

Компания

В Высокопрофессиональный, творческий коллектив специалистов и единомышленников в области комплексного решения задач, связанных с эффективным использованием регулируемого электропривода

Е Единый цикл от разработки, проектирования, производства оборудования до адаптации его к конкретному технологическому процессу. Интеллектуальная и техническая поддержка на всех этапах, гарантийное и сервисное обслуживание

С Стабильное положение компании на российском рынке производителей силовой преобразовательной техники и автоматизированных систем управления технологическими процессами с 1992 года

П Преобразователи частоты, устройства плавного пуска электрических двигателей, станции автоматического управления электроприводом с фирменным знаком «ВЕСПЕР» успешно используются более тысячи предприятий в металлургии, машиностроении, нефтепереработке, химической, пищевой, деревообрабатывающей промышленности, ЖКХ и других отраслях в более чем 250 городах России и стран СНГ

Е Если Вы хотите использовать регулируемый электропривод на своем предприятии, но сомневаетесь в эффективности принимаемого решения – станьте нашим партнером. Мы обследуем Ваш объект, выполним расчет экономической эффективности, разработаем проект, изготовим и поставим оборудование

Р Решение проблем автоматизации сложных технологических процессов, решение задач энергосбережения и экономии энергоресурсов, снижение производственных затрат и улучшение экологической обстановки на промышленных объектах требуют сегодня широкого использования регулируемого электропривода с частотным управлением. Мы готовы помочь Вам в этом.



1. Компания «Веспер» один из немногих российских производителей силовой преобразовательной техники. Расскажите о пути развития своей компании, с чего все начиналось и что на текущий момент представляет из себя компания «Веспер»?

Более 25 лет назад на базе зеленоградских НИИ электроники и под эгидой Министерства электронной промышленности выпускниками МФТИ (Физтеха) была создана наша компания для решения задач комплексной автоматизации сложных технологических процессов «под ключ». Задача управления электроприводом сначала была для нас прикладной. Столкнувшись с этой задачей в качестве пользователей, мы обнаружили значительный потенциал рынка преобразователей и софтстартеров, а также пробелы в комплектации и программных решениях

российских предложений по сравнению с ведущими европейскими, американскими и японскими производителями. Именно столкнувшись с задачей со стороны ЗАКАЗЧИКА, мы смогли предложить рынку такое решение производственных задач, что за эти 25 лет смогли занять лидирующие позиции на рынке.



2. Тогда расскажите о Вашем Заказчике?

Наши покупатели – это без преувеличения представители всех отраслей народного хозяйства России и стран ЕАЭС. В любой отрасли, где есть электродвигатели, мы предлагаем широкое внедрение частотных преобразователей для решения технологических и экономических задач. Мы стараемся, чтобы наш покупатель не просто приобрел у нас оборудование, а чтобы мы стали добрыми друзьями. Чтобы нас рекомендовали как экспертов в решении задач управления приводом. Как приятно было услышать, что наши Заказчики рекомендовали наши услуги не просто на выставках или совещаниях а даже на ... рыбалке, охоте, соседям по даче и т.д. Мы нашего Заказчика любим и на сторону не отдадим (шутка). А по делу – в основном это инженеры - энергетики, механики, метрологи, электрики, конструкторы, проектировщики, специалисты АСУ ТП. Приятно заметить, что наконец то наш Заказчик «помолодел». Молодежь уверенно вступает в ряды наших Заказчиков. И изучает наше оборудование уже с институтской скамьи.



3. Как в настоящее время вы охарактеризуете рынок частотных преобразователей в России?

Оцениваем в нашей стране отношение регулируемого привода к общему количеству применяемых электродвигателей в 15 ... 20%. В то время как в Европе например эта цифра доходит до 30 ... 50%. Поэтому перспективы внедрения регулируемого электропривода в России до сих пор большие. Изменения видим в повышении конкуренции, особенно со стороны европейских производителей, и особенно тех, кто стал использовать недорогие китайские комплектующие, а также появление новых, пока «темных лошадок», как правило уступающих основным участникам в качестве оборудования и предлагаемых услуг. В общем, «нормальная» кризисная ситуация. Или удешевляй себестоимость, или увеличивай долю на рынке. Мы видим свое присутствие на рынке именно без потери качества предлагаемого оборудования и предоставляемых услуг, а также в расширении присутствия в регионах.



4. Согласно данных на Вашем сайте у Вас более 140 дилеров и 17 сервисных центров. Вы присутствуете во всех регионах РФ. Чем обусловлена такая популярность торговой марки «Веспер» в РФ?

Еще 20 ... 25 лет назад, на активно растущем рынке, когда «Веспер» только завоевывал аудиторию, наши акценты были направлены на конечного потребителя. Теперь для расширения предоставляемых услуг Заказчику уже необходимо предоставить региональное присутствие. Политика сотрудничества с Дилерами отработана и дает хорошие результаты. Создаем все условия комфортной работы и развития. В компании создана уникальная система технической поддержки сервисных инженеров, подробнейшая сервисная документация по частотным преобразователям представлена в открытом доступе на сайте (такого открытого подхода к сервису Вы не найдете ни у кого из конкурентов), поддерживаются региональные склады запчастей, проводится обучение по ремонту оборудования. Такой подход позволяет реализовать самый эффективный, объемный и срочный сервис. Считаем наше сервисное предложение лучшим в стране.

Всегда ждем пополнения в ряды партнеров, и приглашаем к взаимовыгодному сотрудничеству.



5. Какой ассортимент преобразовательной техники (ПЧ и УПП) Вы производите на текущий момент?

Самый необходимый, для нашего покупателя. Стараемся иметь в реестре оборудования 5...6 основных моделей относительно универсальных преобразователей, но чтобы весь спектр задач перекрывали и с запасом, чтобы основные задачи решались двумя, а лучше тремя моделями (ну может быть с небольшим расширением опций). Опять же для удобства покупателей.



6. Какие модели ПЧ и УПП являются наиболее популярными у потребителей, почему?

Именно по причине унификации моделей практически все они популярны у Заказчика. Многие определились быстро (даже сразу), и уже не меняют выбранные модели. Если надо управлять насосными агрегатами, то и выбор модели EI-P7012 или E2-8300, если станочным приводом – EI-9011 или E3-9100, если конвейерным – то E2-MINI или E3-8100 и т.д.



7. С какой периодичностью Вы обновляете модельный ряд ПЧ и УПП, актуально ли это для современного потребителя?

Модельный ряд обновляем редко, чаще модернизируем. Считаем, что среди нынешнего многообразия предложения у конкурентов, большое количество узкоспециализированных устройств скорее недостаток. Выводим на рынок новые модели при существенной экономии или увеличения эффективности, 7 раз «отмерим». Обычно для снижения стоимости оборудования реализуем появляющиеся новые достижения в технологиях, аккуратно дорабатываем все программные решения, при этом интерфейс преобразователей, их логику работы не меняем. За последние 10 лет одну модель перестали производить, две модели начали. Чаще увеличиваем предложение услуг сервиса. Чего только стоит оплата доставки оборудования по всей России. Это Заказчика завоевывает эффективнее.



8. Перечислите ключевые преимущества ваших продуктов, почему покупатель должен выбрать ПЧ и УПП Веспер?

Тут как по учебнику. Чем качественнее, шире и дешевле предложение, тем оно более популярно. Качество оборудование на высоте (комплектующие те же, что и у ведущих производителей, как говорит мой коллега – «из одной корзины»), спектр услуг – самый широкий среди других предложений на рынке. Часто замечаем, что появление новых услуг в нашем перечне, быстро появляются у наших ведущих конкурентов. Мы, пионеры многих новых сервисных услуг на нашем рынке: русифицированный интерфейс приборов, закрепление персонального менеджера за каждым Заказчиком, продажа комиссионных преобразователей, оплата доставки оборудования по России, открытая ремонтная документация, и др. Мы многие инновации конечно заимствовали у передовых зарубежных

производителей, но очень точно адаптировали их для российских условий, а многие уже придумывали самостоятельно.

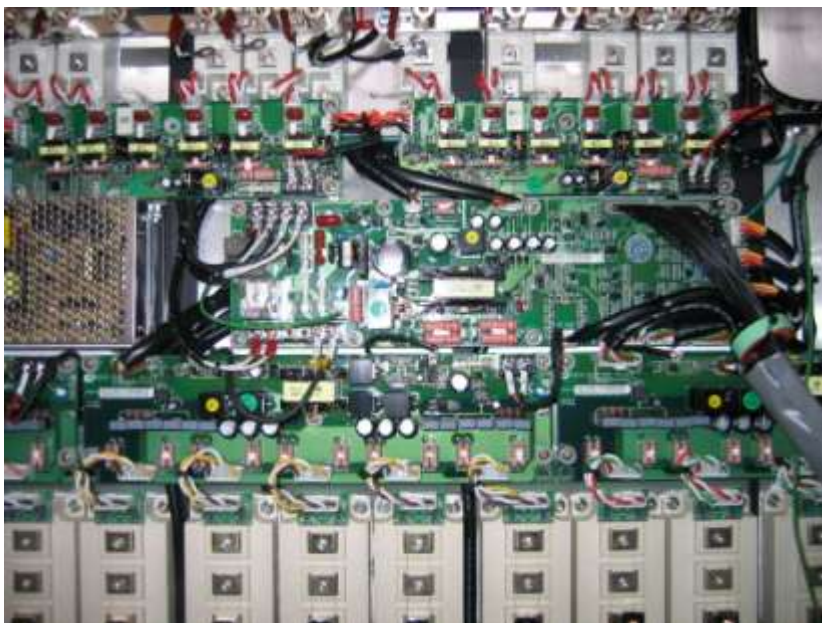


9. Опишите своих конкурентов, кто они?

Тут тоже все просто, это известные европейские и японские производители. Весь цвет так сказать. Существующие и появляющиеся отечественные и китайские производители, или не широко распространены, или пока малоизвестны.

10. Могут ли ПЧ и УПП компании «Веспер» конкурировать с известными западными брендами, например ABB, SIEMENS, DANFOSS, SHNAIDER ELECTRIC и другими?

Не только могут, но и с успехом конкурируют. Более того, многие известные производители стараются от нас не отстать. Как нам кажется.



11. Какие программы лояльности и акции стимулирования сбыта Вы практикуете для своих партнеров и конечных потребителей?

Самые востребованные: скидки при постоянном сотрудничестве, самое оперативное и широкое консультирование по процессу внедрения техники и решения технологических задач, оплата доставки оборудования по России, поддержка складов и сервисных центров в регионах, семинары и обучение применению преобразователей «Веспер»

12. Какие перспективы и пути развития для компании «Веспер» Вы видите на ближайшие несколько лет?

В кризисном состоянии экономики считаем главной задачей движение вперед, даже может быть медленное. Поиск новых экономических и технических решений, новых услуг, новых возможностей для покупателей и пользователей нашего оборудования, создание максимально комфортного и удобного взаимодействия с нашими Партнерами и Заказчиками.



13. Расскажите о новинках и планах развития продуктовых линий ПЧ и УПП «Веспер». Что мы сможем увидеть в ближайшем будущем?

Будем продолжать расширять наше предложение по услугам, продуктам и сервису. И наши новые предложения уже не за горами.

Спасибо Вам и всем читателям за интерес к нашему предложению!

С уважением, отдел продаж и Ваш добрый друг Новицкий Павел

Компания ВЕСПЕР

Мы всегда рядом с вами!

- Более 25 000 предприятий за всю историю деятельности в более чем 1000 российских регионах. Самые достоверные данные о вашей компании.
- Более 1000 официально действующих договоров на все регионы России.
- Более 1000 официально действующих авторизованных партнеров. Контроль по всей стране.

The advertisement features a man in a blue and white striped shirt in the foreground. Behind him is a map of Russia with numerous colored markers (red, blue, purple) indicating company locations. The background is a dark green color with a grid pattern.