

«LEDNIK» играет в своем сегменте



*Беседа с Игорем Александровичем Копаченей,
Генеральным директором НПО «Норд инвест»*

– Расскажите об истории своей компании.

– Когда я работал энергетиком на одном из предприятий Ленинградской области, в силу своей профессии я изучал вопрос, связанный с энергосберегающими технологиями, искал пути разумного использования электроэнергии и, как следствие, экономии финансовых средств. Одним из решений был переход на светодиодное освещение.

Мне изначально понравились лампочки и светильники со светодиодами, и я стал внимательно их изучать – ездить на выставки, общаться с коллегами, читать узкопрофильную литературу. В 2008–2009 гг. я окончательно понял, что в этом наше будущее, и аналогов светодиодному освещению лет 20–30 не будет. Потенциал и те преимущества, которые имело светодиодное освещение даже на тот момент, были вне конкуренции. С 2009 г. я занялся продажей светодиодных светильников, произведенных в Китае и других странах Юго-Восточной Азии, но качество продукции не устраивало ни меня, ни моих клиентов.

Именно потому, что некачественная продукция дискредитирует все то хорошее, чем обладает светодиодное освещение, я понял, что необходимо идти дальше, чем просто продавать чужое. Возникло желание решить этот вопрос профессионально и организовать собственное производство.

В 2012 г. я вместе со своими партнерами организовал компанию НПО «Норд инвест». Первое, что мы купили, была светотехническая лаборатория, которая позволила контролировать качество выпускаемой продукции на входе и на выходе производственного процесса. В процессе работы выпускаемая продукция получила название «LEDNIK» (LED – светодиоды, NIK – «Норд инвест», г. Кириши). Это наш бренд.

В настоящее время наша компания де-юре включает в себя две структуры: производство (НПО «Норд инвест») и Торговый дом «LEDNIK», который обеспечивает функции логистики, маркетинга и продаж.

С 2012 г. мы начали открывать филиалы компании «LEDNIK» в других городах. Такой подход позволяет активнее работать на территории других городов и стран. Достаточно трудно управлять сбытом удаленно: свои законы, свои

правила, свои принципы работы, сложившаяся конкурентная среда. В 2014 г. открыли филиал компании в Минске, в начале 2016 г. – в Москве, а в 2017 г. – в Эстонии.

– В чем уникальность компании «LEDNIK»?

– Я считаю, что любая уникальность любого бизнеса заключается в профессионализме людей и их творческом подходе к решению поставленных задач. Мне приятно думать, что мы смогли найти свою уникальность в рамках справедливого соотношения цены и качества. По моему глубокому убеждению, значение слова «качество» не является синонимом слова «дорого». Для меня всегда понятие слова «качество» было синонимом слова «профессионализм». По результатам проведенных маркетинговых исследований цена на нашу продукцию является минимальной среди производителей профессиональных светодиодных светильников, произведенных на территории нашей страны. Наше качество позволяет утверждать, что светильники «LEDNIK» соответствуют всем требованиям действующих норм и правил в области искусственного освещения. Мы предоставляем гарантию до шести лет, а срок эксплуатации – 12 лет.

В этом году мы планируем ввести в производство новую линейку продукции – т. н. бездрайверные светильники или светильники на основе AC-технологии. AC-технология позволяет с помощью современных микросхем уйти от самого слабого звена в светильниках – источников питания, у которых большие габариты и высокая стоимость.

Замечу, что «LEDNIK» – предприятие полного цикла с возможностью производства светодиодных систем любой сложности, в т. ч. по индивидуальным заказам клиентов.

– Расскажите о производственном цикле, об оборудовании.

– На текущий момент мы занимаемся четырьмя основными направлениями: офисным, уличным, промышленным освещением и освещением в сфере ЖКХ. Кроме того, на начальном этапе находится новое и перспективное направление – биосветильники.

На нашем предприятии большая часть комплектующих производится собственными силами. Мы самостоятельно производим корпуса для офисных светильников, для складских и промышленных светильников. Мы самостоятельно выпускаем светодиодные линейки, платы любой конфигурации и любой мощности, источники питания – драйверы, а также светотехнические рассеиватели на собственной экструзионной линии. Ключевые производственные линии автоматизированы, на каждом этапе работ внедрена встроенная система управления качеством. Именно внедренная система управления качеством наряду с производственной автоматизацией позволяют минимизировать факторы человеческих ошибок и наладить серийный выпуск продукции с уровнем качества, заявленного нашей торговой маркой. Такой подход в управлении производством позволяет предлагать качество по справедливой цене.

– Какие собственные или заимствованные разработки вы используете? Есть ли у вас патенты, собственные изобретения?

– Сравнительно недавно в нашей компании стали появляться новые решения за счет реализации собственных инновационных подходов в области светодиодного освещения. Именно поэтому на текущий момент мы занимаемся подачей заявок на получение патентов. Как я уже говорил, мы глубоко прорабатываем вопрос биоосвещения для агропромышленного комплекса. Мы полагаем, что в светодиодном освещении заложен успех агропромышленного комплекса для выращивания таких светокultur как салат, огурцы, томаты, цветы.

Что касается внешнего вида и дизайна светодиодных светильников, то, в первую очередь, необходимо упомянуть корпуса светильников. На современном этапе развития рынка около 75% производителей покупают стандартные корпуса, которые предназначены для люминесцентных ламп (600–1200 мм). Мы, в свою очередь, разработали и уже выпускаем корпуса именно для светодиодных светильников. Меньшая материалоемкость означает меньшую себестоимость и отсутствие тех недостатков, которые появляются, когда из люминесцентного светильника пытаются сделать светодиодный.

В 2017 г. приоритетной задачей для нас, как я уже упомянул, являются AC (бездрайверные) технологии, которые мы планируем использовать в уличном и офисном освещении. В настоящее время проходят последние испытания. Предварительно могу сказать, что мы очень довольны результатом. Светильники, созданные с использованием AC-технологии, позволяют следовать тенденциям моды и работать над эстетикой изделий.

– Какими проектами Вы гордитесь?

– Это проекты освещения городов с помощью наших светильников. В рамках реализации энергосервисных контрактов нашими светильниками полностью обновлено уличное освещение в таких городах как Мончегорск, Шлиссельбург, Бокситогорск и Кириши. В них ртутные светильники заменены современными светодиодными светильниками компании «LEDNIK». Мы подсчитали, что количество уличных светильников, реализованных в энергосервисных контрактах, способно осветить Земной шар по экватору.

– Какую долю рынка занимает ваша компания?

– На рынке есть крупные игроки, среди которых ГК «Световые технологии», «Ледел», ГК «Оптоган», ГК «Вартон» и др. Именно эти компании задают темп развития рынка светодиодных решений. Наша доля на российском рынке не превышает 0,1%. Мы не являемся игроком федерального уровня. Мы работаем с конечными заказчиками, и стратегия локальной управляемости позволяет нам максимально удовлетворять потребности клиентов в своем ценовом сегменте. Наша служба маркетинга регулярно опрашивает заказчиков о степени их удовлетворенности. На основании полученных опережающих показателей мы принимаем управленческие решения, выстраиваем вторичные продажи, снижая издержки на привлечение новых и удержание имеющихся клиентов. Управление издержками влияет на доходность компании в целом. В 2016 г. благодаря внедренной системе управления качеством на каждом этапе работ, системы управления через опережающие показатели мы сократили издержки на 45% по сравнению с 2015 г.

Понимая всю важность человеческого капитала, я как собственник бизнеса собрал команду профессиональных менеджеров, продавцов, маркетологов, производственников. Да, конечно, проблемы и трудности будут всегда, но необходимо уметь их преодолевать, ища нестандартные идеи.

– Каковы планы компании?

– В будущее мы смотрим с оптимизмом и идем по пути развития светодиодного рынка. Для этого уделяем внимание НИОКР, поскольку рынок профессиональных светодиодных светильников – сегмент с быстроразвивающимися технологиями.

Мы планируем развивать дилерско-дистрибьютерскую сеть за счет повышения лояльности клиентов, капитализации торговой марки, внедрения уникальных торговых предложений. Работы много – интересной, творческой, требующей хороших знаний и умений.

– Вы можете поделиться интересным опытом с участниками рынка?

– Наших клиентов можно разделить на две группы: 1) конечные покупатели; 2) компании, специализирующиеся на продаже светотехнической продукции.

Клиентам первой группы интересна цена и качество нашей продукции, бесплатные светотехнические расчеты и расчеты экономической эффективности от внедрения светодиодного освещения, а также гарантийное и постгарантийное обслуживание. При формировании заказа мы помогаем выбрать тип освещения, модификации, места расположения, углы наклона и высоту устанавливаемых светильников.

Клиентам второй группы, которые также получают указанные преимущества, мы предлагаем посетить наш завод, чтобы они сами увидели весь производственный процесс. Мы оказываем полную техническую поддержку и сопровождение проектов, собираем фокусные группы, знакомим заказчиков с новинками, получаем обратную связь, позволяющую сделать сотрудничество наиболее выгодным.

Наша стратегия по работе с дилерами и дистрибьюторами заключается в том, что работа с нами позволяет им построить свой бизнес, получить хорошую маржу и полностью удовлетворить заказчиков.

Интервью подготовила Наталья Тимофеева