

# Компании ОВЕН 30 лет



Компания ОВЕН – лидер на отечественном рынке автоматизации. История компании – это тридцать лет упорного труда, оригинальные разработки (более 250 наименований продукции) и производство на собственном заводе в Тульской области. С помощью оборудования ОВЕН создаются АСУ ТП любого уровня сложности. В активной клиентской базе сегодня более 50 тысяч клиентов. О достижениях компании на страницах нашего журнала рассказывает основатель и руководитель ОВЕН Дмитрий Владимирович Крашенинников.

Компания ОВЕН, г. Москва

Итак, компании ОВЕН 30 лет. С чем сравнить путь длиною в 30 лет? Пожалуй, наиболее точно подойдет сравнение с восхождением в горы. Мы точно не брели в полном благоденствии, с проводниками и носильщиками. «Восхождение» уже говорит само за себя – это преодоление, самопознание и победа над страхами, сомнениями и неуверенностью.

**Первое, что придает тебе силы – это команда единомышленников.** Наш основной кадровый состав оставался практически неизменным, только укрупнялся – вливалась молодая кровь. Сначала «молодые» еще во время учебы в институте проходят акклиматизацию – адаптацию к работе в коллективе. Собственно, на этом этапе и происходит естественный отбор сотрудников.

Кроме основного коллектива в команду входит крупная партнерская сеть – 150 дилеров во всех регионах России и странах СНГ.

**Как происходит восхождение?** Как и у многих, начинающих в 90-е годы. Закрепился на выступе, отдышался, рывок, нащупываешь следующий выступ... Бизнес, как и горы, не терпит легкомысленности и постоянно испытывает на прочность, сообразительность и выносливость – низкими температурами, солнечной радиацией, сухим воздухом, низким содержанием кислорода. Чем дальше, тем сложнее, можно остановиться, отдышаться, но не расслабиться.

**Что касается снаряжения.** Вся продукция ОВЕН производится в России,

на собственном заводе в городе Богородицке Тульской области. За годы работы мы выработали правила, позволяющие создавать изделия мирового уровня. Качество изделий контроли-



▲ Д. В. Крашенинников, генеральный директор компании ОВЕН

руется на всех этапах производственного процесса, в том числе на стадии разработки каждой производственной линейки.

Мы приняли на себя обязательства строго соответствовать не только российским, но и всем международным стандартам, распространяющимся на наши изделия. Это стандарты по безопасности, функциональности, электромагнитной совместимости, а с недавнего времени к ним добавились экологические стандарты. ОВЕН – один из немногих российских производителей автоматики, продукция которого соответствует стандарту RoHS.

Соответствие широкому перечню стандартов и требований позволяет нашим изделиям успешно продаваться на внутреннем рынке и открывает перспективы международных продаж.

**Ставим задачи – достигаем цели.** Каждая вершина требует особой подготовки. Для реализации устойчивого развития бизнеса была определена задача, в основу которой положены интересы клиентов. И только пройдя этот этап своего развития, мы оценили значение этих достижений, создавших существенный задел на будущее.

Важнейшей составляющей можно назвать переход к бережливому производству, которое в корне изменило подход к построению всего производственного процесса. В результате этого внедрения выпуск приборов стал измеряемым, управляемым и предсказуемым.

Преимущества для потребителей стали очевидны: номенклатура

у ОВЕН более 100 тыс. модификаций (SKU). Только представьте, за один месяц мы продаем более 30 тыс. различных исполнений оборудования. Если держать всё на складах, то это колоссальные замороженные средства, которые перекалдываются на плечи потребителей. Бережливое производство позволяет нам изготавливать и отгружать 95–97% продукции в течение 3 дней. Остальные 3–5% — за 10–20 дней.

Если обратиться к конкурентам, то никто из них не может предоставить 95% продукции за 3 дня. Максимум, на что можно рассчитывать, это 50% заявленной продукции на складе. На остальное оборудование — более продолжительное время доставки: от 14 до 45 дней и более.

Поскольку мы опирались на принципы процессного подхода, результатом последующей трансформации бизнеса стало повышение качества. В этих условиях цели всех и каждого взаимосвязаны и вытекают из единого понимания стратегии развития компании.

**Подводим итоги и готовимся к покорению новых вершин.** Мы добились значимых успехов на рынке малой и средней автоматизации в самых разных отраслях. Настало время расширения сферы нашего влияния/присутствия. Как следствие, мы сфокусировались на отказоустойчивых системах для ответственных применений, где предъявляются повышенные требования к надежности оборудования и поддержке различных схем резервирования. Традиционно в этих областях представлены европейские бренды, но тренд импортозамещения с нами надолго.

За время работы с участниками рынка мы поняли, что будет востребовано в среднесрочной перспективе. В нашем арсенале уже есть хорошо освоенная сверхбыстрая и детерминированная шина EtherCAT, которая отлично встраивается в будущую линейку отказоустойчивых контроллеров.

В наши разработки мы стремимся привнести инновационную составляющую. Отслеживаем новые и перспективные технологии или наработки мировых лидеров индустрии и интегрируем их в наши изделия. Это позволяет выпускать не только качественный, но и конкурентоспособный продукт,



▲ Линейка отказоустойчивых контроллеров

готовый для продажи на самых требовательных рынках.

**Наработанный опыт не позволяет останавливаться на достигнутом.** Границы между рынками ИТ и АСУ ТП все больше стираются, уступая место комплексному подходу к подбору оборудования и технологий, что способствует созданию более эффективных автоматизированных систем управления на объектах различного назначения. В текущей рыночной ситуации складываются условия для реализации комплексных проектов.

По мере расширения ассортимента стало очевидно, что мы можем предоставить нашим клиентам не только широкий спектр оборудования, но и реальную выгоду работы с одним поставщиком. Перед нами встала задача, как из производителя приборов стать комплексным поставщиком. В качестве инструмента были выбраны проектные продажи, в рамках которых выстраиваются отношения со всеми участниками — от заказчика до монтажника. Так, для проектировщиков предлагаются типовые проектные решения с готовой конструкторской документацией, помощь в разработке рабочей документации или оптимизации уже готового решения.

Мы предлагаем проверенных и сертифицированных интеграторов, готовых реализовать заявку проектировщика и заказчика. При этом выбор профиля компетенций от программиста-фрилансера до сборщика щитов

позволяет управлять рабочим процессом с заданной стоимостью, скоростью и качеством. Заказчику предлагается участие в выборе решения, шеф-монтаже и контроле со стороны вендора в сложных проектах, включая трехсторонние договорные отношения. В итоге одни гарантированно получают рабочие системы, другие сокращают затраты на поиск новых заказов или выбор решений.

Примеры выполненных проектов: административно-жилой комплекс в Петербурге «Невская ратуша», онкологический диспансер в Балашихе.

В этом году мы запускаем этот инструмент продаж у дилеров и наращиваем взаимодействие с промышленным строительством. С нашим участием уже прошла реконструкция третьего пересадочного контура московского метро («Каховская» — «Проспект Вернадского»), завершены работы на объектах корпорации «Росатом» и на Коломенском заводе «Трансмашхолдинг».

**В горах, как и в бизнесе, свои законы и правила.** Мы развиваемся, ставим цели, добиваемся успехов и покоряем новые вершины. Главное — мы вместе и нас не покидает чувство локтя рядом стоящих.

Д. В. Крашенинников,  
генеральный директор,  
компания ОВЕН, г. Москва,  
тел.: +7 (495) 641-1156,  
e-mail: sales@owen.ru,  
сайт: www.owen.ru