



РОССИЙСКИЙ ЗАВОД – УВЕРЕННЫЙ КУРС НА РАЗВИТИЕ!

Всегда приятно поделиться с окружающими хорошими новостями! И мы рады в первом номере представить читателям интервью с Романом Мануйловым, руководителем отдела продаж компании «Гидроресурс». Позитивный настрой и целеустремленность, которыми заряжен этот материал, – прекрасное начало нового года!

С какими результатами компания подвела итоги 2024 года?

В 2024 году компания поставила абсолютные рекорды как по объемам производства, так и по объемам продаж готовой продукции. Согласно нашей внутренней аналитике, на конец 2024 года количество проданных только готовых комплектов системы защиты от протечек воды Hidrolock приблизилось к 150 тыс. Только представьте, какое количество недвижимости

находится под защитой системы Hidrolock! А ведь не охвачено еще огромное число объектов, которые требуется обезопасить от аварий в системах водоснабжения и отопления. По статистике страховых компаний в России зафиксировано 85 % обращений по страховым случаям «потопы». И эта цифра все время увеличивается. Поэтому с каждым годом у нас наблюдается достаточно большой прирост.



То есть все удалось и сбылись все ожидания и прогнозы на 2024 год?

Они не просто сбылись, а превзошли сами себя. Было запущено несколько значимых для нас проектов. Один из них – создание совместного продукта с компанией «Салют Девайс». Это система защиты от протечек воды Sber, управлять которой можно дистанционно через мобильное приложение «Салют» или голосом с помощью умных устройств Sber с виртуальным ассистентом. Система полностью работает на отечественном софте и сервере, расположенном в России.

Также можно сказать, что все больше и больше девелоперов выбирают оборудование марки Gidrolock для защиты от аварий в системах водоснабжения и отопления, а также его интеграции в автоматизированную систему контроля и управления (АСКУ).

Говоря о реализованных проектах, можно отметить поставку оборудования Gidrolock на ряд объектов: ЖК «Остров» компании «Донстрой» (были установлены поквартирные решения, т. е. каждая квартира оборудована системой защиты от протечки воды с передачей на центральный пульт диспетчеризации), ЖК MOD компании MR Group (применены поэтажные решения, позволяющие в случае протечки отключать водоснабжение всего этажа), Клубный дом Armani/Casa девелопера «Восход». Оборудование Gidrolock внесено в проектную документацию объекта «Центральный телеграф» девелопера «Восход» – это проект возрождения знакового исторического здания в центре столицы (ул. Тверская, 7), в котором разместится новый жилой комплекс.

Такой рост наверняка сопровождался и расширением сети компании, открытием новых филиалов?

Сегодня у нас колоссальное число партнеров и дилеров практически в каждом уголке нашей необъятной Родины, к ним всегда можно обратиться за профессиональной консультацией по подбору, монтажу, установке и продаже оборудования Gidrolock.

Пожалуй, говоря о развитии сети компании, стоит акцентировать внимание не на открытии филиалов, а на заложении первого камня в фундамент нашего нового завода. Это будет ультрасовременное предприятие, отвечающее всем современным международным требованиям к производствам, с планом на расширение линейки выпускаемого оборудования – и не только систем защиты от протечек.



Winner ZigBee – новый привод от Gidrolock для обнаружения протечек и предотвращения потопов, передает сигналы аварии через ZigBee, управляется через приложение Smart Life и работает до двух лет на встроенных батареях с возможностью резервного питания



Электропривод Gidrolock Professional BS FB оснащен светодиодной индикацией положения шарового крана и сигналом обратной связи о закрытии. Предусмотрена функция ручного перекрытия крана. Удобная установка и снятие электропривода с площадки без применения вспомогательного инструмента. Высокий крутящий момент на валу двигателя позволяет использовать его в разных отраслях промышленности

Какие ключевые направления вы развили в 2024 году?

Автоматизация и передача данных с наших систем не только пользователю системы как частному лицу через приложение в мобильном телефоне, но и диспетчеру либо консьержу,

управляющей компании по интерфейсу RS-485 с протоколом Modbus.

В случае попадания воды на датчик система может автоматически перекрыть шаровые краны, сигнал моментально поступит на пульт управления. В зависимости от реализации проекта диспетчер или представитель жилого комплекса может дистанционно управлять положением шаровых кранов (дистанционный мониторинг и управление). Это позволяет в рамках одного жилого комплекса объединять более тысячи квартир в единую систему мониторинга, в которую входят не только система защиты от протечек, но и другие инженерные системы: вентиляции, видеонаблюдения и др. То есть это уже полный цикл обслуживания жилого здания, его автоматизация.

Изменился ли ассортимент продукции в прошедшем году?

В начале 2024 года мы дополнили линейку умных устройств, выпустив систему Winner Wi-Fi. Я считаю, это очень перспективное устройство, отвечающее всем требованиям современного потребителя. Устройство объединяет шаровой кран с электроприводом, в который встроены блок управления, а также автономный источник питания (батарейки) для работы во время отключения электроснабжения. При отключении электричества наша система продолжит работать автономно и в случае протечки перекроет краны. Потребителю необходимо только поставить шаровые краны с электроприводом на горячее и холодное водоснабжение и разместить датчики протечки во всех возможных зонах протечки. И привод, и сам датчик тоже работают на батарейках, т. е. это полностью

беспроводная система, которая вообще не требует подключения к сети 220 В.

Системой можно управлять из приложения, голосом или по сценариям. Вы можете создать свой удобный сценарий работы устройства. Например, в 9 утра вы каждый день уходите на работу – шаровые краны будут закрываться, а за пару минут до вашего возвращения они откроются. Если пользователь забыл закрыть краны, уехав в отпуск, он может в любой момент дистанционно прекратить подачу воды из приложения.

Управлять системой можно и голосовыми командами посредством умного голосового ассистента (Алиса, Маруся и др.), и тогда по возвращении домой пользователю для возобновления водоснабжения достаточно, например, просто сказать: «Я дома».

Кроме того, в конце 2024 года мы запустили систему Winner, работающую на протоколе ZigBee, для интеграции в единую систему умного дома

Также модифицировали две системы «Водостоп»: Wi-Fi и Standard Wi-Fi. Мы научили эти блоки управления снимать показания с импульсных счетчиков воды и передавать их в приложение. Теперь не нужно каждый месяц пополнять галерею вашего телефона фотографиями счетчиков, достаточно просто зайти в приложение и в реальном времени посмотреть расход. Можно настроить напоминание, и приложение дисциплинированно сообщит жильцу о необходимости передать показания.

А что касается услуг компании, какие в этом направлении произошли изменения?

Мы расширили базу аккредитованных монтажников. Несмотря на то что монтаж и настройка нашей системы достаточно просты, все больше клиентов обращаются с таким запросом.

В прошедшем году активно работала «Облачная академия» Gidrolock – это семинары и тренинги как онлайн, так и очные, позволяющие любому сантехнику/монтажнику пройти обучение монтажу системы Gidrolock и получить из «первых рук» всю необходимую информацию, а по завершении интенсива – сертификат о прохождении курса по монтажу и настройке, став сертифицированным монтажником нашей компании. Организовываем мы такие семинары не только в Москве, но и во многих городах России.

Также мы сотрудничаем с несколькими учебными заведениями, в которые для учебных целей предоставили наше оборудование. Таким



Блок INTELI – обновленная классика в новом современном дизайне



Деловая миссия в Египте выполнена!



Встречи на выставке Big 5 Global

образом, студенты получают возможность монтировать условную систему водоснабжения и осуществлять настройку оборудования на примере нашего Gidrolock.

Участвовала ли компания в выставках в прошедшем году?

Выставками мы занимаемся с большой отдачей и любовью к своему делу. Побывали на большом количестве выставок, и не только отечественных.

Начнем, наверное, с нашей постоянной выставки, в которой мы участвуем уже более 10 лет и не пропускали ни разу, даже в период ограничений по COVID в 2020 году, – это «Акватерм». В 2024 году выставка была наполнена новыми знакомствами и заключением новых договоров. Вообще эта площадка – хороший повод встретиться с друзьями и партнерами, обсудить планы, новые наработки, послушать наших клиентов, мнение которых для нас очень важно.

Ну и, конечно, мы приняли участие во множестве отраслевых мероприятий: «День монтажника», деловые завтраки, региональные выставки более чем в 50 городах России.

Получили очень интересный новый опыт – посещение выставки Saudi Build в Саудовской Аравии, в Эр-Рияде, и Многоотраслевой деловой миссии в Египте, где мы приняли участие как экспоненты совместно с Фондом поддержки экспорта Московской области. Саудовская Аравия – страна с активным строительством уникальных объектов. Плюс активная политика государства по сбережению водных ресурсов, при которой за

воду платит не потребитель воды, а правительство. Поэтому наша система востребована. Считаю Саудовскую Аравию очень перспективным рынком.

Уже не первый раз мы приняли участие в выставке Big 5 Global в ОАЭ, в Дубае. На данном рынке работаем не первый год. Имеем несколько успешно реализованных объектов, один из них в Абу-Даби – отель с апартаментами Four Seasons.

Также мы посетили международные выставки в Китае: приняли участие со стендами в Canton Fair (Гуанчжоу) и ISH China (Пекин). Поучаствовали в Гонконгской неделе финансовых технологий (FinTech Week) – крупнейшем и наиболее влиятельном в городе собрании международных лидеров в сфере финансов и технологий. Многие пытаются что-то купить в Китае и продать в России, мы же работаем ровно наоборот – экспортируем систему защиты от протечек на рынок Китая. И среди наших китайских коллег оборудование Gidrolock пользуется популярностью и уважением благодаря качеству и интересным решениям.

В этом году уже запланировано более 50 различных выставок, семинаров и других мероприятий.

Раз зашел разговор о планах, чего еще нам ожидать от вашей компании в 2025 году?

Развития цифровых сервисов. Мы планируем запустить новый сайт компании, сейчас он находится в разработке. Новый сайт будет удобен для всех категорий пользователей нашего оборудования. Потребитель – обычный человек,



Встречи на выставках

как мы с вами, – сможет с легкостью выбрать систему, оптимально подходящую под его требования, при необходимости тут же заказать монтаж и установку оборудования. Мастер-сантехник – получить всю необходимую информацию по настройке, подключению и запуску системы. Найти не просто паспорта, а видеоинструкции по установке. Проектировщик – получить BIM-модели, которые ему необходимы для Revit, и другую нужную информацию. Девелоперы – получить всю информацию о нашей компании и реализованных нами проектах, а также подобрать необходимый для себя функционал.

Плюс на сайте будет действовать программа подбора – можно будет покупать не только готовые коробочные решения, а сделать систему под себя: выбрать нужный кран, блок, датчик, сразу увидеть стоимость и получить смету, которую можно оперативно передать в работу, оплатить и ждать доставку. Не всегда готовое решение релевантно запросу потребителя, и мы это понимаем.

А новинки оборудования?

На текущий момент мы планируем выпустить несколько новинок оборудования.

Это будет новый центральный блок управления с расширенным функционалом, который будет включать в себя множество полезных функций: управление через приложение, управление через Modbus, радиосигналы – т. е. объединять все в одном устройстве; две отдельные

зоны, автономное питание. Выпустим, так сказать, самое современное устройство. Кроме того, модернизируем старый блок управления Premium, заменим аккумулятор на более современный.

Эти новинки будут презентованы на выставке Aquaflame и, наверное, ближе к ней будут доступны для заказов.

Часть планируемых разработок вообще не связаны с системой защиты от протечек. Это автоматическая система промывки магистральных фильтров, благодаря которой пропадет необходимость ежемесячно вручную открывать этот фильтр и промывать его. Наш привод будет все делать автоматически. Выполнен он будет в нескольких вариациях: с питанием от сети, с работой от батареи до семи лет и программируемая система, в которой будет заложена возможность задавать рабочие интервалы, частоту открытия и другие параметры.

Также у нас есть второе направление – DeLUMO – управление беспроводным светом. Оно, можно сказать, получит вторую жизнь как DeLUMO 2.0, управление будет осуществляться через телефон, умные устройства и т. д.

В 2025 году в планах компании развитие регионов. Сейчас мы активно работаем с Беларусью и странами СНГ. В 2025 году в планах выйти на зарубежные рынки, на которых мы ранее никогда не были представлены – это Индия, Египет, Индонезия. Начинаем выходить на мировой уровень! ❖

gidrolock.ru