

# Sensoren

Эксклюзивный дистрибьютор LANBAO в России

## Датчики промышленной автоматизации

Индуктивные

Емкостные

Оптические

Ультразвуковые

Кабели и разъёмы

## Датчики физических величин

Температуры

Давления

Потока

## Датчики перемещений и расстояния

Лазерные датчики расстояния

Лазерные датчики смещения

## Датчики скорости и контроля вращения

Энкодеры

Системы безопасности

Надежный  
поставщик  
эффективных  
решений

Реклама

ООО «СенсоренЭлектро»

214000, Смоленская область, г. Смоленск, ул.  
Нормандия-Неман д. 3, офис 210

+7 (495) 150-48-00  
info@sensoren.ru  
sensoren.ru  
t.me/sensoren\_ru

## Оборудование для автоматизации от компании «Сенсорен Электро»

Журнал «ИСУП» берет интервью у представителя крупнейшего российского дистрибьютора контрольно-измерительного оборудования. Путь от западных брендов к высококачественным восточным, особенности технической поддержки, скорость поставки и другие вопросы, от которых зависит успех дистрибьютора, обсуждают главный редактор журнала «ИСУП» Сергей Бодрышев и руководитель отдела активных продаж ООО «Сенсорен Электро» Александр Пустильников. ■■■■■

**ЦИТАТА:** Компании «Сенсорен Электро» потребовалось очень быстро принимать какие-то решения для того, чтобы остаться на плаву и поддержать своих заказчиков. Чтобы наши заказчики не остались без комплектующих, без запчастей для их производственного оборудования.

*Александр Николаевич! Расскажите немного о своей компании. По какому принципу находите бренды? Ведь сейчас, как я понимаю, вы поставляете в основном китайскую продукцию, а на китайском рынке огромное количество производителей.*

Компания «Сенсорен Электро» более 15 лет на рынке автоматизации. До 2022 года мы являлись одним из крупнейших в России дистрибьюторов известных мировых брендов — законодателей мод в сфере датчиков для автоматизации: это IFM, SICK, Turck, Omron и ряд других компаний. Но в 2022 году все они начали отказываться поставлять свою продукцию в Россию, и компании «Сенсорен Электро» потребовалось очень быстро принимать какие-то решения для того, чтобы остаться на плаву и поддержать своих заказчиков. Чтобы наши заказ-

чики не остались без комплектующих, без запчастей для их производственного оборудования.

Так в 2022 году начался поворот на Восток, и нами были выстроены дружеские отношения с китайской компанией LANBAO. Этот произво-

дитель — лидер китайского рынка по разработке и изготовлению бесконтактных датчиков положения (рис. 1). Сегодня LANBAO наш основной партнер. Но мы на этом не останавливаемся, потому что ассортимент этого бренда не покрывает все зада-



Рис. 1. Индуктивные датчики положения LANBAO

чи автоматизации. Поэтому мы ищем другие компании, которые могли бы дополнить номенклатуру LANBAO.

А вот по какому принципу ищем, это сформулировать достаточно сложно (*смеется*). В любом случае выполняется большая работа: ведутся диалоги, налаживается взаимодействие, проводится инспекция производства. От диалогов до поставки продукции в продажу проходит полгода, иногда год.

*Расскажите, пожалуйста, как ведется работа над оборудованием, которое изготавливается по индивидуальному ТЗ. Ведь вы являетесь посредниками между заказчиком и китайскими инженерами.*

Мы имеем дело с небольшими и относительно простыми устройствами. Это не металлообрабатывающий станок, не производственная линия, а только датчик. Поэтому зачастую больших доработок по ТЗ не требуется. И все же они бывают. Например, необходимо изготовить датчик из другого материала: модель изготовлена из хромированной латуни, а заказчику потребовался такой же датчик, только из нержавеющей стали. Или другой пример: нужен датчик из нержавеющей стали и на температуру от  $-40^{\circ}\text{C}$ . В этих случаях мы плотно контактируем с разработчиками LANBAO, и компания идет нам навстречу.

*Такой же вопрос о послепродажном обслуживании. Вы, в сущности, представитель китайского производителя на российском промышленном рынке. Можете ли в случае проблемы помочь клиенту на сложном техническом объекте? Допустим, вышли из строя датчики западных брендов и их надо срочно заменить.*

Никаких проблем! В компании работают компетентные сотрудники, некоторые — выходцы из компаний, сотрудничавших с европейскими производителями. Они наработали многолетний опыт в этой сфере, поэтому заменить вышедший из строя датчик европейского производителя на прибор из ассортимента «Сенсорен Электрон» для них не составит труда.

Часто, выезжая к заказчику на производство, мы возем с собой какие-то модели, чтобы поставить, посмотреть, протестировать: работает или нет. Потому что для простой за-

дачи можно порекомендовать датчик дистанционно («Вот этот поставите, и будет работать»). Но иногда бывает так, что, пока не попробуешь, на сто процентов не будешь уверен, будет ли датчик корректно отрабатывать задачу. И третий вариант, который мы практикуем, если нет возможности выехать на объект (например, заказчик находится очень далеко), — это отправить образцы на пробу. Заказчик их тестирует самостоятельно, а мы его дистанционно консультируем, как настроить, и дальше он уже принимает решение, подходит ему прибор или нет.

*Давайте поговорим о конкретном оборудовании — датчиках LANBAO. Что из номенклатуры LANBAO вы представляете в России?*

Как я уже говорил, LANBAO — это стратегический партнер, то есть компания, продукцию которой мы продвигаем в своей линейке в первую очередь. Практически все, что производит LANBAO, более 90 процентов ассортимента, мы поставляем в Россию. Это индуктивные, фотоэлектрические, ультразвуковые и лазерные датчики положения, энкодеры, датчики этикетки, световые завесы безопасности, замки безопасности и другие компоненты для автоматизации.

*Как строится техническая поддержка и сервисное обслуживание оборудования LANBAO?*

Повторю: с нашей стороны накоплен большой опыт работы именно по датчикам положения. Как раз это направление разрабатывает LANBAO. Поэтому нам, как правило, не составляет труда подобрать замену продукту европейского производства, предло-

жить альтернативу из ассортимента LANBAO. Чаще всего эта альтернатива стоит дешевле, чем европейский датчик, не уступает ему по надежности, а кроме того, имеется на складе в России. Мы провели большую работу, и сейчас, если вы находите на нашем сайте датчик какого-нибудь европейского производителя, также выдается возможный аналог из ассортимента LANBAO.

Что касается сервисного обслуживания, то датчик есть датчик, его надо расценивать как расходный материал. Если датчик сломался, его не ремонтируют, а просто меняют на новый. Тем более что его даже разобрать нельзя. А гарантийные обязательства мы несем, но могу сказать, что почти за три года работы с LANBAO рекламаций по датчикам практически не поступало.

*Расскажите о линейке оборудования SENTINEL? Какие типы датчиков и какое еще оборудование SENTINEL поставляете?*

SENTINEL — это как раз китайская компания, которую мы нашли, чтобы дополнить линейку LANBAO. SENTINEL специализируется на датчиках процессов (потока, давления, температуры), изготавливает специализированные разъемы и еще системы распределенного ввода/вывода (рис. 2). Мы поставляем почти всю линейку их продукции. В офисе нашей компании в Москве есть демонстрационный стенд с продукцией SENTINEL, где представлены эти датчики. Можно предварительно позвонить, приехать посмотреть, как это работает, задать вопросы. Разумеется, демонстрационные панели с продукцией LANBAO тоже имеются.

*Вы начали выпускать светосигнальное оборудование под собственным брендом Raventek. Заложены ли в нем какие-либо собственные разработки? Или это ребрендинг?*

Нет, это продукция не собственной разработки. Надо понимать, что наша компания на данный момент не является инжиниринговой, все-таки упор у нас идет на продажи. Но идея поставок продукции под собственным брендом витала года два, и наконец мы придумали Raventek («Равентек»). Долго придумывали название. Raven — это ворон, tek — техника. Технический



Рис. 2. Модули ввода/вывода SENTINEL



Рис. 3. Светосигнальное оборудование Raventek

ворон. А ворон — это одна из самых умных птиц на земле.

Мы решили начать со световых колонн, индикаторов и другой светосигнальной продукции, потому что на тот момент эта ниша на российском рынке серьезно просела. Рассмотрели разных производителей, к некоторым из них съездили в Китай на заводы и с одним из заводов договорились, что эта продукция будет производиться под нашей маркой. Сегодня эту продукцию мы держим у себя на складе в Смоленске и работаем над расширением линейки. Пока линейка включает 19 моделей (рис. 3).

*Для каких задач и отраслей вы создавали линейку Raventek? Какие ниши считаете возможными: только промышленное производство или другие сферы применения тоже (банки, транспорт, госсектор и др.)?*

В первую очередь, конечно, для промышленности. Но в этой линейке есть и будет светосигнальное оборудование, которое может применяться для других целей. Например, светосигнальные колонны, которые служат для индикации на кассах в супермаркетах: показывают, свободна касса или занята. Это изделие с более изысканным дизайном, чем оборудование про-

мышленного назначения. В целом мы планируем расширить линейку под собственным брендом.

Беседовали: С. В. Бодрышев, главный редактор журнала «ИСУП»;

# Sensoren

А. Н. Пустильников, руководитель отдела активных продаж,  
ООО «Сенсорен Электро», г. Смоленск,  
тел.: +7 (495) 150-4800,  
e-mail: info@sensoren.ru,  
сайт: www.sensoren.ru



**23-я Международная выставка материалов и оборудования для обработки поверхности, нанесения покрытий и гальванических производств**

Организатор — компания MVK  
Офис в Санкт-Петербурге



+7 (812) 401 69 55  
expocoating@mvk.ru

Подробнее о выставке:  
[expocoating-moscow.ru](http://expocoating-moscow.ru)



Гальваническое оборудование  
Покрытия и оборудование для их нанесения  
Оборудование и материалы для обработки поверхности  
Оборудование и материалы для очистки сточных вод, воздухоочистки и утилизации отходов

**21|22|23**  
**ОКТАБРЯ**  
**2025**  
Москва, Крокус Экспо