

«КТ Сенсорс» – пример успешного сохранения бизнеса в промышленной автоматизации с уходом крупного иностранного производителя



Минувший год стал годом самых серьёзных вызовов для российской экономики. Самым сложным вопросом на повестке стала тема поголовного ухода западных производителей многих уникальных приборов и средств автоматизации, на которых построены производственные мощности в России. С одной стороны, возник жесточайший голод в части приборного парка и запасных частей у российских производственных компаний. С другой стороны, набранные инженерные и сервисные мощности и высококомпетентные коллективы в лице российских «дочек» западных компаний, игравшие немаловажную роль в сопровождении производственного сектора, оказались брошенными и приговоренными к тотальному расформированию. Наиболее упорные и активные игроки не сдались в этой ситуации, а наоборот – использовали открывшиеся возможности. Яркий пример тому – новая российская компания ООО «КТ Сенсорс», созданная на базе коллектива российской дочерней компании международной корпорации BALLUFF.

Мы предлагаем вашему вниманию интервью с Василием Кравченко, кфмн, генеральным директором ООО «КТ Сенсорс», бывшим генеральным директором ООО «БАЛЛУФ»:

ИТО: – Какие задачи ставились в этом году, что и как решалось?

2022-й год принес кардинальный разворот на рынок промышленной автоматизации, особенно в нашу компанию. В конце февраля наша материнская компания BALLUFF объявила о приостановке поставок товара в Россию. На тот

момент перед нами стояла задача перестроиться и найти пути выживания и сохранения компании в условиях приостановки поставок из-за рубежа.

Позже, когда стало понятно, что ситуация перерастает в ещё большую эскалацию, цели трансформировались в необходимость поиска другой модели бизнеса. После долгих консультаций наша материнская компания объявила о желании ликвидировать российскую «дочку» и выйти из российского бизнеса максимально быстро и с минимумом рисков прямых и вторичных санкций



США и Евросоюза.

С другой стороны, мы были не намерены сдаваться и поставили себе цели максимально сохранить коллектив, набранные компетенции и потенциал российской компании, а также найти пути технической поддержки и снабжения на должном уровне наших партнёров.

Постоянно меняющиеся условия и ситуация на рынке преподносили нам массу сюрпризов. Но, тем не менее, нам удалось параллельно ликвидации ООО «Баллуфф» создать новую компанию ООО «КТ Сенсорс», в рамках которой мы сумели:

- «поставить на рельсы», отладить все процессы, бухгалтерский и налоговый учёт, склад, логистику;
- найти почти полное замещение ушедших с рынка товаров BALLUFF, в исключительных случаях – найти каналы и обеспечить надежные поставки продукции BALLUFF;
- отобрать поставщиков, новых производителей, провести на Российских предприятиях опытную эксплуатацию образцов, сертифицировать и вывести на рынок новую продукцию, в том числе по флагманским направлениям – под собственной маркой K&T Sensors;
- запустить и наполнить документацией и важной информацией сайт компании.



Попутно КТ Сенсорс выкупила и сохранила все демонстрационные и лабораторные мощности, ценные для технической поддержки материалы, которые неминуемо подлежали бы уничтожению с ликвидацией ООО «Баллуфф».

Компании же ООО «Баллуфф» удалось без потерь для клиентов завершить все проекты и в рекордно короткие сроки провести ликвидацию (фактически – за 3,5 месяца).

Важно отметить тот момент, что вновь созданной компании ООО «КТ Сенсорс» удалось достигнуть договоренности с корпорацией BALLUFF, что ООО «КТ Сенсорс» становится эксклюзивным техническим партнером BALLUFF на территории России, к которому переходит вся гарантийная и техническая поддержка клиентов ООО «Баллуфф».

Таким образом, мы решили главные задачи:

- сохранили коллектив;
- сохранили наработанные компетенции и ресурсы (лабораторию, склад, оборудование, материалы);
- обеспечили поддержку и поставку необходимой техники для клиентов и партнеров ООО «Баллуфф».

Интересен еще и тот момент, что вновь созданная компания ООО «КТ Сенсорс» за четыре месяца прошла путь, на который обычно компаниям требуется не менее двух лет.

ИТО: – Что является отличительной особенностью вашего предприятия?

Нас отличает основательный, инженерный, ориентированный на конечных пользователей подход – мы уделяем большое внимание качественной и детальной технической документации, сертификации, технической поддержке, внутренним процессам сопровождения проектов, заказов, конечных пользователей – всему тому, чем выделялись дочерние компании мировых лидеров в области приборостроения. Важно то, что мы сумели сохранить коллектив, культуру и компетенции, наработанные за годы работы в качестве дочерней компании одного из мировых технологических лидеров в части приборостроения.

ИТО: – Какое оборудование Вы используете в производстве?

На сегодня мы опираемся в первую очередь на производственные мощ-

ности лидеров приборостроения дружественных стран. Кратчайшее плечо между нашими локальными инженерами и производством, а также отлаженные производственные мощности с той стороны позволяют обеспечить беспрецедентно короткие сроки изготовления без компромисса с качеством. В нашем распоряжении также производственные мощности нашего партнера – компании ООО «Мегахолод». Кроме того, мы практикуем размещение мелкосерийных заказов на требуемые детали у различных производственных компаний вместо концентрации всей цепочки производства у себя. Это позволяет нам гибко решать любые технические задачи.

ИТО: – Как Вы добиваетесь высокого качества вашей продукции?

Мы понимаем, что быстро с «нуля» создать и вывести на рынок высокотехнологичную продукцию не получится – требуются большие ресурсы и кропотливая работа в течение многих лет, которых у нас сейчас элементарно нет. Поэтому мы начали с того, что взяли передовые наработки из развитых дружественных стран и с учетом нашего опыта и знаний в приборостроении и прикладных задачах переносим их на российский рынок с прицелом на дальнейшую локализацию и прикладные доработки. Все потенциальные партнеры проходят локальную экспертизу с посещением производства, мы взаимодействуем с реальными технологическими лидерами этих стран в области приборостроения, которые имеют многолетний опыт, свои научно-исследовательские институты. Прежде, чем выводить

товары на рынок, мы инвестируем в опытные образцы и проводим их испытания и опытную эксплуатацию на российских предприятиях, разрабатываем технические условия, документацию, дорабатываем и сертифицируем в соответствии с требованиями российского рынка.

ИТО: – В каких продуктах и услугах острее всего нуждается отечественный рынок?

С вводом санкций произошёл кардинальный переворот на рынке. В первую очередь возникла потребность оперативно найти альтернативные пути поставки приборов, чьи производители официально прекратили поставки своих товаров на российский рынок. Это дало определённый импульс «параллельному импорту». Однако данное направление очень ненадёжное и нежизнеспособно в среднесрочной и долгосрочной перспективе, поскольку:

- покупатели, заказывающие такие товары, рискуют как минимум не получить товар в срок, а то и потерять и товар и деньги, поскольку каналы поставок нелегалы с точки зрения производителя;
- товары поставляются без гарантии, технической и сервисной поддержки производителя, а в ряде случаев могут стать «мёртвым железом», если их работа зависит от программного обеспечения производителя;
- в среднесрочной перспективе остро встанет вопрос продления/получения сертификатов на разрешение импорта и использования на территории РФ получаемого по параллельному импорту оборудования, про-



ведения инспекционного контроля производственных мощностей, где оно изготавливается. Раньше подачей документов на сертификацию и на инспекционный контроль занимались сами производители через свои дочерние компании. Сейчас инвестировать в сертификацию некому, равно как и производители отказываются в предоставлении документации своих заводов.

По вышеуказанным причинам всё больше будет расти потребность в полноценной замене приборного парка ушедших производителей новыми лояльными к России марками, продвижению и сопровождению этих марок.

При этом, с учётом отрицательно-го опыта экономической войны, будет происходить уход от красивых сложных изобретений к более простым, надёжным, открытым и технологически независимым от производителя/поставщика решениям. На этом этапе крайне важно работать с компетентными специалистами, имеющими опыт продвижения и сопровождения передовых сложных приборов, чтобы найти правильный баланс между сдвигом в сторону упрощения и конкурентоспособностью итогового решения.

ИТО: – Какова география применения вашей продукции?

На сегодня наша компания обеспечивает почти полное покрытие спектра продукции, поставляемой корпорацией BALLUFF, это:

- камеры, контроллеры, системы и всевозможные инструменты в части машинного зрения;
- средства измерения линейных перемещений;
- датчики наличия объекта и конечных положений, датчики давления, температуры, вибрации;
- системы мониторинга состояния оборудования (вибрация, температура, влажность);
- средства и системы радиочастотной идентификации;
- модули ввода-вывода, концентраторы, сопутствующие кабели и разъёмы.

Области применения, где такие приборы широко востребованы:

- энергетика
- металлургия
- автомобильная промышленность
- мобильная техника
- гидравлика и пневматика
- пищевая и фармацевтическая
- металлообработка

• автоматизация логистических процессов.

В нынешней ситуации, когда требуется поднимать нашу промышленность, развивать машиностроение, в том числе – авиастроение, автомобилестроение, потребность в работе таких компаний, как наша, будет очень высокая. Как тупым инструментом шедевра не создашь, так и наши заводы не смогут выпускать сложную и конкурентную технику без точных и надёжных приборов.

ИТО: – Расскажите о вашем подходе к созданию выгодных условий для ваших партнёров и клиентов.

Рынок промышленной автоматизации – это очень тонкая и многомерная среда, где помимо «верхушки айсберга» в виде коммерческих условий «под водой» спрятаны такие аспекты, как правильный подбор и комплектация, риски поставки, надёжность, качество, гарантийная и техническая поддержка, сертификация, обеспечение документацией, обучение персонала обращению с оборудованием.

«Копейки», выигранные во время закупок за счет выбора более дешевого предложения, могут обернуться серьёзными потерями из-за срыва поставки, поставки неправильного/некомплектного оборудования, командировочными затратами для решения гарантийных вопросов уже по своим контрактам. С другой стороны, компания, которая гонится за сиюминутной прибылью и не инвестирует в необходимую инфраструктуру, ненадёжна и может в любой момент исчезнуть, какие бы обязательства по гарантийной поддержке она на себя не брала.

Также важно понимать, что снижение до минимума прибыли поставщика ведёт к тому, что у него остается гораздо меньше возможностей для гибкости, манёвров, каких-либо замен, предоставления дополнительных услуг в виде выездного сервиса, обучения, предоставления опытных образцов для проверки технических решений на месте – всего, что довольно часто невозможно провести через закупку.

Наш подход – не гнаться за выигранным заказом за счёт минимизации прибыли, выбора самых дешёвых товаров, «оптимизации» цепочек поставки в ущерб надёжности. Мы не идём на компромиссы в плане надёжности и качества продукции, каналов поставок, стараемся найти здоровый баланс между коммерческими условиями и необхо-

димостью инвестиций в сервисную и техническую поддержку и работаем в первую очередь с теми клиентами, которые понимают важность развития надёжного партнёра-поставщика.

ИТО: – Кого Вы можете назвать своими единомышленниками, лучшими людьми коллектива, вносящими наибольший вклад в общее дело?

Компания «КТ Сенсорс» создана мною вместе с Евгением Викторовичем Труниным, который стоял у истоков ООО «Баллуфф» и возглавлял ООО «Баллуфф» до моего прихода. Бренд «K&T Sensors» образован от первых букв наших фамилий. С нами в команде ключевые специалисты, с которыми мы прошли много сложных моментов и реализовали немало интересных проектов в рамках дочерней компании Balluff. Это даёт уверенность в том, что мы справимся и здесь.

ИТО: – Наверняка в вашем бизнес-плане немало интересных задумок, расскажите, пожалуйста, о самых важных.

Сейчас на рынке творится определенный хаос с предложением приборов зарубежных производителей, а именно – очень много чисто торговых компаний, не инвестирующих в техническую поддержку, сертификацию, продвижение и способных работать на минимальной марже, сейчас взялись за их поставки в Россию. Возникшая сильная внутренняя конкуренция сбивает рыночную цену и не позволяет инвестировать в надлежащее обеспечение. Поэтому мы делаем упор на вывод на российский рынок продукции под нашей собственной маркой K&T Sensors. Этот бренд гарантирует, что даже если под ним поставлено аналогичные зарубежные приборы, они обеспечены сертификатами, документацией на русском языке и надлежащей сервисной, технической и гарантийной поддержкой.

На данном этапе мы завершаем вывод на рынок линейки магнитоэлектрических преобразователей линейных перемещений KTSL. Готовим вывод собственных комплексов машинного зрения для экстремальных условий применения. Прорабатываем вопрос развития под собственной маркой направлений сетевых модулей, модулей ввода/вывода, а также – средств радиочастотной идентификации.

А дальше – как жизнь подскажет!

Беседу вела Ирина Жесткова



ООО «КТ Сенсорс» — молодая российская компания, сформированная на базе сплоченного коллектива ООО «Баллуфф» — дочерней компании международной корпорации BALLUFF

Команда «КТ Сенсорс»:

- Продолжает поставку и техническую, сервисную и другую поддержку продукции BALLUFF
- Представляет оборудование собственной марки K&T Sensors
- Является официальным дистрибьютором нескольких ведущих брендов Китая в части приборов для промышленной автоматизации и машинного зрения

Мы поставляем оборудование и решения в следующих направлениях:

- Машинное зрение
- Датчики наличия объекта (емкостные датчики, датчики магнитного поля, индуктивные датчики, оптические датчики)
- Промышленные электромеханические выключатели
- Преобразователи линейных перемещений
- Системы измерения линейных перемещений на большие расстояния
- Системы радиочастотной идентификации (RFID)
- Коммуникационное оборудование



ООО «КТ СЕНСОРС» / 115419 Москва, ул. Орджоникидзе, 11, стр. 44
Тел.: +7 800 301 87 26 / E-mail: kts@kt-sensors.ru

kt-sensors.ru

МЕЖДУНАРОДНАЯ СПЕЦИАЛИЗИРОВАННАЯ ВЫСТАВКА



МЕТАЛЛООБРАБОТКА

4-7.04.2023

Место проведения:
Беларусь, г. Минск,
пр-т Победителей 20/2
Футбольный манеж

Выставочная компания

МинскЭкспо  MINSKEXPO
www.metalworking.minskexpo.com



ПОРОШКОВАЯ МЕТАЛЛУРГИЯ



ЗАЩИТА ОТ КОРРОЗИИ. ПОКРЫТИЯ



СВАРКА И РЕЗКА



ЛИТМЕТЭКСПО