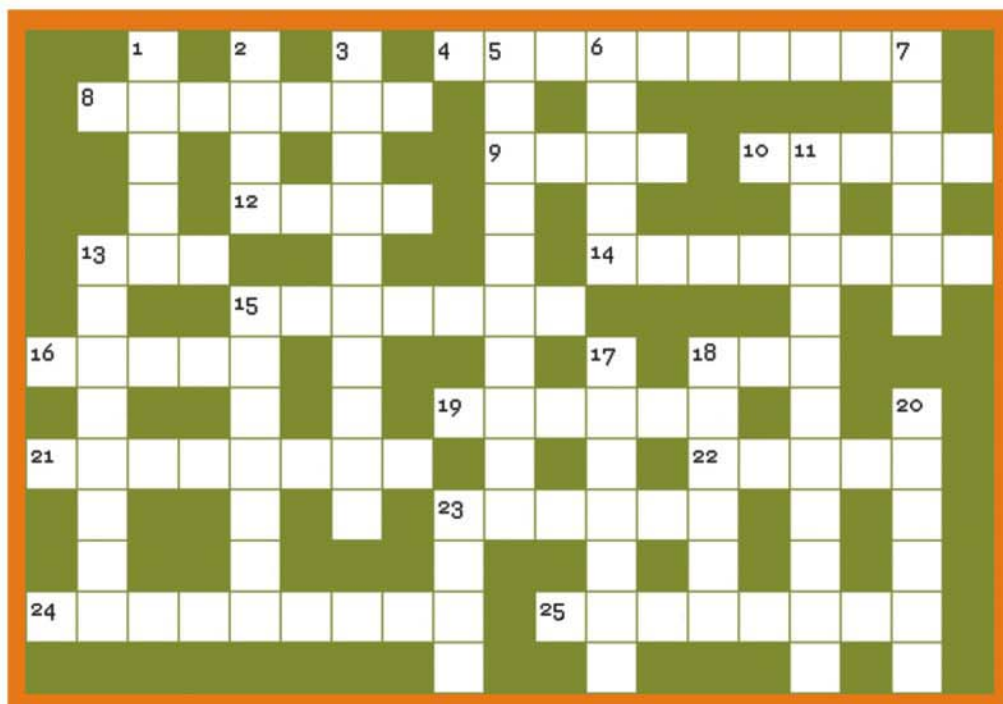
- Как пришла в голову идея приза для «Неисправимого Оптимиста»?

- Сначала мы хотели учредить что-то вроде «Приза зрительских симпатий», но такая формулировка как-то не вязалась с шахматным турниром и в процессе обсуждения пришли к выводу, что нужен приз за стремление к победе, за неутолимую жажду просто играть в шахматы. Нам показалось, что такой приз наиболее интересен. На мой взгляд «Неисправимый оптимист» это даже более важный приз, чем «Золотая» медаль. Ведь когда постоянно выигрываешь, хочется играть и выигрывать дальше и завоевать главный приз, а вот когда ты хочешь просто играть и продолжаешь это делать несмотря не на что, даже если ты проигрываешь и тебе понятно, что призового места тебе не видать то именно такой подход достоин особого уважения. Это как Портос говорил: «Я дерусь, просто потому, что дерусь!».

Что ж, Первый Большой шахматный турнир «Оптимистичный Король» завершился. Будем ждать Второго Большого шахматного турнира «Оптимистичный король», а пока время есть будем тренироваться, будем готовиться.

*Яков Федяков,
специалист отдела
рекламы «Оптимиста»*

КРОССВОРД МЕСЯЦА



Приглашаем принять участие в очередном конкурсе разгадывания кроссворда. Первому приславшему правильный ответ на нашу почту: idea-box@entuziast.ru подарок от компании "Оптимист".

По горизонтали:

4. Лицо, осуществляющее строительство на своем участке, а также инженерные изыскания и подготовку проектной документации. **8.** Невысокая заграждающая стенка, архитектурный элемент. **9.** Крепежная деталь. **10.** Изменение размеров, формы или состояния поверхности от постоянно действующих нагрузок либо из-за разрушения поверхностного слоя при трении. **12.** Криволинейное перекрытие проема или пролета. **13.** Плита, получаемая горячим прессованием смеси древесных стружек и синтетического связующего (аббревиатура). **14.** Конструкция, поддерживающая скаты крыши (мн. ч.). **15.** Вещество, молекулы которого состоят из большого числа повторяющихся звеньев. **16.** Обрамленная часть стены или потолка, заполняемая изображением или орнаментом. **18.** Нижняя конструктивная часть помещения. **19.** Ограждение лестницы. **21.** Разрушение на поверхности тела при взаимодействии с внешней средой. **22.** Осадочная горная порода, строительный материал. **23.** Твердый аморфный прозрачный стройматериал. **24.** Внутреннее строение, например, бетона. **25.** Выдающийся ученый и инженер в области бетона и железобетонных конструкций.



НАШ ПРИЗ:

Ручка со встроенной флешкой и лазерной указкой

По вертикали:

1. Керамические изделия, покрытые глазурью. **2.** Опорная балка пола. **3.** Способ выщелачивания металлов из неподвижного слоя измельченной руды. **5.** Материал, состоящий из цемента и волокон асбеста. **6.** Монументальное, круглое в плане здание (гробница, храм) в античном мире. **7.** Верхняя оболочка крыши. **11.** Компонент бетонной смеси. **13.** Рыхлая или слабосцементированная кремнистая осадочная горная порода, применяющаяся в строительстве. **15.** Верхняя конструктивная часть помещения. **17.** Разновидность соединения элемента с кислородом. **18.** Мемориально-религиозное здание в Азии. **20.** Неглубокий и неширокий ров. **23.** Конструктивный элемент фундаментов и оснований.

ПОЗДРАВЛЯЕМ С ПОБЕДОЙ!

Всем, кто прислал ответы - огромное спасибо. Но первым, а значит и победителем, стал ответ от компании "Гарант Инструмент". Коллеги не только правильно разгадали кроссворд со словом "азбука", но и правильно назвали модель резака по ламинату ПРАКТИКА PL-215. Победителя ждет флешка от компании "Оптимист" и комплект сувениров от торговой марки компрессоров сегмента DIY - "Гараж".

Наш новый кроссворд на этой страничке. Ждем ваших ответов на idea-box@entuziast.ru.



РЕЗАКИ ПО ЛАМИНАТУ



ДЕШЕВО • УДОБНО • ЧИСТО

Быстро резать ламинат можно резакками!

- ➔ Просты в использовании
- ➔ Легкий вес, не требуют электричества
- ➔ Надёжны и долговечны в работе
- ➔ Современный эргономичный дизайн
- ➔ быстрый и точный рез без отходов, отсутствие шума и пыли
- ➔ Минимум пространства при хранении

 <p>РЕЗАК ПО ЛАМИНАТУ</p>	 <p>ЭЛЕКТРО ЛОБЗИК</p>	 <p>ЦИРКУЛЯРНАЯ ПИЛА</p>
<p>+ Самая низкая цена Отсутствие пыли и шума Высокая скорость реза</p>	<p>+ Применение в различных областях деятельности</p>	<p>+ Многозадачное применение</p>
<p>- Ограниченное специальное применение</p>	<p>- Более высокая цена по сравнению с ламинаторезами Возможен не ровный шов реза при распиловке</p>	<p>- Высокая стоимость Наибольший уровень шума и пыли</p>

ТЕХНИЧЕСКИЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ И ЦЕНЫ РЕЗАКОВ ПО ЛАМИНАТУ

<p>Код 7006840</p>  <p>Резак по ламинату Praktika EC-080</p>	<p>Модель DIY. Режет ламинат, плитку из керамического волокна. Длина режущего лезвия 215 мм. Длина реза 200 мм. Толщина режущего лезвия 5 мм Толщина разрезаемого материала до 12 мм. Обеспечивает поперечный рез. Точный рез без шума и пыли. Размер 765x350x140 мм. Вес нетто/брутто 3,1/3,3 кг</p>	<p>Цена крупный опт 1299 руб</p>
<p>Код 7006850</p>  <p>Резак по ламинату Praktika PL-215</p>	<p>Модель Semi Professional. Режет ламинат, плитку из керамического волокна. Длина режущего лезвия 215 мм. Длина одного реза 150, 200, 300 мм. Общая длина разрезаемого материала неограничена. Обеспечивает рез под углом, поперечный рез, продольный рез, L-образный рез. Толщина режущего лезвия 5 мм Толщина разрезаемого материала до 12 мм. Усиленная конструкция станка. Точный рез без шума и пыли. Размер 746x200x160 мм. Вес нетто/брутто 4,3/4,5 кг</p>	<p>Цена крупный опт 2699 руб</p>

УДОБНО! ПРОСТО! ЭКОЛОГИЧНО!

www.optimist-opt.ru, info@entuziast.ru
 тел отдела развития: (495) 782-0202 (доб. 2218)
 контактное лицо: Богомолов Денис Юрьевич

РЕЗАКИ ПО ЛАМИНАТУ ПРАКТИКА!
 Только для предъявителей данного сообщения
 каждый четвертый резак по ламинату в подарок!



ЧИТАЙТЕ В СЛЕДУЮЩЕМ НОМЕРЕ

БЕТОНОСМЕСИТЕЛИ От начала и до наших дней

ГОТОВИМСЯ К СЕЗОНУ



ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ
КОМПАНИЯ

СТИН

