

Сервисный договор с Cosumar – второй раунд



*Техники сервисной службы
компании BMA MENA*

В ноябре 2010 г. компания Cosumar (Марокко) и БМА подписали обширный сервисный договор с целью повышения коэффициента использования работающих на заводах группы Cosumar центрифуг путём проведения профилактических работ по техобслуживанию.

На одном сахарорафинадном и восьми сахарных заводах группы Cosumar, перерабатывающих как сахарную свёклу, так и сахарный тростник, работают в целом 122 центрифуги БМА, из них 46 центрифуг периодического и 76 центрифуг непрерывного действия. Для определения потребного объёма техобслуживания для этого количества центрифуг были разработаны планы-графики, в которых учитывались как необходимая для планируемого техобслуживания рабочая сила, так и внеплановые ремонты. Исходя из рассчитанной общей потребности, БМА в феврале 2011 г. создала в г. Касабланка группу из 3-х местных техников сервисной службы, прошедших интенсивное обучение и стажировку на заводе БМА в Германии.

БМА и Cosumar согласовали, что успех сервисного договора будет оцениваться в конкретных цифрах. Одной из основных задач при создании базы для расчётов было проведение исследования фактической ситуации на заводах и принятие необходимых мер для приведения тех центрифуг, которые в этом нуждались, в хорошее техническое состояние. Исходя из этого, были установлены так называемые показатели эффективности.

Уже через несколько месяцев выяснилось, что все заводы группы Cosumar усиленно пользуются предлагаемым сервисными услугами, качество которых значительно улучшилось после заключения сервисного договора, и запланированных в начале часов работы явно недостаточно.

Уже в течение действия договора в ноябре 2011 г. были подведены промежуточные итоги. Оба партнёра по договору дали ему положительную оценку. Заводы подтвердили значительное повышение коэффициента использования центрифуг и своё удовлетворение договором – хорошая исходная ситуация для продолжения действия договора и включения в него других видов оборудования БМА и дополнительных задач.

В результате можно сказать, что благодаря этому сервисному договору прекрасное и плодотворное сотрудничество между БМА и группой Cosumar поднялось на новую ступень. Это успешное сотрудничество является вехой на пути реализации стратегии сервисного обслуживания группы БМА, последовательно воплощающей в жизнь лозунг БМА „Passion for Progress“. Этот сервисный договор наполняет жизнью такие аспекты нашего лозунга, как, например, „Quick response“ (быстрое реагирование) или „Close to the customer, close to support“ (ближе к заказчику, ближе к поддержке) и „Global Presence“ (глобальное присутствие).

Ralf Sanger