

# Компания «КИТ-Энерго». Производитель и дистрибьютор электротехнических корпусов



Электротехнические шкафы, поставляемые компанией «КИТ-Энерго», это изделия высочайшего качества, выполненные для технически сложных, нестандартных проектов. В статье описано несколько знаковых проектов, в которых приняла участие компания. Директор по развитию ООО «КИТ-Энерго» О.О. Иванов рассказывает об истории предприятия, специфике работы и секретах успеха.

ООО «КИТ-Энерго», г. Нижний Новгород

Большинство дистрибьюторов электротехнического оборудования поставляют стандартную продукцию для проектов. Компаний, которые занимаются решением нестандартных задач, немного. Некоторые из них развиваются не только как дистрибьюторы, но и как производители, выпуская несерийную продукцию под собственной торговой маркой. Такой подход гарантирует заказчику решение с необходимой функциональностью и высоким качеством. К числу таких компаний-дистрибьюторов относится ООО «КИТ-Энерго» из Нижнего Новгорода.

ООО «КИТ-Энерго» специализируется главным образом на поставке шкафов и другого оборудования для автоматизации и распределения. Предприятие с самого начала создавалось как дистрибьютор нижегородской компании «Провенто», известного производителя электротехнических корпусов, и до сих пор активно продвигает продукцию этой марки. Однако довольно быстро портфель «КИТ-Энерго» стал пополняться изделиями других производителей, и на данный момент в каталоге компании можно увидеть более десятка известных брендов. Здесь имеются металлические и пластиковые корпуса DKC, Rittal и Plastim, вентиляторы Fandis, кабеленесущие системы Vergokan и многое другое. А с 2019 года «КИТ-Энерго» предлагает и собственные разработки: термошкафы и нестандартные корпуса, а также промышленные пульты управления. Решения под торговой маркой «КИТ-Энерго» оказались настолько удачны,

качественны и функциональны, что многие заказчики для больших, сложных проектов со специфическими требованиями предпочитают именно их. Кратко охарактеризуем некоторые из этих изделий.

## Нестандартные корпусные решения

Наряду с типовыми шкафами компания выпускает нестандартные корпуса, для которых, по запросу заказчика, необходимо разработать

дополнительные конструктивные решения, отвечающие потребностям конкретного проекта. В качестве примера успешной работы в данном направлении приведем изготовление 15 двухдверных распределительных шкафов по заказу компании «Тайм Системс» – подрядчика по производству щитов управления для Крымского моста. В соответствии со специальными техническими требованиями корпуса были снабжены водоотлив-



Рис. 1. Корпуса компании «КИТ-Энерго»

ным козырьком, сейсмостойким цоколем под кабельную разводку, усилителями сейсмостойкости и другими конструктивными элементами, обусловленными спецификой объекта: соседством моря, сейсмической активностью места размещения (мост), повышенной вибрацией на мостовом сооружении и т.д. Такой шкаф способен надежно защитить оборудование от сильного ветра с песком, морского воздуха, постоянных вибраций и других агрессивных воздействий. Его сейсмостойкость — 9 баллов, как и у самого моста.

Все поставленные образцы были подвергнуты лабораторной экспертизе, а один прошел полный цикл всех испытаний в специализированной лаборатории. При этом весь срок изготовления партии, от заказа до поставки, занял всего пять недель.

#### Промышленные пульты управления

Вторым важным направлением в линейке продукции под брендом «КИТ-Энерго» являются промышленные пульты управления. Предприятие разрабатывает, производит, а также

модернизирует пульты управления, уделяя серьезное внимание не только функциональности, но и технической дизайну. Ведь огромное значение имеет удобство оператора, оптимальное расположение кнопок и рычагов управления, применение соответствующих материалов, индикаторов и т.д.

В качестве иллюстрации отметим еще один знаковый проект, в работе над которым компания приняла участие, — модернизацию промышленного пульта управления для доменной печи Новолипецкого металлургического комбината. Данную работу компания «КИТ-Энерго» выполнила совместно с компанией «АВС Инжиниринг». Пульт управления для домен-

ной печи — это большое сооружение, включающее отдельное помещение с несколькими шкафами, мониторами и столешницей, на которую выведены кнопки управления. Коллектив «КИТ-Энерго» отвечал за создание корпуса пульта управления. Задача была — в точности сохранить габариты всех обновленных деталей. Сроки были установлены весьма ограниченные — 4 недели. Из них одна неделя ушла на проектирование, а три — на производство на заводе в Нижнем Новгороде.

Чтобы подробнее узнать об этих и других проектах, мы обратились к директору по развитию компании Олегу Иванову с просьбой рассказать о деятельности коллектива и планах на будущее.



## Интервью с Олегом Олеговичем Ивановым, директором по развитию ООО «КИТ-Энерго»

**ИСУП:** Олег Олегович! Расскажите немного о своем коллективе. Какие специалисты составляют его костяк?

**О.О. Иванов:** Все мы — выходцы с завода «Провенто», специализирующегося, как и мы сами, на электротехнике. Работаем с 2008 года и за это время хорошо изучили рынок. Особенность нашего коллектива — очень сильная техническая часть. Мы ведь начинали как дистрибьюторы, да и до сих пор ими являемся, но все наши менеджеры по продажам — технические специалисты. Они проходят обучение и сдают экзамены по продукции как непосредственно на заводах-изготовителях, так и у нас — внутри компании. Такой специалист способен подобрать любую продукцию, сделать замену с одного бренда на другой, проанализировать специ-

фикацию и подсказать клиенту, что в ней лишнее, а что нужно добавить, для того чтобы шкаф собрать.

**ИСУП:** А какие отношения вас сегодня связывают с компанией «Провенто»?

**О.О. Иванов:** Какие отношения? Мы там работали с момента, когда завод еще строился, то есть с начала 2008 года. Производственная площадка тогда еще не была готова, только вентиляцию еще производили, а мы возили шкафы «Провенто» «под мышкой» по всей России. А проработав на предприятии порядка 7–8 лет, доросли до директоров дивизионов и перешли в собственный бизнес, согласовав это с генеральным директором завода. Нам были предоставлены дистрибьюторские условия, и мы начали заниматься собственным бизнесом именно как ди-

стрибьюторы «Провенто». Да мы и до сих пор партнеры «Провенто», причем одни из лучших! Мы знаем их, а они знают нас. Мы досконально изучили их продукцию и даже инженерам «Роскосмоса» указываем на ошибки в технической документации, когда они собираются заложить шкафы в проект. Кроме того, мы находимся вблизи завода, это дает нам конкурентные преимущества, ведь мы можем оперативно решить любые вопросы, максимально быстро отгрузить произведенную продукцию и т.д. Так что у нас хорошие многолетние партнерские отношения, это наш ведущий бренд, который мы продвигаем и продаем.

**ИСУП:** А есть ли у вас собственная производственная площадка?

**О.О. Иванов:** Да, есть, и мы выпускаем на ней изделия под своим брен-

дом. В основном это нестандартные единичные решения, сложные проекты, которые требуют специализированного подхода. Мы решаем сложные технические задачи, создаем пульта управления для морских судов и для металлургических заводов, выпускаем изделия из нержавеющей стали и т. д.

**ИСУП:** Можно ли сказать, что нестандартные и сложные технические решения – ваш конёк? Что это специфика именно вашей продукции?

**О. О. Иванов:** Да, именно так. Если перед предприятием стоит задача сделать технически сложное изделие хорошего качества, то ему к нам. Допустим, нужно изготовить пульт управления. Нашего немецкого конкурента придется ждать 4 месяца. А мы выполним заказ за 4 недели. Мы сами можем разработать проект, сделать чертежи и по техническому заданию, по опросным листам изготовить идеальное оборудование.

**ИСУП:** В прошлом году вы выполнили несколько знаковых проектов: работали над пультом управления для доменной печи металлургического комбината и шкафами управления освещением для Крымского моста. Расскажите о них подробнее.

**О. О. Иванов:** О первом проекте я только что упомянул. Это как раз металлургическому комбинату наш конкурент назвал срок порядка четырех месяцев, тогда как нужно было запустить управление домной буквально через полтора месяца. В запуске должен был участвовать премьер-министр Дмитрий Медведев. Тогда обратились к нам и доверили половину проекта, ведь мы были для металлургического комбината совсем новым партнером. Однако мы не просто уложились в срок, а выполнили свою работу четко и с идеальным качеством. Поэтому сейчас, спустя год, нас пригласили участвовать во второй очереди про-

екта, причем доверили производство оборудования уже полностью.

Что касается Крымского моста, то там перед подрядчиком, который отвечает за систему управления освещением, ООО «Кит-Энерго», стояла очень сложная задача. Шкафы должны были быть изготовлены из нержавеющей стали, с сейсмостойкостью 9 баллов, потому что мост постоянно трясет. Они должны были обладать вандалостойкостью, чтобы не вскрыли и не поломали, то есть замки и петли необходимо было скрыть. Плюс агрессивная среда: ветер, вода, песок. Всё это забивается в отверстия, а значит, отверстия должны быть защищены. Мы выполнили все задачи и получили сертификаты на свою продукцию.

И это далеко не единственный наш морской проект. Например, мы приняли участие в модернизации крейсера-торпедолова. Нам поручили выполнить пульт управления крейсером и штурманский стол. Подробнее я рассказать не могу, но военная приемка пройдена, и, более того, военные были удивлены высоким качеством, с которым выполнена работа. Так что сейчас нас пригласили участвовать в модернизации еще семи крейсеров.

**ИСУП:** То есть вы работаете по специальным проектам для Гособоронзаказа?

**О. О. Иванов:** Да, работаем уже на протяжении долгого времени. К нам могут обратиться компании, которым необходимо реализовать проект через казначейские счета в профильных банках, потому что мы умеем работать и с казначейскими заказами, и со спецсчетами по договорам.

**ИСУП:** Как вы думаете, за что ценят клиенты: за качество продукции? Скорость и точность поставки? Цены? Готовность работать по сложным техническим заданиям?

**О. О. Иванов:** У нас есть такой лозунг: «Кит-Энерго» — это успех в экспертности». Общаясь с экспертом, клиент чувствует, что понимают все его проблемы и тревоги (которых может быть довольно много). Вот если с вами разговаривает простой «сбытчик», которому главное посмотреть по артикулу, есть ли товар, и, не понимая, что это за товар, сказать: «Да, я могу вам отгрузить», — это одно. И совсем другое, когда с вами работает не просто хороший продавец, который может оперативно зарезервировать товар на главном складе и сориентировать, сколько времени потребуется, чтобы с главного склада на этот пришло, или сразу просчитать стоимость логистики и сэкономить клиенту деньги, но и технический специалист, который заглянет в проект и скажет: «У вас в заявке почему-то указано столько-то штук, а этот товар не в штуках, а в комплекте, и вам столько комплектов не нужно для шкафа». Также порекомендует необходимые комплектующие для вашего решения или подберет за вас необходимый конструктив корпуса. Вот он эксперт, причем во всех сферах: и в логистике, и в продажах, и по технической части.

«Успех — в экспертности» — вот наше кредо. Мы разрешим любую проблему заказчика, работаем и с госконтрактами, и с казначейскими счетами. Мы работаем с Роскосмосом, поставляя шкафы на космодромы «Восточный» и «Плесецк». А цены — это на самом деле вторично. Наши клиенты могут купить у нас продукцию даже дороже, чем купили бы у конкурентов. Но у нас высочайшее качество, и они нам доверяют.

Ну и кроме того... пришлите нам любой чертеж, пусть даже на салфетке. Мы свяжемся с вами и доведем его до идеального технического задания, которое наш специалист-инженер отчертит, а наше производство воплотит «в железо».

Беседовал С. В. Бодрышев,  
главный редактор журнала «ИСУП».

ООО «Кит-Энерго», г. Нижний Новгород,  
тел.: 8 (800) 775-4609,  
e-mail: info@kitenergo.ru,  
сайт по стандартной продукции: kitenergo.ru,  
сайт по нестандартной продукции:  
kit-energo.com

