

Руслан ИОРДАНСКИЙ

Создатель компании «Новые Инженерные Технологии» разработал новое оборудование для создания заклепочных соединений, превратил компанию в одного из лидеров российского рынка и готовит ее к выходу на международный уровень.

В какой момент вы решили, что будете заниматься разработкой пуклевочных инструментов? И, кстати, что, это вообще, такое?

Пуклевочный инструмент нужен для создания неразъемного соединения листовых материалов с помощью пластической деформации. По сути это холодная сварка. Сегодня с помощью пуклевочного инструмента создается большинство изделий систем вентиляции, хотя он применяется везде, где нужны соединения листового материала – недавно, например, мы разработали специальный пневмогидравлический инструмент для компании, которая производит большие дорожные знаки. Я не планировал развиваться в этой отрасли. Просто однажды, работая монтажником в одной небольшой костромской компании по установке вентиляционных систем, я наметнул своему бригадиру, что могу разработать инструмент, который повысит скорость и качество сборки. Мы договорились о сумме, и я пошел советоваться с отцом. Вместе с ним мы придумали конструкцию инструмента и собрали у себя в гараже первую модель. Буквально на коленке — ни товарного вида, ни эргономики. Но он работал и работал довольно эффективно. Увы, денег мне за него так и не заплатили, поэтому с компанией я расстался и отправился покорять Москву.

Как вы попали на выставку «Мир Климата 2019»?

Путь до собственного стенда, на котором мы представили новую версию инструмента с пневматическим приводом RI3579, способным создавать прямоугольную и круглую форму заклепочного соединения, был интересным и непростым. Приехав в Москву, я начал помогать своему другу, который занимался ремонтом квартир. А в перерывах между отделочными работами думал, кому бы продать свой прототип, который привез с собой в столицу. Набрал в гугле «вентиляция», выбрал две самые крупные компании и позвонил им с предложением. В итоге «Русское общество системы вентиляции» заинтересовала моя конструкция, а «Вентпродукту» больше приглянулся я и мое креативное мышление. Так я сразу убил двух зайцев: в одной компании возглавил направление «Станкостроение», а другой продал инструмент. Чуть позже судьба свела меня с основателем компании Original-Group Равилем Гимадиевым, который, помогая советами и инвестициями, подтолкнул меня к созданию собственного бизнеса. Это с его подачи я собрал

новую версию своего пуклевочного инструмента, придал ей товарный вид, разработал упаковку, придумал логотип Press-Steel и запустил свой первый сайт за пять тысяч рублей, чтобы изучить спрос на свою продукцию, а позже создал собственную компанию «Новые Инженерные Технологии».

Получается, вы личным примером доказали, что правило «Смелость города берет» работает?

На самом деле здесь дело не в смелости – в тот момент на рынке пуклевочных инструментов работали только зарубежные компании. Сначала я доработал инструмент с ручным приводом, обзвонил компании, специализирующиеся на продаже технического оборудования, и наладил сеть продаж, а потом разработал инструмент с пневматическим приводом RS15-19 и запустил серийное производство. У нас получился инструмент с простой и надежной конструкцией с деталями и расходными материалами российского производства — наше предложение

получилось выгоднее зарубежных аналогов. А еще мы начали предлагать разработку оборудования по спецзаказам. Так что стать одной из самых известных компаний на рынке пуклевочного инструмента нам помогла ориентация на российское производство и запросы конкретного потребителя, а участие в выставке «Мир климата 2019» доказало, что мы на верном пути. Сейчас «Новые Инженерные Технологии» выходят на международный рынок: нашими первыми зарубежными заказчиками стали компании из Казахстана, Прибалтики и Нигерии. Но главная задача на сегодня — стать первыми на российском рынке в области производства инструментов для соединения листового материала.

Вы не боитесь, что в какой-то момент вам станет скучно работать в этой отрасли?

Пожалуй, скука в ближайшие годы мне точно не грозит: запуск бизнеса с нуля – это довольно кропотливый процесс, который требует пристального внимания. Кстати, несмотря на то, что наш рынок узко специализирован, иногда попадаются очень интересные заказы. Недавно, нам поступил необычный запрос от предприятия, на котором работают в основном женщины – для них нужно разработать инструмент с облегченной конструкцией. С недавних пор мы параллельно начали развивать новое направление: системы бортового взвешивания для грузовиков NetTruck. Это проект, которое упрощает жизнь водителей грузовиков и владельцев автопарков. Водители получают данные о нагрузке по осям и функцию охраны и наблюдения за автомобилем, а владельцы парка смогут контролировать местоположение и расход топлива и анализировать стиль вождения и историю погрузок. На данный момент несколько крупных компаний уже заинтересовались этой системой. Нам с командой предстоит серьезный путь, и я уверен, что скоро мы откроем еще несколько направлений. Не хочу останавливаться на достигнутом, ведь развивая свою компанию, я развиваю самого себя. Так что скучать нам просто некогда. ©

РАЗВИВАЯ СВОЮ КОМПАНИЮ, Я РАЗВИВАЮ САМОГО СЕБЯ

а еще важно знать, что

Один из главных принципов Руслана – отдыхать, чтобы работать. Эта позиция отлично сочетается с его любовью к путешествиям: в восемь лет он впервые побывал в **Германии**, а потом исколесил всю Европу, посетил Беларусь и познакомился с Таиландом. Руслан не любит вещи «на один раз», предпочитая дорогие и надежные покупки, в юности своими руками собрал себе мотороллер, а сейчас у него есть легендарная **Vespa**.

