



IEK GROUP и LEDEL мощный тандем



Компания по разработке и производству осветительного оборудования LEDEL вошла в состав IEK GROUP – одного из ведущих российских производителей светотехнического и электротехнического оборудования. На выставке Interlight Moscow 2019 компании представили свои инновационные новинки на совместном стенде. Партнерство принесло двойной успех: продукция компаний произвела на выставке настоящий фурор.

Специалист отдела рекламы медиахолдинга «РусКабель» Сергей Мичкин взял интервью у представителей компаний. На вопросы ответили Илья Чаплинский, директор по стратегическому маркетингу и развитию IEK GROUP, и Артем Когданин - директор по инновациям LEDEL. В интервью партнеры рассказали о причинах объединения, инновационных разработках,

производстве кабеленесущих систем, взаимодействии с ассоциацией «Честная позиция» и движением WorldSkills.

— Какие ключевые изменения ожидают светотехнический рынок после объединения IEK GROUP и LEDEL? Как это сотрудничество повлияет на IEK GROUP и какие основные позиции оно принесет в портфель продукции компании?

Артем Когданин:

— В первую очередь, IEK GROUP выводит на рынок дополнительную продуктивную серию *IEK Lighting Pro*. В свою очередь, LEDEL запускает продолжение уже существующей продуктовой линейки: совсем недавно мы выпустили уличный светильник Street X1, а сейчас выходит L-industry II Pro – прожектор повышенной мощности, предназначенный для более жестких условий эксплуатации.

Кроме того, сейчас у нас выходит собственная **система управления освещением**, созданная специально для энергосервисных компаний, для городских улиц. Она не имеет аналогов в принципе, потому что по соотношению цена-качество в разы превосходит все конкурентные предложения. В течение следующего года будет запущена в продажу еще одна система управления с еще более расширенным функционалом, построенная на сотовой сети NB IoT.

— Это ключевые продукты, которые вы как раз представляете на выставке InterLight?

Артем Когданин:

— Не в полной мере. На выставке из перечисленного представлен только светильник Street X1 и ряд прожекторов, в том числе новые L-banner II. Систему управления мы еще не представляли, так как она находится на последних стадиях предсерийных испытаний и готовится к выходу в начале 2020 года. Сейчас она уже появляется на некоторых пробных, тестовых объектах, а в скором времени будет распространяться массово.

Илья Чаплинский:

— Дополню: на нашем совместном стенде сейчас представлена простая система управления освещением - от IEK GROUP. Она была создана нашей компанией еще до начала процесса



объединения. Собственные разработки нами велись задолго до планов объединения компаний. Поэтому теперь эти наработки найдут свое применение в связке с внутренними разработками LEDEL. Простая система управления дополнится более сложными и совершенными технологиями от LEDEL. Так что это органический процесс.

Что же касается вопроса о ключевых изменениях после объединения IEK GROUP и LEDEL, то нужно отметить следующее. IEK GROUP, как очень крупный игрок электротехнического рынка, обладает не просто большим ассортиментом продукции, а целым портфелем брендов для самых различных сегментов рынка. Союз с LEDEL еще больше расширит круг наших компетенций. Комбинируя их, мы сможем предложить заказчикам в разных группах потребительского рынка самые разные сочетания решений.

— Какие бренды входят в портфель IEK GROUP?

Илья Чаплинский:

— Сейчас у нас три торговые марки: IEK – для электротехнического оборудования, ИТК – для телекоммуникационного оборудования, Oni – для промышленной автоматизации. Подчеркну, что вся продукция IEK GROUP произведена по единым высоким стандартам качества.

Теперь в этой группе будет ещё один бренд – LEDEL, который, конечно, будет сохранен.

На данный момент времени Oni - самая молодая наша торговая марка, но при этом она является одной из ключевых точек роста. Ведь именно автоматизация, «умные технологии», «интернет вещей» сегодня становятся всё более актуальными. Вместе с таким высокотехнологичным партнером, как LEDEL, в этой сфере мы сможем предложить рынку множество новых интересных решений.

Артем Когданин:

— Компания LEDEL сейчас работает над адаптацией светильников под систему Oni. Сразу после объединения специалисты компаний провели совместные работы, инженеры нашли общий язык и обсудили перспективный план. Поэтому сейчас мы адаптируем совместимость всех наших продуктов под системы IEK GROUP.

Илья Чаплинский:

— Могут возникать и другие виды совмещения, помимо бренда Oni. Например, мы занимаем существенную долю рынка в области металлических кабеленесущих систем. Они также интегрируются с системами освещения, и поэтому единый продукт от одного производителя, предоставляющего потребителю все необходимые детали и аксессуары, очень удобен. В том числе и для проектировщиков, которые получают все необходимое в рамках одного готового решения. Это очень удобно.



— **Как долго компании шли к идее объединиться? Сталкивались ли с трудностями на этом пути?**

Илья Чаплинский:

— Первые мысли о формировании такого союза появились у нас в феврале 2018 года. Стратегические планы компании предусматривали выход на рынок сложного, технического света. Рассматривали несколько вариантов: самостоятельную разработку продукции или поиск партнера. После анализа возможностей и перспектив был выбран второй вариант.

Весь 2018 год был посвящен поискам и переговорным процессам, знакомству с производителями. После определения партнера первая половина 2019 года была ориентирована на технические процедуры, подготовке к сделке. Был проделан большой объем работы в юридической области и в сфере финансовых оценок, специалисты провели анализ рынка и перспектив. В этом проекте мы не стремились нанести кому-либо какой-либо вред, повергнуть в руины наработанное, напротив, наша задача – приумножить существующий потенциал.

— **Планирует ли компания IEK GROUP продолжать подобную практику объединения с производителями в других нишах электротехнического рынка?**

Илья Чаплинский:

— Этот вопрос относится к стратегическому развитию, которое связано с определенными рамками коммерческой тайны. Могу сказать, что сейчас у IEK GROUP есть ряд проектов, которые идут подобным курсом. Они относятся не к светотехнике, а к другим областям нашей работы. Путь объединения с лидерами рынка, обладателями уникальных компетенций, признан нами как один из наиболее перспективных для развития компании. Нельзя быть лучшими во всем в одиночку, для этого необходимо объединять усилия. Так что на этом мы точно не остановимся.

— **Как IEK GROUP взаимодействует с представителями кабельной промышленности в формате выпуска кабельных систем? Кто является основными партнерами? Какие перспективы существуют у этого направления? Есть ли у компании IEK GROUP желание создать аналогичный союз с одним из кабельных заводов?**

Илья Чаплинский:

— Наши кабеленесущие системы разрабатываются без ориентации на определенного производителя. Например, мы проходим сертификацию наших огнестойких кабельных линий, получая сертификат на решения с продукцией самых разных производителей кабеля. Сейчас наше внимание сфокусировано на тенденции использования в кабельно-проводниковой продукции нового алюминиевого сплава серии 8000. В связи с чем нам необходимо дорабатывать существующий конструктив автоматов управления и распределения, вносить изменения в их активную часть. В этой задаче, безусловно, мы находимся в тесной связке с кабельным рынком и производителями. Заключение стратегических партнерств с производителями КПП является одним из вопросов, находящихся у нас на рассмотрении.





Илья Чаплинский**, директор по стратегическому маркетингу и развитию **IEK GROUP**, **Сергей Мичкин**, специалист отдела рекламы "**РусКабель**", **Артем Козданин**, директор по инновациям **LEDEL

— Какое влияние Ассоциация «Честная позиция» оказывает на электротехнический рынок? Какие положительные изменения стали возможны благодаря ее работе? Что дает IEK GROUP участие в Ассоциации?

Илья Чаплинский:

— Существование Ассоциации «Честная позиция» является выработанным ответом самого рынка на вопросы демпинга, появления некачественной продукции с неконтролируемым соответствием стандартам и законодательным актам. Это органичная реакция рынка, который в определенный момент понял, что совсем простые, дешевые и некачественные решения обходятся дороже как потребителям, так и производителям. Как говорится: «Самые дешевые решения обходятся дороже всего».

IEK GROUP, как один из самых активных членов Ассоциации, горячо приветствует существование подобной инициативы. Она позволяет регулировать уровень качества, добросовестности и самосознания в нашей отрасли. Открывает для большего количества людей понимание, что это и есть правильный путь развития – соответствие продукции стандартам качества и законодательству Российской Федерации.

Артем Козданин:

— На нашем рынке все довольно просто: есть хорошие продукты и есть хорошие маркетологи. Но не всегда оба этих фактора встречаются в пределах одной компании. Для потребителя всегда был высок риск попасть под «чары» хорошего маркетолога и купить продукт, который вроде бы неплохой по качеству и стоит дешевле, чем обычно. Но ведь существует определенный порог стоимости, ниже которого качественную продукцию купить не получится, потому что никто не будет продавать хорошие изделия ниже их себестоимости.

Клиент чаще всего узнает об этом уже после покупки, когда набил себе оскомину, намучился с купленным товаром и начал изучать особенности продукции подробнее. После чего, конечно же, он

идет покупать ту же самую продукцию, только более лучшего качества или, если не разобрался, того же.

В какой-то момент статистика возврата клиентов, рост негативных отзывов показали нашему рынку необходимость защиты потребителя и борьбы за качество. Поэтому и была создана «Честная позиция».

Продукция электротехнического рынка отбиралась, тестировалась, а информация о результатах доводилась до рынка. Конечно, в начале пути работа Ассоциации не была совершенной. На начальном этапе в процессе испытания светильников возникали некоторые проблемы и неточности, которые сейчас уже выявлены и исправлены.

Я считаю, что существование этой организации положительно влияет на нас. Держит в тонусе. Даже те, кто занимает активную позицию на рынке, могут быть поставлены на место, если их уличат в выпуске некачественной продукции. Эта система проверена и она работает.

— Как обстоят дела у компании с экспортом продукции? Какие виды продукции имеют основную востребованность за рубежом? Осуществляет ли государство поддержку экспортной политики компании?

Артем Когданин:

— Мы не обращались к государству за помощью в этом вопросе. Нам предлагали гранты, но мы решили, что это не наш путь развития. Мы уделили больше внимания улучшению работы и созданию более качественной продукции.

Интерес зарубежного потребителя к нам есть. Вот, на выставке во Франкфурте посетители проявили огромный интерес ко всей продуктовой линейке LEDEL, некоторые позиции даже получили награды. Наверное, единственным препятствием является то, что у нас физически не хватало ресурсов, чтобы пройти все ступени сертификации продуктов, создать собственный склад в Европе, наладить сбыт.

Мы видим огромный интерес к нашим решениям, к примеру, у представителей компаний с ближневосточного рынка. Этот спрос обусловлен уникальностью нашего продукта.

Продукция делается персонально нами: разработки, дизайн, технология производства. К тому же ее исполнение не такое простое, чтобы даже попытаться скопировать. Все эти качества придают нам высокую ценность в глазах европейских, западных потребителей. В России, конечно, это все ценится не настолько высоко. Любой простейший светильник китайского производства можно найти везде и повсюду. А что-то действительно стоящее - уже гораздо сложнее.

Развитие экспорта важно для нас, сейчас в союзе с IEK GROUP это стало по-настоящему возможно.

Илья Чаплинский:

— Компания IEK GROUP работает на всем постсоветском пространстве. Можно сказать, что это наш домашний рынок. Мы также активно работаем на рынках Восточной и Западной Европы, имеем большой успех в странах Балтии. Это не просто сделки, дистрибуторские сети, но и большие совместные бизнес-проекты, партнерства. Одной из перспективных точек роста является рынок Средней Азии, где у нас уже есть наработанный пул потребителей, успешно идет развитие, и мы активно ищем партнеров.

Еще одним крайне интересным рынком являются страны Латинской Америки. Этот регион малоизучен как таковой. Мы начали там активную работу и сейчас изучаем его особенности.

Все, что касается стран Востока, – это один из наших исторических рынков сбыта. Не в последнюю очередь потому, что многие наши заводы расположены в Японии, Корее, Китае. Там мы реализуем очень разные виды сотрудничества как с крупными, так и с более нишевыми игроками.

Конечно, весь экспорт ориентирован на запросы того или иного рынка, а они бывают самые разные. Да и сам вход на новый рынок, даже с апробированным продуктом, занимает длительное время. Ведь он

требует новой сертификации и огромной документарной работы.

Мы активно развиваем экспорт, и, уверен, в перспективе он будет только увеличиваться, ведь амбиции компании лежат в плоскости мировых масштабов.



Пресс-конференция IEK GROUP на Interlight Moscow 2019

— Крупные тренды развития электротехники задают курс на автоматизацию многих устройств, а также на снабжение их функциями Интернета вещей. Существует ли в портфеле компании или в ее замыслах выпуск продукции, способной эксплуатироваться в рамках «умного дома» и предоставляющей покупателям дополнительный функционал?

Илья Чаплинский:

— Однозначно да. Более того, в рамках стратегии по развитию продуктовых предложений у нас направление «умного дома» сформулировано и выделено отдельно, без былой привязки к подразделению промышленной автоматизации. Сейчас это направление уже отходит от канонического понятия Индустрии 4.0, больше входя в другие сферы жизни, в бытовое применение.

IEK GROUP имеет такие решения, более того, они будут очень интенсивно развиваться. В период 2020-2021 гг. компания выйдет на рынок с полноценным портфелем готовых предложений. Сейчас мы также решаем, будет ли эта продукция идти в дополнение к существующим брендам или будет выпускаться под своей собственной уникальной торговой маркой. В ближайшем будущем вы обязательно услышите о новостях из этой сферы нашей работы.

— Каким образом и с какой целью вы оказываете ежегодную поддержку деятельности международной ассоциации WorldSkills?

Илья Чаплинский:

— IEK GROUP давно взаимодействует с движением WorldSkills. С момента его появления в России мы проявили подлинный интерес к этой деятельности. На данный момент для российского направления WorldSkills в компетенции «Электромонтаж» наша компания является партнером самого высокого

уровня – бриллиантового. Мы сотрудничаем с представителями WorldSkills на всех этапах - от полной комплектации и обеспечения проведения чемпионатов по электромонтажу до составления экзаменационных заданий. В нашей компании есть сертифицированные специалисты, мастера, эксперты по электротехнике, обладающие правом формирования экзаменационных листов.

На Чемпионате мира WorldSkills, который прошёл в августе 2019 в Казани, мы выступили главным партнером в компетенции «Электромонтаж». Именно на нашем оборудовании соревновались лучшие электромонтажники мира. Продукция IEK® также использовалась при организации соревнований в компетенциях «Холодильная техника и системы кондиционирования» и «Сантехника и отопление».

Наше сотрудничество с WorldSkills в России поддерживается на самом высоком уровне. Целью этой организации является повышение престижа рабочих профессий и развитие профессионального образования. WorldSkills издает множество рекомендательных материалов и все идет к тому, что в области профобразования специалисты будут ориентироваться именно на эти разработки. А IEK GROUP работает в полной синергии с этим направлением, являясь экспертом по электротехнической компетенции.

Артем Когданин:

— У компании LEDEL, конечно, не было возможности такого входа в организацию, но думаю, что в ближайшем будущем она появится. Нам хотелось бы принять участие в становлении специалистов нового уровня, которые воспитываются при помощи WorldSkills. Существует своя проблематика в области электромонтажа осветительного оборудования, к которой необходимо привлекать внимание. Поэтому в меру своих возможностей LEDEL примет участие в работе ассоциации.

Илья Чаплинский:

— Мастера сами по себе не появляются, их нужно учить. Чтобы специалисты по всему миру, особенно в условиях нашей страны, могли лучше понимать друг друга – им нужен единый стандарт знаний. Именно это и делает WorldSkills.

07.11.2019 г.

Нашли ошибку? Выделите и нажмите Ctrl + Enter

1103 просмотра

[Обсудить на форуме](#)

[← Предыдущая статья](#)

[Следующая статья →](#)

