

От брокерского бизнеса до проектной работы: путь, пройденный «Авитоном»



Компания «Авитон» была основана в 1998 году, запомнившаяся россиянам как год кризиса. Спустя 15 лет она занимает прочные позиции на рынке электроприводов, источников питания и инерциальных датчиков и продолжает интенсивно развиваться. Об истории компании, ее основных достижениях и планах рассказывает генеральный директор ООО «Авитон» Андрей Сапончик.

— Андрей Владимирович, расскажите, с чего же все начиналось?

— Первые два года компания занималась брокерским бизнесом и работала по схеме подбора комплектации по спецификациям. Тогда же были установлены первые контакты с зарубежными поставщиками — дистрибьюторскими компаниями Setron, Avnet, Arrow (она тогда еще называлась Spoerle). Я пришел в компанию в 2000 году, в то время велась первоначальная наработка клиентской базы и поиск компаний-производителей, продукцию которых мы могли бы представлять. Новых партнеров мы искали в основном за рубежом. Конечно, рассматривались и российские заводы, однако с ними уже тогда было сложно работать: вроде бы

все есть, но никто не берет сказать, сколько это стоит, никто ничего не может гарантировать. Мы сделали ставку на долгосрочное партнерство с зарубежными компаниями. В 2001 году в «Авитоне» появилось направление, которое до сих пор остается для нас значимым, — импульсные источники питания. В том же году мы начали работать с продукцией известного на нашем рынке тайваньского производителя Mean Well. Это был первый шаг к тому, чтобы наша компания из обычного перепродавца электронных компонентов превратилась в серьезного участника рынка, стала связующим звеном между потребителями и иностранными производителями, начала внедрять на российский рынок новые технологии.

Трудно ли было получить статус официального дистрибьютора компании Mean Well? Было ли это запланированным решением или случайным шагом?

— У нас появились заказчики, которые использовали импульсные источники питания, но они обращались к европейским производителям. Мы же решили предложить им аналог того же уровня по качеству, но заметно дешевле. В «Авитоне» всегда ориентируются на потребности заказчика. Компания Mean Well была среди рассматриваемых, а статус дистрибьютора на тот момент получить было достаточно просто. Мы совершили несколько поставок и в 2001 году заключили свой первый дистрибьюторский контракт.

Что еще было сделано в рамках развития направления «Источники питания», помимо многолетнего успешного сотрудничества с Mean Well?

— С самого начала ставилась цель предлагать большой ассортимент моделей источников питания, чтобы клиент, придя к нам, мог решить практически любую задачу. Сегодня эта цель во многом достигнута. Например, мы активно развиваем новое для нас направление — лабораторные источники питания. В этой области мы сотрудничаем с голландской фирмой Delta Elektronika B.V. Для того чтобы облегчить клиентам возможность применения источников питания Delta Elektronika, в этом году ряд серий был внесен в Государственный реестр измерительных средств РФ.

Относительно недавно у нас появился собственный бренд — Blitz-power. К его созданию нас подтолкнул ряд задач заказчиков, которые не закрывались источниками питания, представленными на тот момент в нашей линейке поставок. Мы составили набор технических заданий, выбрали заводы в Юго-Восточной Азии, соответствующие нашим требованиям, и вывели на рынок Blitz-power с линейкой DC/DC-преобразователей с расширенным температурным диапазоном. Бренду исполнилось всего четыре года с момента внедрения, однако сегодня мы предлагаем клиенту склад с ходовыми позициями, гибкую ценовую политику, а также осуществляем разработку и изготовление источников питания по техническому заданию клиента.

— *Другое значимое сегодня направление деятельности компании — электроприводы. Как оно формировалось?*

— В процессе нашей работы и общения с существующими и потенциальными заказчиками стали появляться запросы на маломощные электроприводы. И мы начали изучение рынка, поиск производителей по этому направлению. Так мы вышли на швейцарскую компанию *taxon motor* — производителя прецизионных приводов. В 2004 году мы заключили с ней эксклюзивный контракт и вот уже девять лет являемся ее официальным представителем на российском рынке. Это сотрудничество уже более высокого уровня, с ведением не просто дистрибьюторской, но и мощной проектной деятельности. За годы сотрудничества с *taxon motor* у нас накопился большой опыт реализации технически сложных и зачастую очень интересных проектов. Одним из них был крупный проект в области робототехники, для которого компания *taxon motor* разработала и изготовила уникальные приводы по техническому заданию заказчика. Для нас этот проект был важен не только своей коммерческой составляющей, но и полученным опытом. Аналогичным образом компания *taxon motor* участвует в технически сложных проектах в различных областях с целью получения опыта и усовершенствования технологий. Например, сотрудничество с NASA делает компании имя, а то, что марсоход с приводами *taxon motor* на борту бесперебойно работает несколько десятков лет, показывает надежность разработок. Несомненно, в таких проектах всегда присутствует имиджевая составляющая.

— *Кроме источников питания и приводов, вы стали заниматься еще и датчиками. Почему именно ими?*

— Если мы посмотрим на путь развития компании, то его очень точно может охарактеризовать фраза «От простого к сложному». Каждый новый бренд в линейке поставок встает в единую цепочку с имеющимися и решает дополнительную задачу в системе за-

казчика. Так, на определенном этапе мы поняли, что одна из перспективных рыночных ниш — решение задач измерения параметров движения и положения. Благодаря тесной работе и обмену опытом с нашими партнерами (клиентами и поставщиками) мы последовательно заключили соглашения с компаниями *Colibrys* (Швейцария) и *Sensorog* (Норвегия) и начали работу по продвижению на рынке их продукции — инерциальных датчиков на базе МЭМС-технологий. Сама по себе технология МЭМС в настоящее время активно развивается, что влечет за собой и развитие рынков. Например, инерциальные датчики, построенные на базе МЭМС, имеют ряд ощутимых преимуществ. Это позволяет им активно проникать на рынки, до недавнего времени занятые другими типами инерциальных датчиков.

Сейчас группа датчиков также дополнена датчиками угла поворота, построенными на разных технологиях (компания *Micronog*, *Netzer Precision Motion Sensors* и другие). Для ряда заказчиков они интересны не только в составе привода, но и как отдельный компонент для установки в систему.

— *В 2008 году вы совместно с компанией тахон motor открыли учебный центр на базе БГТУ «Военмех». Какую цель вы преследовали?*

— Причин для его создания было несколько. Каждый год мы проводим семинары, рассказываем о новой продукции потенциальным и существующим клиентам. Но даже при наличии образцов демонстрация проходит не так наглядно. Другое дело, когда люди могут самостоятельно участвовать в рабочем процессе и общаться с производителями и преподавателями вуза, которые применяют теоретические знания на практике.

Мы задумались, что еще можем сделать для продвижения продукции. Хорошо, если молодые инженеры будут учиться на современном оборудовании и в будущем смогут применять полученные знания на практике. Мы рассматривали несколько вузов для реализации проекта и остановились на БГТУ

«Военмех», потому что там есть профильная кафедра мехатроники и робототехники. В 2008 году руководители трех компаний приняли совместное решение о реализации этого проекта. «Авитон» и *taxon motor* предоставили необходимое оборудование, а университет предоставил площадку и обеспечил выпуск методических пособий, были сделаны лабораторные работы для студентов.

Задачу учебного центра несколько. Студенты обучаются на практике, а специалисты повышают квалификацию. Для этого мы приглашаем тренеров из *taxon motor*. Мы расцениваем учебный центр как долгосрочную инвестицию, для нас это некоммерческий проект, ориентированный на будущее. В начале марта следующего года будет открыт еще один учебный центр в Москве, при МГТУ им. Н. Э. Баумана, одном из старейших технических вузов России, который ведет подготовку специалистов по всему спектру современного машиностроения и приборостроения. Пользуясь случаем, хотел бы пригласить заинтересованных специалистов на это мероприятие.

— *Как вы представляете себе дальнейшее развитие компании?*

— Развитие должно происходить гармонично, обеспечивать количественный и качественный рост и сопровождаться эволюцией внутри самой компании. Дальнейшее развитие «Авитона» мы связываем с расширением линейки поставок и поиском новых направлений, повышением степени интеграции предлагаемых решений, совершенствованием сервиса. Главные наши ресурсы — это опыт и люди. Сегодня «Авитон» — это сформировавшаяся команда специалистов. Многие из наших сотрудников работают в компании более 5 лет, а некоторые — свыше 10. Мы знаем наш продукт. Мы знаем наших клиентов. Мы знаем, как наилучшим образом решить их задачи. В конечном итоге мы «продаем точность» на российском рынке. ■

*Интервью провела
Евгения КЛЕЙМЕНОВА*