



**EXCELLENCE
IN HOT WATER**

25 Января 2019 года

ИНФОРМАЦИОННОЕ ПИСЬМО

Уважаемые партнеры, прежде всего, позвольте поблагодарить Вас за сотрудничество и тот огромный труд, результатом которого, являются работающие системы отопления и водоснабжения в домах десятков тысяч людей, в которых тепло или горячую воду производит оборудование ACV.

Настал 2019 год, и мы ожидаем, что он будет не простым. Мы видим с Вами, что рынок отопительной техники в России меняется очень быстрыми темпами и ежегодно трансформируется. Особенно важным достижением становится получение прибыли. Если наша деятельность не позволяет получать прибыль, мы не сможем развивать наши компании, совершенствовать сервис и расширять ассортимент. Одним из условий получения прибыли является соблюдение коммерческой политики, принятой в сети дистрибуции. Поэтому мы, как компания поставщик, несколько лет назад одними из первых на рынке начали работу по контролю за соблюдением коммерческой политики. Сейчас мы можем гордиться тем, что многое удалось сделать в этом направлении.

Но, как и в борьбе создателей антивирусов с теми, кто вирусы пишет, успех переходит от одной стороны к другой и обратно.

Во второй половине 2018 года наши усилия по контролю и борьбе с теми, кто не намерен соблюдать договоренности единых рекомендованных цен, не были полноценными. Мы признаем, что наш недостаточный контроль привел к тому, что число недобросовестных продавцов, нежелающих выполнять условия коммерческой политики, увеличилось.

Ниже, несколько примеров:

eratepla.ru	ИП "Хрусталева", ЭРАТЕПЛА
comtermo.ru	ООО "Ком Термо"
nasoshop.ru	ООО «Гидротепло»

Мы осознали этот факт и приняли решение усилить наши действия по выявлению некорректной работы партнеров.

В рамках этой работы, мы возобновляем практику контрольных закупок – реальных, за деньги и с получением документов... И по результатам этих действий – реакция будет немедленной, не взирая на статус партнеров. Об этом мы будем Вас информировать через сайт и информационные письма. Мы оставляем за собой право



**EXCELLENCE
IN HOT WATER**

пользоваться и другими способами получения информации о том, что наши договоренности не выполняются.

Хочу заострить Ваше внимание, что ЭйСиВи Рус - компания, которая работает только легально. Мы предлагаем на рынке России качественное оборудование, которое производится на самых современных заводах в Европе. Все наши модели, которые мы предлагаем для России не имеют никаких специальных версий – они одинаковы, как для Европы, так и для России и других стран. Мы гордимся нашим оборудованием. Это результат работы десятков инженеров и десятки лет опыта. Мы не позволим продавать наше оборудование, как «левый» контрафакт. Наши партнеры обязаны соблюдать законодательство РФ. А это значит, что при продаже, например, бойлера ACV, покупатель должен получить фискальный чек (если покупатель частное лицо) и накладные на товар. И если мы, в процессе контрольных закупок, не будем иметь этого набора документов, то мы намерены эти факты переадресовывать в органы ФНС. Уверены, что это будет еще одним методом борьбы с теми, кто нарушает правила.

Есть еще один важный аспект, на который хочу обратить ваше внимание. Это – транспортировка оборудования. Бойлера ACV необходимо перевозить строго вертикально. Эти требования есть в инструкции по эксплуатации к каждому бойлеру, а также имеется соответствующая маркировка на упаковке. С этого года, если мы будем выявлять такие нарушения со стороны недобросовестных продавцов, эти бойлера будут сняты с гарантии, путем внесения в «черный список» БД проданного оборудования.

Для профессиональных партнеров, которые работают добросовестно, мы разрабатываем дополнительную систему защиты, которая позволит блокировать продажи тех, кто «рушит» рынок честных продаж. Такой системы нет пока ни у одного представительства в России. Уверен, что эти меры, также помогут в борьбе с демпингом.

Мы рассчитываем на неукоснительное соблюдение коммерческой политики и содействие наших прямых партнеров в борьбе с недобросовестными продавцами нашего оборудования.

Мы верим в то, что можно и нужно цивилизованно работать на рынке. Мы верим нашим партнерам, ценим их, как самое дорогое, что есть у нас, как у поставщика оборудования.

Вместе, мы сможем добиться соблюдения наших договоренностей и получить возможности для развития бизнеса.

Генеральный директор «ЭйСиВи Рус»
Рыжак М.И.