

«ОНИКС» — 10 ЛЕТ НА РЫНКЕ



Но это далеко не все достижения, которыми может похвастаться «ОНИКС» за время своей работы. Нагляднее всего успех подтверждают цифры.

«ОНИКС» в цифрах:

- 10 лет успешной работы на рынке.
- Более 6 000 клиентов.
- Численность сотрудников компании — 80 человек.
- Площадь склада — 7500 м².
- Участие более чем в 30 профильных выставках.

Безусловно, «ОНИКС» не планирует останавливаться на достигнутом. О планах на будущее с горизонтом до 2018 года поделился генеральный директор компании Дмитрий Александрович: «Во-первых, мы и дальше намерены укреплять наши сильные стороны — совершенствовать систему контроля качества, наращивать производственные мощности и увеличивать количество поставщиков продукции. Во-вторых, будет продолжена работа над расширением ассортимента как за счет расширения основной линейки продукции, так и за счет ввода новой. В-третьих, мы будем активно осваивать новые рынки».



География наших клиентов давно вышла за пределы Санкт-Петербурга, и, безусловно, это не могло остаться без внимания руководства. С начала текущего

Выходя на рынок, каждая компания первоочередной задачей для себя ставит на нем закрепиться. Пожалуй, первые годы работы следует признать определяющими во всем жизненном цикле организации, ведь именно на этом этапе, в ходе естественного конкурентного отбора, значительное количество фирм прекращает свое функционирование. В 2016 году, а если быть точнее, то 14 апреля, компания «ОНИКС» отмечает десятый, юбилейный день рождения. Можно смело говорить о том, что наша компания успешно освоилась на рынке деталей трубопроводов и сейчас ставит перед собой более серьезные задачи.

Появлению на свет фирмы «ОНИКС» предшествовало глубокое маркетинговое исследование состояния и перспективности рынка соединительных деталей трубопроводов, изучение характера спроса, а также детальный конкурентный анализ. Определив тенденцию устойчивого роста рассматриваемого рынка, группа единомышленников во главе с Дмитрием Александровичем Ранковым приняла решение об учреждении новой компании, получившей название «ОНИКС». Почему именно «ОНИКС» — это уже скрыто историей. Но название было звучным и ярким, а ведь известно, как корабль назовешь, так он и поплывет. И «ОНИКС» уверенным курсом отправился вперед, уже на старте получив самые высокие оценки от клиентов. С первого дня работы нового предприятия главный упор был сделан на качество поставляемых изделий, что и по сей день остается основным конкурентным преимуществом компании. В связи с этим важным этапом в истории фирмы стала аттестация и аккредитация собственной лаборатории разрушающего и неразрушающего контроля в 2014 году. Данная лаборатория могла выполнять работы по неразрушающему контролю методами визуально-измерительного контроля, а также ультразвуковой толщинометрии и дефектоскопии.

ДЕТАЛЕЙ ТРУБОПРОВОДОВ

года функционирует представительство «ОНИКС» в Екатеринбурге, что во многом упростило работу для клиентов из Уральского, Приволжского и Сибирского регионов и открыло для них ряд дополнительных преимуществ.

Региональный представитель «ОНИКС» в Екатеринбурге Евстратовский Владислав, отмечает: «Основной акцент в работе в Уральском регионе сейчас поставлен на надежные, бесперебойные и своевременные поставки клиентам. Наша цель стать для партнеров компанией № 1, тем поставщиком, к которому они всегда могут обратиться за качественными элементами трубопровода и трубопроводной арматурой. Как мы этого добьемся? Прежде всего, благодаря грамотным персональным менеджерам по продажам, закрепленным за каждым клиентом, и полным наличием предлагаемого нами ассортимента на складе в Екатеринбурге, который совсем скоро начнет свою работу. Это позволит нам значительно увеличить скорость поставок, а также оптимизировать затраты, что в настоящее время для многих заказчиков является, пожалуй, ключевым фактором в работе».

Стратегически важным для «ОНИКСа» стало развитие нового направления, а именно, ввода в номенклатуру трубопроводной арматуры.

Начиная с марта 2016 года, компания стала официальным дилером завода — производителя шаровых кранов ALSO. По мнению специалистов, задействованных в данном проекте, текущая ситуация является идеальной для входа на рынок, когда клиентам необходимы качественные изделия по доступным ценам. В настоящее время продуктовая линейка включает в себя стандартную серию с корпусом из стали 20, линейку RS из стали 09г2с, а также линейку GAS, подкрепленную

сертификатом «ГАЗСЕРТ», корпус которой также выполнен из стали 20.

Номенклатура пополнилась и задвижками, ассортиментный ряд которых включил в себя такие позиции как 30с41нж, 30ч6бр и 30ч39р, условным диаметром 50–300 мм, способными эффективно эксплуатироваться при рабочем давлении 1,0–4,0 МПа. В качестве данных изделий сомневаться не приходится — проверка качества задвижек будет осуществляться на специальном стенде отдела технического контроля, и, конечно, поставляемые изделия будут сопровождаться полным пакетом всех необходимых документов.

Расширение номенклатуры подчеркивает стремление «ОНИКСа» к осуществлению комплексных поставок оборудования своим клиентам. Основная цель, к достижению которой стремится компания, заключается в том, чтобы заказчик мог приобрести всю необходимую ему продукцию в одном месте, сведя к минимуму свои трудозатраты по поиску поставщика, проверке его надежности, а также качества изделий, согласованию цен и другим рабочим моментам.

Безусловно, такое событие, как десятилетие компании, не могло обойтись без приятных сюрпризов, которые были подготовлены не только для дружной команды «ОНИКСа», но и для всех клиентов компании. Вслед за ребрендингом, который был проведен в конце 2015 года, 14 апреля начнется своя полноценную работу обновленный сайт: более стильный, удобный и функциональный.

Мы постарались учесть все пожелания и будем рады видеть Вас в сети интернет, по уже знакомому адресу: www.onyxspb.ru.

Пресс-служба компании «ОНИКС», Санкт-Петербург, апрель 2016 года

