

**20**  
**ЛЕТ**  
ВЕНЕТА СИСТЕМ

# BE CLEVER

корпоративный журнал

№11/июнь 2021

*Тема номера:*  
**20 лет Венета Систем.  
Движение вверх.**

**В** 2021

*Читайте в номере:*

*«Сегодня важно говорить не о том, что сделано, а о тех, кем сделано, о наших сотрудниках бывших и настоящих, о наших клиентах существующих и уже нет, о наших партнерах и поставщиках»*

6

*Движение вверх*

8

*В чем сила, брат?  
В бренде!*

34

*ГК Clever bros.  
как работодатель*

**Технологично. Экономично. Экологично.**

## СОДЕРЖАНИЕ

- 3 *Слово руководителя*
- 4 *Движение вверх*
- 8 *Бренд*
- 10 *Кейсы*
- 12 *Манифест «Как сократить расходы на печать?»*
- 14 *Сервис*
- 18 *Технологично. Экономично. Экологично.*
- 19 *Наши сотрудники*
- 28 *Эко-проект*
- 30 *Пожелания от сотрудников*
- 34 *ГК Clever bros. как работодатель*
- 36 *Говорят наши клиенты*
- 49 *Новый подход к ИТ-аутсорсингу*
- 52 *Партнерская сеть*
- 53 *Советы эксперта*
- 56 *Наши конференции*
- 58 *Наши продукты*
- 60 *Наши партнеры*
- 62 *Наши поставщики*
- 64 *Поздравляют вендоры*
- 66 *Блог Игоря Логинова*
- 67 *Путешествия*

3



8



14



34



49



## От редакции

**ООО «Венета Систем»**

**13 июня исполнилось 20 лет!**

Номер Ве Clever мы посвятили этому событию, но постарались собрать в нем не исторические факты, хотя их было немало, а людей и компании, которые работают бок о бок с нами сейчас.

А воспоминаниям предадимся, когда нам исполнится 50 лет. Вот тогда все они покроются дымкой романтики и героизма, причастности к эпохе. Мы скажем: «Вот в наше время деревья были большими, а картриджи пластиковыми».

**А пока — «Работаем!»**

## Слово руководителя

### О наболевшем за 20 лет

Мы говорим «Нам 20 лет!»

И первое, что приходит на ум, это подведение итогов — а что сделано за эти 20 лет?

А сделано так много, что можно книгу написать, а не вступление в наш журнал Be Clever.

А потому сегодня важно говорить не о том, что сделано, а о тех, кем сделано: о наших сотрудниках — бывших и настоящих, о наших клиентах — существующих и уже нет, о наших партнерах и поставщиках.



**Десятки тысяч людей знают, что такое Венета Систем, что такое Clever bros. Каждому из них, без малейшего исключения, я очень благодарен!**

За каждой категорией стоят сотни, тысячи людей. Десятки тысяч людей знают, что такое Венета Систем, что такое Clever bros. Каждому из них, без малейшего исключения, я очень благодарен, ведь каждый из них выбрал нас: кто-то 20 лет назад, а кто-то только вчера.

Именно благодаря нам всем эта компания развивалась, сопротивлялась сложностям, закалялась для того, чтобы набраться сил, знаний, компетенций для дальнейшего роста и движения вверх, к достижению амбициозных целей — стать примером и ориентиром для отрасли и превзойти ожидания наших партнеров, клиентов, друзей и даже нас самих.

**Я поздравляю нас с юбилеем!**



# Движение вверх

## - Игорь Александрович, вы стояли у истоков компании, расскажите, как все начиналось?

- Это длинная история, и если рассказать все в мельчайших подробностях, боюсь, не хватит полос журнала, поэтому остановлюсь на важных моментах.

Прийти работать в компанию меня вдохновило знакомство с Виталием Леонидовичем Мархасиным. Именно он привез технологию восстановления картриджей из Италии как франшизу, которая поднимала обычную заправку картриджей на новый качественный уровень. Он реально горел Венета Систем, и этим огнем увлек и меня. Виталий Леонидович — человек с потрясающей харизмой. Помню, как мы выкурили с ним пачку сигарет на двоих, пока стояли в тамбуре поезда и обсуждали технологию восстановления картриджей.

Так что для меня все началось с вдохновения. В возможности работать в компании я разглядел перспективу нового, большего, еще неизвестного мне, и даже согласился на снижение своего существующего уровня дохода. А дальше было знакомство с Николаем Ивановичем и Сашей Арабеем, Сашей Бородиным, директорами, техниками и менеджерами Венета Систем Минск; знакомство с технологией продаж и технологией восстановления картриджей. Я приехал на производство, увидел сам процесс, как картриджи восстанавливались руками инженеров. Тогда в 2000-х годах было много предложений для менеджеров с посылом типа «купи-продай», а здесь все было иначе. Люди делали свое дело качественно, с энтузиазмом, любовью и душой. Это не могло не зажечь!

---

## - Вы помните первый крупный контракт? Что сейчас с этим клиентом?

- Да, конечно! В 2001 году клиентов нужно было познакомить с технологией восстановления картриджей, убедить, что они могут доверить свои картриджи нам и забыть о ручной заправке. Именно так выстроилось наше сотрудничество с компанией АО «Автопарк №1 «Спецтранс». Я долго убеждал Николая Петровича по телефону, приводил разные доводы, и в конечном итоге он пригласил меня в офис посмотреть на их отработанные картриджи. Когда я зашел в кабинет, полностью заваленный отработанными картриджами, то увидел молодого человека, который пытался их заправлять сам.

И парень, и все вокруг него было в тонере! Я рассказал о том, насколько это вредно, и молодой человек эмоционально отреагировал: «Папа, я же тебя предупреждал, я не хочу этим заниматься!».



Николай Петрович со словами «забирайте» без договоренности по цене отдал мне несколько коробок с картриджами. Это был первый заказ больше чем на 1000 долларов, и наше производство было в восторге. Мы восстановили все картриджи, упаковали их в коробки и доставили в «Автопарк №1 «Спецтранс». Николай Петрович оценил сервис и отдал еще партию отработанных картриджей. Так мы проработали более 15 лет, пока у клиента не поменялось руководство, и компания не перешла на дешевые совместимые картриджи. Предприятие полугосударственное-получастное, и экономия там считается простыми понятиями, дешевле купил — значит сэкономил.

**- Вы и сейчас продолжаете вести клиентов? Почему?**

- Да, я люблю это. Во-первых, ведение клиентов позволяет мне держать руку на пульсе. Все процессы, связанные с заключением и сопровождением сделок, у нас проходят через корпоративную программу CBA (Clever bros. Assistant). Программа живая и постоянно совершенствуется. Я не хочу терять эту связующую нить, которая позволяет мне постоянно участвовать в процессе улучшения. Во-вторых, мне нравится вести переговоры

с клиентами. В-третьих, так я получаю информацию из первых уст. Во все времена новости, обратную связь и информацию о потребностях мы получали от наших заказчиков — какие модели картриджей восстанавливать, какие услуги и сервисы им еще нужны. Все новые продукты появлялись после общения с клиентами. А соответственно, если я принимаю активное участие в открытиях, то как я могу делать это без контакта с нашими заказчиками.

**- У любой компании бывают кризисы и подъемы. Как компания справлялась с трудными этапами и приходилось ли менять курс?**

- На мой взгляд, кризисы не должны менять курс, они могут вносить лишь коррективы. Любой сложный этап в бизнесе — это хорошая школа, и, конечно, нам было чему поучиться.

В 2008 году ряд сотрудников покинул компанию, многие тяжело переживали внедрение корпоративной программы CRM CBA. Одно событие наложилось на другое, и случился настоящий кризис. Но, как говорится, то, что нас не убивает, делает нас сильнее! Вот и мы стали сильнее после событий 2008 года — они закалили нас и сплотили всю команду. На самом деле я ничему не благодарен так, как тому кризису.



***В результате кризисы для нас стали трамплином, с которого мы успешно двигались вверх***

Также сложный период для компании был тогда, когда мы замораживали филиал в Москве. Мы сделали на него большие ставки, но надежды не оправдались. Это произошло по большому счету из-за уже сложившейся к тому времени корпоративной культуры. Наше отношение к сервису и качеству было питерским и не подошло для Москвы с ее темпом, огромными деньгами и равнодушием. Там мы были белой вороной и для клиентов, и для коллег по цеху. Но полностью из Москвы не ушли: заняли выжидательную позицию и верим, что сервис станет в почете, а разумная экономия будет не чуждой и Столице.

Знаете, такое трудное дело как бизнес был бы доступен всем, если был бы простым делом и не требовал принятия сложных решений. Мы всегда шли своим путем, практически ничего не копировали и многое создавали с нуля. В результате кризисы для нас стали трамплином, с которого мы успешно двигались вверх.

**- Много ли сотрудников осталось в компании за эти 20 лет?**

- Достаточно много. Костяк был сформирован давно, и сейчас он обогащается новыми сотрудниками, причем не только среди специалистов отделов продаж и рядовых сотрудников, но и руководителей разных уровней. Я считаю, это отличная рабочая комбинация для процветания бизнеса. Молодые и новые сотрудники получают энергию, знания от опытных коллег и одновременно привносят свою энергию и новые знания — синергия в лучшем ее проявлении.



**- К кому вы испытываете чувство благодарности?**

- Я благодарен своей семье, сотрудникам компании, коллегам из Минска, которые стояли у истоков, нашим поставщикам и партнерам, у которых мы многому научились. И конечно, нашим клиентам, которые своим вниманием, обратной связью, и даже критикой делают нас лучше. Если попробовать перечислить поименно, то это тысячи людей.

**- А какими достижениями компании вы особенно гордитесь?**

- Всеми, и я не преувеличиваю! Я просто не знаю, как выбрать одно: 1000 моделей картриджей — никто из наших коллег столько не восстанавливает, 1,6% рекламаций — самый низкий процент в отрасли, работа с поставщиками более 10 лет, преданность технологии и качеству, открытие филиалов, построение новых продуктов, создание СВА — российского ПО, продуктами Clever bros.: Clever Print, Clever IT, Be Clever, CPKey, копия. Если бы кто сказал мне в 2005 году, что мы будем все это делать, я бы не поверил...



***Больше всего меня вдохновляют люди, их живой интерес к процессам и вопросы, их желание развиваться. Силы придают надежные товарищи по фирме и партнеры — без них построить бизнес в России практически невозможно***

**- Если сравнить компанию с человеком, то какие человеческие качества есть у Венета Систем?**

- Доброта, уважительное отношение, честность, ответственность, находчивость, надежность. На самом деле, мне кажется, что все лучшие качества, которые встречаются в людях, компания взяла в себя.

**- Игорь Александрович, вы столько лет руководите Венета Систем, а теперь и группой компаний Clever bros., где лично вы черпаете силы и энергию на управление и развитие компании?**

- Больше всего меня вдохновляют люди, их живой интерес к процессам и вопросы, их желание развиваться. Силы придают надежные товарищи по фирме и партнеры — без них построить бизнес в России практически невозможно. А еще у меня было много учителей в прошлой жизни, и есть у кого поучиться сегодня. Многих я не знаю лично: они живут в книгах, доступны к общению в соцсетях. Сейчас я уже сам чаще учу, и это тоже источник энергии и новых знаний.

**- Какие из компаний для вас являются примером, на каких бизнесменов вы хотели бы равняться? А может есть антипримеры?**

- Я с детства не хотел быть на кого-то похожим. Пока кто-то из моих одноклассников хотел быть космонавтом, как Юрий Гагарин, я просто хотел быть надежным, сильным, честным, умным, лучшим. Быть сегодня лучше, чем ты был вчера! Антипримеры, конечно, есть, но приводить их совсем не хочется.

**- Что сейчас является основным вектором для компании?**

**Куда идет Венета Систем и ГК Clever bros.?**

- Наша основная цель — построить качественный сервис, который не ограничивается отдельными продуктами. Сервис, который должен стать образцом для других компаний и, возможно, отраслей. На мой взгляд, жизнь проживается не зря, когда мы делаем ее каждый день лучше настолько, насколько можем. Для этого требуются высокие компетенции, постоянное обучение и отклик на изменения. Нам нужно слышать наших партнеров, поставщиков, клиентов, коллег и давать им больше того, чем они ожидают, удивлять высоким уровнем сервиса. Это основная линия, выдерживая которую компания может успешно развиваться — в таком случае будут создаваться новые продукты, улучшаться старые, а может быть даже возрождать забытые.

**- Какие задачи нужно реализовать компании, чтобы достигнуть этой цели?**

- Основными тремя слонами, опираясь на которых бизнес может чувствовать себя устойчивым и успешным, сейчас являются ИТ-технологии, качественный маркетинг и логистика. Если институт логистики давно сформирован, есть определенные правила и бизнес-процессы, в маркетинге постоянно появляются новые каналы для продвижения и новые принципы формирования продуктов, то скорость изменений в ИТ так велика и высока, что нужно постоянно быть в теме и в тонусе. И я говорю не просто об ИТ-индустрии, а именно о технологиях, которые необходимы для функционирования всех бизнес-процессов. Поэтому мы планируем развивать ИТ, учиться классному маркетингу и удостовериться, все ли мы правильно делаем с точки зрения логистики. А для этого нам нужны умные, энергичные, настоящие люди внутри фирмы.

**- Жирной чертой через все интервью проходят люди. Это здорово!**

- Это самая главная ценность любого бизнеса, любой организации. Человек со всеми его недостатками прекрасное создание, я так думаю.

**Интервью брала А. Погожева**





# Бренд

## **В чем сила, брат? В бренде.**

Можно быть сколь угодно умными, крутыми, технологичными, но чтобы об этом знали потенциальные клиенты, поставщики, бизнес-сообщество, об этом надо говорить и визуализировать все достижения и возможности через всевозможные каналы.

Veneta System, это бывший мировой бренд по восстановлению картриджей.

Венета Систем, это российский бренд по обеспечению бесперебойной печати. Это гораздо круче, потому что под брендом Венета Систем собраны лучшие технологии и процессы, которые помогают не просто бесперебойно печатать принтерам, но помогают нашим приверженцам и последователям сокращать расходы на печать, беречь природу. Все вместе мы составляем сообщество бизнесов и людей, для которых важно не просто зарабатывать деньги, а стараться делать это разумно и экологично.

Я думаю, что в связи с 20-летием один раз можно поговорить, почему Венета Систем, это круто, и из чего складывается наш бренд.

Венета Систем, это в первую очередь восстановление и производство, ведь с него все начиналось. Когда в идею бренда изначально заложена социальная составляющая, он всегда будет востребован. Восстанавливать то, что можно использовать повторно, это тренд и стратегически важная часть современного существования.



***Венета Систем, это в первую очередь восстановление и производство, ведь с него все начиналось. Когда в идею бренда изначально заложена социальная составляющая, он всегда будет востребован. Восстанавливать то, что можно использовать повторно, это тренд и стратегически важная часть современного существования***

Далее, это экономика нашего бренда. Мы часто называли наш бизнес антикризисным. Потому что у наших клиентов есть возможность выбора между качественным и дорогим или качественным и по доступной цене. Это тоже важно для восприятия бренда. Мы же все-таки не Porsche выпускаем.

Сейчас мы накопили огромную базу знаний по всем процессам, которые участвуют в печати, и возможность анализа этих данных — что влияет на стоимость копии, что надо учитывать в расходах, как грамотно управлять процессами печати. Проанализировали сами, и учим все бизнес-сообщество экономить деньги на печати. А как вы помните, по данным Hewlett Packard 6% от прибыли в компании, это затраты на печать. И не помогает даже электронный документооборот.

Бренд, это клиенты компании. Не только огромные сетевые, но каждый обратившийся к нам ЧЕЛОВЕК! Готовы консультировать всех, готовы помочь всем! А еще мы учимся у наших клиентов. Они также являются участниками клуба Венета Систем.

Именно на них направлены усилия всей команды — предложить лучший продукт, лучший сервис, адекватную стоимость, уверенность, что все обещания будут исполнены, полезное и, надеюсь, приятное общение.

Также Венета Систем, это наши партнеры и поставщики — лучшие компании и сервисы на рынке. Static Control, Караби, Ресурс-Медиа, которые помогли нам стать тем, что мы есть, помогая в свое время действием и советом, все вендоры печатающей техники. Могла забыть кого-то перечислить. Частицей их труда и знания мы тоже пользуемся, спасибо им за это!

Бренд Венета Систем, это сотрудники компании: все эти умелые руки, быстрые колеса, умные головы, приветливые голоса. Именно они, каждый на своем месте, изо дня в день работают на то, чтобы все смыслы и обещания, которые вложены в бренд Венета Систем, находили подтверждение. Наш бренд «Надежный работодатель» пролонгируется каждый год.

Частью общей айдентики бренда в последние годы стали эко-проекты по всей России. Каждый теперь знает, что у Венета Систем стоят эко-контейнеры для сбора картриджей. Что мы поможем правильно собрать, переработать сданные опасные отходы. Все, что можно восстановить, мы запустим в повторное

---

использование, а часть отдадим в благотворительные и социальные организации.

Ценности Венета Систем расширяют свою географию каждый год. Сейчас сюда уже входит Партнерская сеть, отраслевые объединения, и да, конкуренты. Потому что каждый конкурент, это потенциальный клиент или партнер. Это дружеское отношение также часть нашего бренда.

И вот вернусь к тому, с чего начала. Сформировать, донести через сайты, коммерческие предложения, социальные сети, тот же журнал, одежду сотрудников, автомобили, визитки, контент идеологию нашего бренда должен отдел маркетинга. Чем мы и занимаемся уже больше 10 лет.

Спасибо всем за помощь! Потому что сильный бренд, это правдивый бренд. Другие здесь не выживают, им не доверяют.

**Килиминская Валерия,  
руководитель отдела маркетинга  
и развития ГК Clever Bros.**



# Кейсы

## Интересная арифметика

**Думали, что распечатали 14 миллионов копий, а на самом деле 2,2 миллиона.**

Чтобы оптимизировать расходы на печать, нужно сначала верно посчитать все затраты.

В конце января к нам обратился очень крупный заказчик с запросом сделать ему предложение по покопийной печати и дальнейшей оптимизации затрат на печать предприятия.

Для того, чтобы оценить ситуацию с печатью на предприятии и выставить наше предложение по оптимизации, мы попросили заказчика подсчитать фактические расходы на приобретение печатающей техники, ремонт и техническое обслуживание, расходные материалы. Важно отметить, что компания для монохромной печати использует только совместимые картриджи.

Все данные были предоставлены IT-департаментом: такую статистику они старательно собирали для Бюджетного комитета.

Согласно заявленному потраченному бюджету на расходники, а это почти 7 000 000 руб., цена копии в среднем получалась около 50 копеек, исходя из заявленного производителем картриджей ресурса. Именно такую цену копии они рассчитывали увидеть в нашем предложении.

Но для полноты картины нам была нужна еще аналитика по заполняемости листа. Такую информацию собрать на градообразующем предприятии невозможно без специального ПО. Тогда мы попросили посчитать, сколько было потрачено или сколько было закуплено бумаги.

Данную информацию нам без труда предоставили. Исходя из этих данных стало очевидно, что цифра заметно отличается от количества копий израсходованных картриджами. Бумаги было использовано в 7 раз меньше! То есть вместо 14 000 000 копий по ресурсу картриджей, отпечатано было 2 200 000 копий по бумаге. И, соответственно, цена копии при таком раскладе вышла не 50 копеек, а 3 с лишним рубля, что выше, чем цена на оригинальных картриджах.

Конечно, еще предстоит выяснить, в чем именно причина такого несоответствия. Возможно, картриджи где-то теряются, картриджи не отпечатывают заявленный ресурс, но могут быть и другие причины.

Одна из возможных причин — заполняемость листа. Но со слов заказчика, печатают стандартные документы, и вряд ли она больше 5-7%.

Возможно, используется где-то двухсторонняя печать, но согласно номенклатуре, техники, поддерживающей такую функцию, немного.

## Какие выводы можно сделать?

**Во-первых,** проблема выявлена, и теперь есть от чего оттолкнуться при планировании оптимизации.

**Во-вторых,** данный кейс доказывает, что подход «недорого стоит, можно не учитывать» может повлечь за собой серьезные потери бюджета.

**В-третьих,** чтобы оптимизировать расходы на печать, нужно учитывать все затраты, а не только те, которые на поверхности айсберга.

**В-четвертых,** данный кейс может быть полезен тем, кто задумался, как считать затраты на печать. Не так много фирм и организаций, где эти затраты исчисляются миллионами и тем более десятками миллионов, но считать эти затраты можно, а снижать нужно.



## Вот такой недорогой принтер...

Купили к принтеру HP LaserJet Pro 404 серии совместимые картриджи: они не печатают, и танцы с бубнами вокруг аппаратов не помогают.

### КЕЙС



Игорь Логинов

Кейс от руководителя ГК Clever bros.,  
генерального директора Венета Систем Игоря Логинова:



*«Timeo Danaos et dona ferentes.  
Бойтесь данайцев, дары приносящих.  
©Поэма Вергилия «Энеида»*

Многие пользователи знают, что печатающая техника для небольших офисов стоит недорого, но дорого обходятся расходные материалы к ней. И также пользователям хорошо известно, что можно купить совместимые картриджи или восстановить оригинальные, чтобы сэкономить.

Но в последнее время наблюдается следующая тенденция: производители делают микросхемы для чипов все более сложными, а сами чипы становятся очень востребованной и дефицитной продукцией. Производство Китая не справляется и расставляет приоритеты, какие чипы важнее произвести сейчас: для картриджей или для автомобилей. Учитывая напряженные экономические отношения между Китаем и США, Пекину становится не так просто подобрать чипы для совместимых картриджей на многие модели.

Приведу в пример историю с принтером HP LaserJet Pro 404 серии.

Аппарат стоит примерно 17 000 руб., оригинальный картридж к нему — 19 000 руб., совместимый — в 10 раз дешевле 1 500 руб. Но только совместимый картридж продается без чипа и не работает. Есть выход: от оригинального картриджа чип отломать и поставить на совместимый. Правда, он будет работать непродолжительный период времени и с одним нюансом — для того, чтобы продолжить печать, каждый раз нужно нажать кнопку на принтере.

#### В чем настоящая проблема?

Есть недорогой принтер, который HP готов продавать еще в 2 раза дешевле. И один из наших заказчиков попал в непростую ситуацию: тендерный отдел провел конкурс, недорого закупил эти принтеры, поменял аппараты на всех площадках, и теперь люди на местах хватаются за голову. Потому что для экономии к принтерам закупили совместимые картриджи, а они не печатают, и танцы с бубнами вокруг принтера не помогают.

Тогда клиент обратился к нам с просьбой «Сделайте хоть что-нибудь!». А сделать ничего нельзя... Только покупать оригинальные картриджи, восстанавливать их несколько раз и снова закупать оригинальные. В результате цена копии улетает за 2 рубля.

Вот такой «недорогой» принтер.

Будьте осторожны при покупке HP LaserJet Pro 404 серии! По крайней мере, пока не появятся качественные чипы к ним.

Впрочем, эта история повторяется уже не первый раз, но эти грабли отделы закупок ничему не учат.

**Планируете купить новый принтер? 100 принтеров? 1000? Не спешите. Посоветуйтесь с профессионалами, мы не подведем и грабли уберем.**



# МАНИФЕСТ

## «Как сократить расходы на печать?»

**За 20 лет мы кое-что узнали о печати документов в офисе. И готовы поделиться этой ценной информацией с вами, наши дорогие читатели!**

Если вы не замечаете затраты на печать, то можно и не считать. Если цена копии стоит 10 рублей, всего вы печатаете 10 страниц, и ваш бюджет исчисляется миллионами, то разница в 100 или 500 рублей незначительна. Но если вы печатаете сотни, тысячи и может даже миллионы страниц, то считать стоит.

### **1 шаг. Как правильно определить расходы на печать и принять решение, считать их или нет**

Все, кто так или иначе соприкасается с печатью и расходами на нее, знают, какие из них очевидные. Они точно посчитают затраты на картриджи и покупку нового оборудования, но реже будут учитывать расходы на техническое обслуживание, ремонт печатающих устройств, покупку запасных частей. Однако и это еще не все траты, которые нужно включить в список.

Чтобы увидеть реальную картину, нужно не забыть о следующих статьях расходов:

- ✓ Электроэнергия, а именно сколько потребляет принтер при печати и в покое. В сутки — это обычно копейки, но за годы — сотни и даже тысячи рублей (тарифы на электроэнергию для организаций выше обычных).
- ✓ Печать в личных целях сотрудников. Когда в штате пара человек, этим можно пренебречь, но когда сотрудников больше ста или тысячи, то несанкционированная печать влечет за собой расходы за тысячи страниц ежемесячно.
- ✓ Цветная печать без необходимости. Одна цветная копия стоит в 10 раз дороже, чем монохромная. Это нужно учитывать.
- ✓ Ошибочная печать. Например, сотрудник два раза отправил на печать один и тот же документ.
- ✓ Неэффективное использование ресурсов ИТ-отдела. Когда сотрудник просит прийти скорее, так как у него ничего не работает...
- ✓ Потери от простоя. Техника оплачена, установлена, обслуживается, но на ней не печатают, так как нет необходимости.
- ✓ Не оказалось вовремя нужных картриджей на замену. Важнейший договор не распечатан в срок.
- ✓ Содержание складских помещений. Иногда сотни и тысячи картриджей лежат годами, их инвентаризируют, перевозят, переключивают, теряют.
- ✓ Оплата труда сотрудников, организующих поддержку печати внутри организации. В статью расходов пойдет их зарплата, налоги, обслуживание рабочих мест.

Таким образом, если учитывать все расходы, то общая сумма может заметно отличаться от той, которая лежит на поверхности в виде затрат на картриджи и принтеры.

Но основная проблема заключается не только в том, что считать, но и как считать, кто должен считать, с какой периодичностью. Поэтому в первую очередь вам стоит ответить на вопрос «А вы хотите реально посчитать все расходы на печать?». **Если вы ответили «НЕТ»**, то этот материал не для вас. Но помните, что в таком случае вы всегда будете платить за каждую копию дорого. **Если вы ответили «ДА»**, то переходим к следующему пункту.

### **2 шаг. Посчитать все расходы**

Быстро и четко посчитать реальные затраты на печать можно с помощью программного обеспечения. Именно ПО поможет вам получить всю необходимую информацию по расходам в режиме онлайн. Программа сэкономит время ваших сотрудников на подсчет вручную и покажет реальную картину, опираясь на цифры и статистику. Конечно, у ПО еще много плюсов при использовании, таких как помощь в оптимизации парка печатающей техники, сокращение затрат на расходные материалы, предупреждение поломок и простоев техники.

Но об этом мы лучше поговорим отдельно.

Затраты возможно посчитать самостоятельно, опираясь на данные из первого пункта. Но на это нужно потратить время сотрудников, а значит деньги компании. Определите, что для вас выгоднее.

Помните, что косвенные затраты посчитать — это как диплом написать.

### **3 шаг. Оптимизировать затраты на печать**

Когда все расходы на печать учтены, возникает вопрос «как оптимизировать эти затраты»? Одним из эффективных способов оптимизации расходов на печать и бумажную работу является аутсорсинг печати. Эта услуга представляет собой комплексное обслуживание печатающей техники, при котором клиент оплачивает только напечатанную копию /страницу. Именно этот подход позволяет задействовать уникальные компетенции поставщика печатных услуг, получать качественный вовремя отпечатанный документ и забыть обо всех заботах о принтерах и картриджах. Оптимизация и сокращение расходов будут достигнуты благодаря оптимизации печатающего парка техники, выбору экономичных расходных материалов, приобретению техники в аренду или в лизинг и, наконец, высвобождению ресурсов ИТ-отдела и переключение его на задачи более «интеллектуальные», чем замена картриджа в принтере.

Раньше считалось, что аутсорсинг печати больше подходит для крупных предприятий и организаций. Но сейчас на рынке есть схожие услуги для малого и среднего бизнеса.

Реально сократить расходы можно: 1 — либо уменьшив объемы печати; 2 — либо уменьшив цену копии. Первый пункт понятен, но не всегда подходит бизнесу. А вот чтобы повлиять на второй пункт нужна комбинация рычагов, которую легче определит только профессионал, ранее решавший подобные задачи.

Если подойти к вопросу оптимизации самостоятельно, то в первую очередь нужно определить основные статьи затрат, уменьшив которые вы сможете сэкономить, но не потерять в качестве. Начать стоит с подбора печатающей техники и расходных материалов, выбора компании по техническому обслуживанию и ремонту, своевременного учета очевидных и скрытых издержек.

## **Здесь мы можем дать несколько советов:**

### **№1. Подобрать печатающую технику лучше с помощью профессионалов**

На сегодняшний день на рынке представлено десятки брендов и тысячи устройств. Цена аппарата на Яндекс.Маркете начинается от 2071 руб. и превышает пару миллионов. Но какой подойдет вам? Именно под ваши запросы специалист сможет подобрать печатающую технику, учитывая не только цену устройства, но и обслуживание, расходные материалы, цену копию и пользования.

### **№2. Выгоднее использовать в работе восстановленные картриджи**

Восстановленные картриджи — это оригинальные картриджи, прошедшие комплекс мер по восстановлению первоначальных функций, замене изношенных элементов и заправке тонером. Они обеспечивают качество печати, приближенное к оригинальным картриджам, при этом дешевле оригинала в 2-3 раза. Вы сможете сократить свои затраты на 30-40%.

Почему не совместимые картриджи?

Они значительно отличаются от оригинала по многим показателям, самым главным из которых — непредсказуемость работы. Совместимый картридж — это кот в мешке. И это влечет за собой скорее «мнимую» экономию.

### **№3. Ответственный подход к печати в офисе никто не отменял.**

Несколько простых приемов как начать экономить уже сейчас:

- ✓ Внимательно следить, какие документы и на какие принтеры вы отправляете. Например, черно-белый документ не отправлять на цветной принтер.
- ✓ Чаще пользоваться электронной почтой для передачи документов.
- ✓ Рассмотреть возможность подключения электронного документооборота (ЭДО), который поможет сократить количество распечатанных документов и сэкономит также ваши затраты на бумагу.
- ✓ Следить за состоянием принтеров и МФУ, соблюдать инструкции по эксплуатации устройств. Проводить регулярное ТО, чтобы избежать инцидентных ремонтных работ.
- ✓ Не пользоваться черновиками, если аппарат не поддерживает двухстороннюю печать.
- ✓ Следить за тем, чтобы картридж отпечатал весь свой заявленный ресурс.

## Сервис

### **Предоставление высокого уровня сервиса — самый главный приоритет в ГК Clever bros.**

Чтобы вести разговор о сервисе, мы решили опросить своих сотрудников, отвечающих за ключевые направления, и руководителей, что такое сервис в нашей компании и сервис в целом.



**Александр Пантелеев**

#### **О сервисе в отделе ремонта техники рассказывает руководитель отдела Венета Систем Александр Пантелеев:**

«Что же такое этот самый знаменитый высокий уровень сервиса в отделе ремонта?»

Это сочетание множества переменных: квалифицированные инженеры, которые могут решать самые сложные задачи, и их мультивендорность; скорость восстановления сервиса печати и доставка техники своими силами в кратчайшие сроки; наличие запасных частей и расходных материалов на ходовые позиции на складе, а также кратчайшие сроки поставки тех, которые отсутствуют; и, конечно, ведение истории обслуживания оборудования клиента и быстрый доступ к ней по запросу.

Но это все было бы невозможно, не будь в компании корпоративной программы СВА, которая пронизывает все бизнес-процессы, и мобильного приложения, дающего возможность удалённого получения заявок инженерами и их обработки. А также, если бы руководство не поддерживало регулярное повышение квалификации инженеров и коммуникации между отделами».



**Полина Пихо**

#### **О сервисе, предоставляемом ПО CleverPrint Key, рассказывает специалист отдела информационных технологий Полина Пихо:**

«Поддержка пользователей и помощь на всех этапах использования ПО являются важными элементами в цепочке предоставления сервиса высокого уровня. Если само программное обеспечение ПО CPKey помогает мониторить состояние печатающих устройств и проактивно реагировать на возникающие проблемы с печатью, то поддержка обеспечивает корректное функционирование самого процесса. Предоставлять сервис удается, прежде всего, за счет профессиональных навыков сотрудников и понимания потребностей клиента. Если возникает проблемная ситуация, мы оперативно обрабатываем запросы и, если это необходимо, то всегда подключаем команду разработчиков для решения технических вопросов. В тоне нас держит собственный опыт и постоянные обучения для сотрудников компании».



**Елена Матюнина**

#### **О сервисе в группе компаний Clever bros. рассказывает директор по развитию Елена Матюнина:**

«Все внутренние процессы в компании построены на работе в информационной системе СВА. Благодаря программе мы обеспечили автоматизацию и функционирование всех бизнес-процессов, а также сбор, хранение и анализ всех данных компании.

Имея такой ресурс внутри организации, было бы несправедливо не использовать его для обеспечения высокого уровня сервиса для наших клиентов. Поэтому, как только у нас появились ресурсы, мы задумались о том, как сделать работу клиентов более комфортной при помощи нашего ПО.

Так в 2008 году появился Личный кабинет. На тот момент это было инновационное решение, так как среди коллег в нашей сфере большинство личных кабинетов представляли собой только форму обратной связи. Наш Личный кабинет позволял отслеживать свою заявку онлайн, а также видеть информацию по счетам. Для создания заявки не нужно было каждый раз звонить менеджеру, и клиентов такая возможность очень радовала. Благодаря личному кабинету

мы стали предоставлять сервис более высокого уровня, и это стало нашим главным конкурентным преимуществом. Мы не остановились на достигнутом. Создав Партнерскую сеть в 2014 году для обслуживания клиентов в других регионах, мы задумались о том, как партнёрам максимально быстро и удобно передавать заявки наших клиентов. Бесконечные звонки, письма в течение дня отвлекали, и мы быстро нашли решение. Опираясь на СВА, в 2015 году мы создали Партнерский портал, который позволил партнеру отслеживать заявки и планировать рабочее время самостоятельно. Заявки из партнерского портала мы связали с Личным кабинетом клиента, таким образом получив трехстороннюю связь. Все три контрагента берут информацию из одного информационного ресурса, это удобно и не создает путаницы. А главное, мы минимизируем количество контактов и экономим клиенту его драгоценное время. В целом это именно тот сервис, который так нужен заказчику!



### **Благодаря личному кабинету мы стали предоставлять сервис более высокого уровня**

После того, как мы предоставили доступ к информации онлайн и связали все стороны процессов, мы задумались о следующем этапе. Нам не давала покоя мысль, что мы можем предвидеть и опережать желания клиента, выявить потребность ранее, чем он нам ее озвучит. И мы создали ПО CleverPrintKey, которое отлично вписалось в эту концепцию.

Благодаря CPKey мы предоставляем клиентам возможность заранее планировать все действия, связанные с ремонтом печатающих аппаратов или с заменой расходных материалов. Например, у клиента есть возможность узнать о том, что картридж заканчивается не в момент, когда это уже произошло и нужно срочно напечатать документ, а заранее. Это и есть проактивный сервис — сервис еще более высокого уровня, который предоставляет ГК Clever bros.».

### **16 лет в развитии компании:**

Елена Матюнина пришла в компанию 14 февраля 2005 года на позицию менеджер по продажам. Быстро осознала, что может принести пользу компании, занимаясь запуском и внедрением новых проектов, продуктов. При ее участии производились первые расчеты в тендерах и был создан первый буклет компании ( т.е. сделаны первые шаги в маркетинге).

Елена Матюнина приняла активное участие в разработке, внедрении и развитии информационной системы СВА, открывала филиалы в Ростове-на-Дону и Москве, стояла у истоков формирования Партнерской сети, оказывала содействие в развитии федеральных проектов с такими клиентами, как ПАО «Мегафон» и X5 RetailGroup. Каждый новый продукт — копияльная печать, CPKey, CleverPrint, ИТ-аутсорсинг — все запускались при ее активном участии.





«Я люблю компанию и свою работу», — говорит Елена Владимировна. — «Так как я занимаюсь проектной деятельностью, то мне никогда не бывает скучно. Новые проекты и нетривиальные задачи поддерживают мой интерес к работе.



## **Ни для кого не секрет, что у нас отличная репутация среди клиентов, партнёров, поставщиков, инженеров**

Мне очень нравится наш коллектив, и я разделяю подход Игоря Александровича, что главный ресурс в нашей компании — это люди. Да, на работу мы ходим для развития бизнеса и достижения финансовых целей, но основное удовольствие приносит общение с людьми.

Мне нравится, что у нас никогда не бывает периодов застоя и мы идем в ногу со временем. Наиболее перспективным направлением сейчас считаю ИТ-аутсорсинг. Учитывая то, как мы умеем подобрать людей, которые отлично вписываются в компанию, наши результаты не ограничены и зависят только от нас. Мы можем стать одним из самых известных поставщиков в области ИТ в стране. Ни для кого не секрет, что у нас отличная репутация среди клиентов, партнёров, поставщиков, инженеров. Все это говорит о том, что мы движемся по правильному пути, и наш энтузиазм не иссякает.

Любимой компании пожелаю не останавливаться на достигнутом. Пожелаю молодых, энергичных сотрудников, которые несут новое в компанию, а также финансового благополучия, стабильности, устойчивости. Сотрудникам пожелаю в любой ситуации оставаться человечными. Это основа корпоративной культуры и благоприятного микроклимата внутри компании и весомая часть нашего успеха!».



**Игорь Логинов**

### **О сервисе в целом в интервью с руководителем ГК *Clever bros.*, генеральным директором *Венета Систем* Игорем Логиновым:**

**- Основная проблема российского бизнеса — падение уровня сервиса во всех направлениях. Что с этим делать?**

- Я бы сказал по-другому, весомая проблема российского бизнеса — падение уровня сервиса во всех направлениях. Ни для кого не секрет, что в России низкая производительность труда. Это связано с тем, что люди на своем месте занимаются непрофильными задачами. Так сложилось исторически, русскому народу всегда было свойственно меньше работать, но при этом выдавать невероятные изобретения. Уж много у нас Кулибиных, самоучек, это часть нашей культуры.

Но на мой взгляд, такую культуру пора менять, а то можно погрузиться в болото хаоса. Посмотрите, сколько продукции низкого качества поступает к нам из Китая. Она же никому не нужна кроме России! Да и уровень сервиса в услугах, на мой взгляд, уже достиг самого дна. А произошло это потому, что главным критерием выбора у наших покупателей является цена. А чем ниже цена, тем ниже уровень сервиса и стоимость услуги или товара. Чудес же не бывает! Я вижу выход в том, чтобы оттолкнуться от дна, изменить вектор на улучшение качества услуг и превращение их в настоящий сервис.

**- Что на ваш взгляд сервис?**

- Сервис в моем понимании может быть только там, где человек занимается своими профильными задачами и где его компетенции наиболее эффективны и востребованы. Сотрудник в компании представляет собой определенный набор знаний, умений, компетенций и навыков, которые использует. Так вот компания должна тратить свою энергию только на таких сотрудников, и тогда на выходе будет услуга или продукт с высоким уровнем сервиса.

**- Расскажите про сервис в ГК Clever bros.**

- Мы снимаем с наших клиентов непрофильные задачи по печати и ИТ-аутсорсингу, выполняя их самостоятельно. Заказчики оплачивают оказанные услуги, и эти суммы они легко перекладывают на единицу своей продукции. У наших клиентов не будет лишних сотрудников в штате, потери рабочего времени, простоев техники, дополнительных издержек на содержание печатающей техники или элементов ИТ-инфраструктуры. Из нашего опыта можем сказать, что часто принятие решения купить новый аппарат или ноутбук возникает в ответ на реальную потребность, но только подбор осуществляют сотрудники, не обладающие должным уровнем знаний и компетенций. В современном мире быть в теме и компетентным очень трудно, потому что рынки ИТ и печатающей техники быстро изменяются. Чтобы успевать за трендами и изменениями компаниям нужно содержать специалистов в штате, которые будут на регулярной основе заниматься мониторингом и закупками, каждый месяц будут проходить обучение. Одна из ста компаний содержит в штате таких сотрудников, а значит остальные вынуждены выбирать то, что навязывают им поставщики. Мы изменили данный вектор. У нас нет своих складов техники, мы не преследуем цель навязать определенный товар. Мы подбираем то, что оптимально подойдет под реальные потребности клиентов, знаем где и как выгодно это можно купить, несем за подбор ответственность и готовы обслуживать поставленную или имеющуюся технику. За это нас ценят и заказчики, и поставщики, с которыми мы работаем. Вот он сервис CleverPrint от фирмы Clever bros.!

**- Как уровень сервиса отражается на продаже услуг группы компаний?**

- А к такому уровню сервиса рынок еще не готов. Дело в том, что мы опередили свое время на несколько лет и вынуждены поддерживать заданный уровень, и верим, что клиент его захочет. Конечно, мы предоставляем высокий сервис тем, кто, как и мы, уже пришел к этому. Но абсолютное большинство компаний еще не готово, хотя тренд в сторону повышения уровня сервиса уже заложен.

**- Является ли уровень сервиса стратегическим направлением в Clever bros.?**

- Так уже исторически сложилось, что да. Мы все равно будем флагманами на этом рынке и будем задавать определенную вектор, к которому будут стремиться коллеги «по цеху».

**- Почему «сервисная компания»? За счет чего в целом можно говорить о нашем высоком уровне?**

- Сервис — это постулат нашей корпоративной культуры. А говорить о нашем высоком уровне мы можем, опираясь на знания и компетенции, которые мы накопили за 20 лет и продолжаем накапливать. Мы никогда не жалеем времени, сил и средств, чтобы получить новые знания.

**- Сколько инвестиций во временном, энергетическом и денежном соотношении приходится вкладывать вам и сотрудникам ГК Clever bros., чтобы поддерживать должный уровень?**

- По моей оценке, порядка 20% временных затрат мы вкладываем в получение новых знаний. А как известно 20% инвестиций дают 80% прибыли.

**- Какие прогнозы по повышению уровня сервиса вы бы дали в целом и по отрасли? Сколько понадобится лет для изменения ситуации?**

- Перед пандемией у меня было ощущение, что мы уже на грани того, чтобы рынок трансформировался. Но COVID-19 нас откинул на года три-четыре назад. По моим прогнозам, в 2021 году мы выйдем в ноль, в 2022 году достигнем уровня конца 2019 года, а в 2023 году и произойдет та самая трансформация, в рамках которой высокий уровень сервиса и потребление качественной продукции будут в приоритете. В сознании наших клиентов и бизнеса, который нас окружает, включая госструктуры, должно прийти осознание, что получать сервис более выгодно, чем приобретать дешевые товары и услуги. Яркий пример X5 Retail Group: в свое время они заправляли картриджи и обслуживали сети самостоятельно, но в итоге пришли к тому, что договоры с сервисными компаниями выгоднее. Почитайте интервью наших клиентов (стр. 36), все говорят о выгодном сотрудничестве, высоком уровне сервиса, и никто не касается цен. Потому что основным критерием сотрудничества является качество, но качество при разумном ценообразовании. Мы не стремимся «наломать бабла», наша задача — предоставить такой сервис, чтобы клиенту было выгодно. Мы умеем считать, и это наше преимущество. Мы можем посчитать, где клиент тратит неэффективно и знаем, как оптимизировать эти затраты. Мы с заказчиками на долгие годы, и в наших интересах, чтобы их бизнес развивался. Качественный сервис, как дрожжи для хлеба, поднимают его, так испечем вкусный хлеб вместе, для себя, для фирмы, для нашей страны!



# Технологично. Экономично. Экологично

## Новый слоган ГК Clever bros.: все лучшее взято от Венета Систем — экономия, экология, плюс технологичность программ и процессов

В слогане неслучайно собраны именно эти три понятия, мы раскроем каждый блок.

### Технологично.

Технология — главный элемент и фактор нашей компании. Каждый процесс в организации опирается на технологии и с каждым годом оттачивается, развивается и совершенствуется.

### 5 постулатов в ГК Clever bros.

- ✓ Процессный поиск людей, их обучение. Совершенствование знаний и процессов.
- ✓ Технология в производстве: от восстановления картриджей до транспортной логистики.
- ✓ Технология в продажах: от преодоления секретарского барьера до интернет-продвижения.
- ✓ Технология в развитии клиентов: от формирования прайс-листа до бесконечного набора предложений.
- ✓ Создание новых каналов и инструментов продаж. Создание и развитие продуктов.

Благодаря технологии нам удается оказывать сервис экономично и экологично.

### Экономично.

Clever bros. постоянно ищет способ минимизировать свои издержки: финансовые, трудовые, временные. Бережливое отношение как внутри компании, так и за ее пределами. Все продукты Clever bros. нацелены на экономию ресурсов наших клиентов, нашего заказчика.

Не будем голословными и приведем примеры в цифрах:

- ✓ Восстановление картриджей позволяет экономить на картриджах до 90% денег без потери на качестве.
- ✓ Техническое обслуживание минимизирует инцидентные дорогостоящие ремонты (экономия от и до ...)
- ✓ Ремонт печатающей техники продлевает её жизнь на 10 — 15 лет.
- ✓ Покопийная печать позволяет грамотно учитывать затраты в себестоимости собственных продуктов.
- ✓ ИТ-аутсорсинг позволяет передать нам непрофильные задачи и получить качественную услугу.
- ✓ CleverPrint экономит на каждой копии время и ресурсы заказчика с момента обращения к нам. Расходы на печать возможно сократить на 60%.
- ✓ CPKey позволяет управлять затратами на печать.
- ✓ ERP Clever Bros. Assistant автоматизирует процессы, что стоит во главе угла любой экономии.

### Экологично.

20 лет мы бережно относимся к экологии!

- ✓ Мы восстановили сотни тысяч картриджей.
- ✓ Мы отремонтировали десятки тысяч принтеров.
- ✓ Мы стараемся использовать по максимуму все, что еще способно работать.
- ✓ Мы не выбрасываем то, что можно переработать.
- ✓ Сданы в переработку тонны металла, пластика, бумаги, крышек.
- ✓ Последние 15 лет мы противостояем всей своей энергией совместимым некачественным картриджам, наносящим непоправимый вред экологии.
- ✓ У нас есть проект «Эко-контейнер для сбора отработанных картриджей» в Москве, Санкт-Петербурге и Ростове-на-Дону.
- ✓ На множестве площадок online и offline, на наших сайтах и в социальных сетях, на радио, телевидении и в прессе мы учим и учимся, как беречь мир вокруг нас.

**Технологично. Экономично. Экологично. Это про нас!**

## Наши сотрудники

Наши сотрудники, это залог успеха компании, это наши представители при общении с клиентами и поставщиками. Именно они первыми приходят на помощь, обрабатывают заявки, решают сложные задачи.

### Интервью с Федором Сон, руководителем отдела продаж Венета Систем Санкт-Петербург

**- Федя, расскажи, как начался твой путь в компании Венета Систем?**

- 19 сентября 2008 года я пришел на первое и решающее собеседование в компанию. Интервью проводил Сергей Савельев, и продлилось оно больше 1,5 часа. Как оказалось, мы учились в одном университете и у нас было много общих тем. В конце собеседования мой будущий руководитель отдела спросил меня, готов ли я приступить к работе в понедельник, и я согласился. Вот так быстро решилась моя судьба!

**- На тот момент ты знал что-то о картриджах и технологии восстановления?**

- По образованию я инженер по стандартизации и сертификации качества, но по специальности не работал. О картриджах и принтерах знал достаточно, так как работал в типографии, начальница которой и дала мне совет попробовать себя в продажах. Она высоко ценила мой навык найти общий язык с любым человеком. И я ей очень благодарен за рекомендацию!

**- Ты несколько раз уходил из компании и недавно вернулся во второй раз. Почему ты уходил и возвращался?**

- Первый раз я ушел из компании в конце мая 2010 года по семейным обстоятельствам. Тогда я уехал на Дальний Восток за личным счастьем. И когда подписывал у Игоря Александровича рекомендательное письмо, на всякий случай поинтересовался, примут ли меня обратно, если я вернусь. Наш генеральный директор подбодрил меня, заверив, что двери Венета Систем в любой момент будут для меня открыты.

В Петербург я вернулся в конце 2012 года. Сначала попробовал себя в другой компании, а уже в 2013 году позвонил Сергею Савельеву. Так я вернулся в первый раз.

Я проработал в отделе продаж «Бенуа» до переезда на 1-ую Советскую и далее попал в отдел Натальи Сипиной. Несмотря на то, что мы не сразу нашли точки соприкосновения, я очень благодарен Наташе за вклад в мое развитие как менеджера. И пользуясь случаем, хочу сказать большое спасибо Сергею Савельеву (знаю, что интервью с ним тоже будет в этом номере). Он вложил в меня много знаний, помог создать базовый фундамент для развития в продажах.

Во второй раз я уже уходил из компании с позиции руководитель отдела в 2020 году. После пандемии были некоторые финансовые сложности, и мой



друг предложил мне попробовать себя в продажах в тяжелой промышленности. Полгода я занимался продажами станков для обработки металла, но в начале 2021 года из-за отсутствия стабильной зарплаты покинул компанию. Изначально я не планировал возвращаться уже в ГК Clever bros., но обратился за помощью в составлении резюме к Екатерине Немешевой, и мне поступило предложение выйти на работу.

Игорь Александрович во время разговора со мной с улыбкой спросил: «Нагулялся?». Так я вернулся в компанию во второй раз и очень рад этому!

**- А если бы была возможность что-то переиграть, ты бы принял другое решение?**

- Все, что не делается, все к лучшему. Первый раз я уехал за семейным счастьем, это было осознанное решение, о котором я не жалею. Мой второй уход — это опыт, переоценка ценностей и необходимая перезагрузка. Я отдохнул, успел соскучиться и как будто вернулся домой, где чувствую себя свободно и раскрепощенно.

**- Что для тебя работа в Венета Систем, ГК Clever bros.?**

- Работа в компании — это мое любимое дело, это то, что я знаю и умею. Я часто ловлю себя на мысли, что с удовольствием прихожу на работу, не жалею никогда, что выходные закончились. Люди, с которыми я работаю, для меня не просто коллеги — мы как одна большая семья. А это очень важно, так как мы много времени проводим вместе.

**- Можно ли сказать, что ты приверженец компании, если да, то почему?**

- Я разделяю ценности компании, такие как открытость и честность. Мне нравится как у нас выстроены коммуникации между отделами и с руководителями. Игорь Александрович, Елена Владимировна всегда открыты к диалогу и готовы помочь в работе.

**- Что ты пожелаешь компании в ее День Рождения?**

- Процветания бизнеса и больше счастливых лиц в компании. Потому что счастливые люди — это залог того, что компания идет в верном направлении.

---

## **Интервью с Натальей Арсеньевой (Сипиной), коммерческим директором Венета Систем**

**- Наташа, ты работаешь в компании уже более 10 лет. Расскажи, как начинался твой путь в компании?**

- С рядового менеджера по продажам.

**- Ты помнишь первое собеседование?**

- Да, конечно. Интервью проводил Савельев Сергей Николаевич в филиале «Бенуа». Собеседование длилось около 2 часов. Меня поразило то, что он очень много рассказывал о компании — об ее истории и миссии, культуре и принципах взаимодействия с клиентами, о том, какие люди работают. На первом собеседовании это произвело впечатление и заметно выделило Венета Систем на фоне других компаний. Я сразу понимала, в какую организацию иду работать и почему.

**- Был только один этап отбора?**

- По факту да, уже после состоялось знакомство с генеральным директором Игорем Логиновым. В то время активно расширялся штат специалистов отдела продаж, и приняли на работу сразу 5 человек.

**- У тебя был опыт в продажах до Венета Систем?**

- Да, 5 лет. В то время мне казалось, что это просто «гигантский» опыт. Я считала себя очень опытным менеджером (улыбается).

**- Как ты стала руководителем отдела продаж, а затем и коммерческим директором Венета Систем?**

- Во время работы в компании я получала образование по профилю управление персоналом. Нам удалось хорошо его применить в системе коучинга. Я стала наставником для новых менеджеров и поняла, что могу учить людей. Мне понравилось обучать менеджеров навыкам в продажах и работе в программе, рассказывать о ценностях и принципах компании. А дальше спасибо руководству за то, что рассмотрели мой потенциал.

Дело в том, что в продажах очень тяжело не выгореть, занимаясь только ведением клиентов на протяжении

длительного времени. Поэтому очень важно внести разнообразие — добавить творческую составляющую, заниматься собственным развитием и обучением сотрудников, если к этому есть способности. Тем более обратный отклик от сотрудников очень мотивирует. Когда ты видишь, что у них получается заключать первые выгодные сделки, ты испытываешь гордость и радость. Тебе важен не только твой личный успех — ты ценишь успехи своей команды, и это самая мощная мотивация!

Возвращаясь к вопросу, наставником я стала на второй год работы в компании, через еще несколько лет меня назначили руководителем маленького отдела из двух человек, а затем постепенно я выросла до коммерческого директора.

**- Возникали ли у тебя мысли когда-нибудь покинуть компанию?**

- Да. Такие мысли возникают периодически у всех. В любой работе бывают пики роста и энтузиазма, а затем периоды спада. И тут важно, за что ты ценишь компанию и свою работу, какие у тебя стратегические планы. И, конечно, поддержка со стороны руководства и коллег.

**- Воспользуюсь моментом, Наташа, за что ты ценишь компанию?**

- За коллектив, стабильность, положение на рынке; за те принципы, которых мы придерживаемся в работе с клиентами и внутри коллектива. Менеджерская среда достаточно конкурентная, и не всегда внутри коллектива сохраняются нормальные отношения. У меня был опыт работы в условиях жесткой конкуренции, а также опыт работы только в женском коллективе. Все познается в сравнении! Также очень ценю компанию за поддержку руководства и коллег в те моменты, когда ты на спаде. Меня всегда вовремя подламливали и мотивировали, например, предлагали новый интересный проект. И это давало свои результаты, я снова ощущала новый подъем.



***У нас много продуктов, которые мы постоянно совершенствуем и планируем запустить в будущем. Мы не остановились на одном продукте, и самым перспективным направлением и вектором для нас я вижу сектор ИТ***

**- Какой вектор развития ты видишь для компании на ближайшие 5-10-15 лет?**

- У нас много продуктов, которые мы постоянно совершенствуем и планируем запустить в будущем. Мы не остановились на одном продукте, и самым перспективным направлением и вектором для нас я вижу сектор ИТ. А так как у нас есть специалисты, компетенции и навыки, я уверена, мы достигнем успеха.

**- Наташа, у тебя совсем скоро случится очень важное событие в жизни — ты станешь мамой. Расскажи, ты уйдешь в декрет и когда планируешь выйти на работу?**

- Да, совсем скоро у меня начнется новый интересный этап в жизни. В каком-то смысле это будет вызовом и испытанием для меня. Я перехожу на работу из дома. Руководство оставляет за мной часть обязанностей, которые я смогу решать удаленно. Очень рада, что компания может организовать это. Тем более опыт 2020 года показал эффективность и возможность удаленной работы. А в офис планирую выйти через год после рождения ребенка с новыми силами и новым энтузиазмом.

**- Мы будем очень ждать твоего возвращения и поздравляем с новым этапом жизни! Спасибо за интервью!**



## Интервью с Валерией Килиминской, руководителем отдела маркетинга и коммуникаций ГК Clever bros.



Валерия Килиминская

- Валерия, можно сказать, ты организовала отдел маркетинга в компании с нуля. Как и за счет чего тебе это удалось?

- Я работаю в компании с января 2011 года. И скромно надеюсь, что часть заслуги в наших общих достижениях есть и на «моей совести». Мне кажется, я умею подбирать команду в отдел, это очень важно. И все мои любимые pr-менеджеры, работающие и работавшие в Венета Систем и вложившие часть своей души, к этому успеху причастны на 100%. И конечно руководство. Одна из немногих компаний, в которой руководители прекрасно знают и любят маркетинг, и обучаются ему!



**Мы через сервис смотрим на свои продукты и услуги — как они облегчают жизнь пользователям и бизнесу**

- Ты отработала в компании 5 лет и в апреле 2017 года покинула компанию. Почему?

- Потому что я маркетолог, пять лет работы в компании, даже при такой интенсивности как у нас, это много. Начинаешь зацикливаться, пропадает кругозор и появляется усталость. Да и характер у меня не сахар, что уж скрывать, со мной не легко (улыбается).

- Что сподвигло тебя вернуться обратно в августе 2018 года? Что за это время изменилось в компании и у тебя лично?

- Я увидела, что мои знания просто не востребованы в других компаниях, никому не нужен продуктовый маркетинг, еще меньше компаний задумываются над брендом и его важностью, а где-то я сама не дотягивала. А еще «большое видится на расстоянии», наверное так можно сформулировать нашу с Венета Систем взаимную заинтересованность друг в друге. Да и потом, я просто люблю этих людей, я здесь на месте.

- Сложно ли было возвращаться обратно? И если бы у тебя была возможность изменить свое решение, ты бы стала уходить из компании?

- Вернулась как к себе домой. И весь нерастроченный запас энергии и свежего восприятия с радостью стала возвращать. Да, иногда уходить полезно. Но это именно в моей профессии.

- Что для тебя работа в Венета Систем, ГК Clever bros.?

- Можно сказать, что Венета и Клевер, это часть моей жизни. Место, где я могу в полной мере раскрыть свою личность и воплотить знания.

- Какой вектор развития ты видишь для компании на ближайшие 5-10-15 лет?

- У Венета Систем и ГК Clever bros. очень большой потенциал, потому что нам все интересно: и ИТ, и экология, и общий консалтинг. Но главное наше достижение, как уже сказал Игорь Александрович Логинов, это сервис. Мы через сервис смотрим на свои продукты и услуги — как они облегчают жизнь пользователям и бизнесу.

- Что бы ты пожелала компании в ее День рождения?

- Как любому молодому двадцатилетнему человеку, хочу пожелать Венета Систем прекрасного будущего, крепкого здоровья, достатка и оптимизма!



## Интервью с Ольгой Орловой, главным бухгалтером ГК Clever bros.



Ольга Орлова

**- Ольга, Вы работаете в компании с 2004 года, можно сказать почти с самого начала пути компании. Расскажите, почему вы выбрали Венета Систем?**

- Когда-то давно я работала в другой компании, и там познакомилась с отцом супруги Игоря Александровича. Именно он порекомендовал меня, когда я решила сменить работу. Прошла собеседование в Венета Систем и вот уже 17 лет как работаю здесь! О первом впечатлении сейчас уже и не расскажу, но зато помню, как первое время мы с Игорем Александровичем делили один кабинет на двоих (улыбается).

**- Вы создавали отдел с нуля, набирали сотрудников, выстраивали работу бухгалтерии. С 2004 по 2007 год все это происходило без корпоративной программы... Как все это было?**

- Изначально работа Венета Систем велась на бумаге, и все заказы от клиентов поступали на самокопирующихся бланках, которые состояли из трех частей. Одну часть отдавали клиенту, другую — на производство, третья оставалась в бухгалтерии. Картриджи возвращались с производства (тогда все отделы были

на 1-й Советской) с этими бланками, и для того, чтобы обработать отправку заказа обратно, в наши обязанности входило обработать лист самокопирующегося бланка и правильно ввести состав накладной или акта. Именно с того времени зародились аббревиатуры W — полное восстановление и V — профилактическое восстановление. Большинство заказов учитывались в таблице Excel, там же для менеджеров учитывался и приход денежных средств. Конечно, это было неудобно, и Игорь Александрович понимал, как это тормозит работу. Так родилось решение создать СВА. Изначально программа была нужна для учета картриджей на производстве и для того, чтобы специалист отдела продаж мог в режиме онлайн видеть, в каком состоянии находится его заказ. Но это был только первый блок, к которому в дальнейшем добавились блоки с оплатами, расчетом зарплаты, планом продаж, логистикой и другими. И так, в соответствии с этапами без программы и с СВА, бухгалтерия сначала росла, потому что нужно было обрабатывать увеличивающееся количество самокопирующихся бланков, а затем в отдел приходили новые сотрудники для работы в программе. В итоге отдел вырос до 4 человек, а так как постепенно была проведена оптимизация работы и перераспределение обязанностей — в этом составе мы и держимся по сегодняшний день!

**- Как повлияло на Вашу работу внедрение ERP СВА?**

- СВА — специфический программный продукт, который отличается от 1С. Всегда был нужен период обучения программе сотрудников. В основном обучение проводила я, но сейчас и девочки многое берут на себя. Ту же отгрузку я, конечно, умею выписывать, но делаю это редко, и у меня это займет больше времени, чем у сотрудников бухгалтерии. К слову, никто из менеджеров не любит, когда я выписываю отгрузку, потому что если что-то где-то не соответствует в плане комментариев, то им приходится очень быстро все переделывать (смеется).

**- Вы уходили в декрет и продолжали поддерживать компанию? Как получалось совмещать семью и работу?**

- Это было непросто. Даже в роддоме у меня был с собой ноутбук, и с первых дней декрета я продолжала работать. Мне очень помогли Катя Немешева, Юлия Антонова. Девочки завозили мне документы, которые требовали моей проверки и обработки. Но были задачи, которые могла решить только я.

**- Вы с удовольствием вернулись из декрета?**

- Да, на тот момент точно могу сказать, что с удовольствием!





- **За время работы Вы прошли повышение квалификации и получили диплом о переподготовке по специальности финансовый менеджер. Это было ваше личное решение или диплом о переподготовке нужен был для работы?**

- На тот момент мне это было очень интересно. В перспективе в компании предполагается выделение еще одной единицы «финансовый директор», и теперь у меня есть соответствующее образование.



**Так родилось решение создать СВА. Изначально программа была нужна для учета картриджей на производстве и для того, чтобы специалист отдела продаж мог в режиме онлайн видеть, в каком состоянии находится его заказ. Но это был только первый блок, к которому в дальнейшем добавились блоки с оплатами, расчетом зарплаты, планом продаж, логистикой и другими**

- **За что Вы цените работу в Венета Систем, ГК Clever bros.?**

- В Венета Систем всегда есть вектор развития. Мы не стоим на месте, разрабатываем самостоятельно или с помощью разработчиков новые продукты, запускаем новые проекты. Это отличает Венета Систем от других компаний.

- **Нет предела совершенству. Что бы Вы хотели улучшить в работе?**

- Я могу поделиться своим мнением, опираясь только на свой отдел. Отличными бонусами было бы повышение зарплаты и добавка социальных возможностей и дополнительных льгот. А также хочется больше мероприятий для сплоченности коллектива. Понимаю, что после пандемии и удаленного формата работы тенденция на сокращение личного взаимодействия наблюдается во всех сферах бизнеса и компаниях, но мне бы хотелось, чтобы в ГК Clever bros. не забывали о важности личных контактов и связи всех отделов.

- **Как нам быть? Что нужно сделать для поддержания взаимодействия?**

- На мой взгляд, надо собираться руководителями подразделений и придумывать новые форматы взаимодействия, чтобы противостоять этой тенденции. В голову приходят розыгрыши, поощрения не по результату квартала, а просто за выполнение маленьких важных для компаний задач, совместные занятия после работы.

- **Спасибо за идеи! Что пожелаете компании?**

- Дальнейшего роста и развития. Надеюсь, кризисный период закончится, ценности мы сохраним и приобретем что-то новое и полезное!

- **Какой вектор развития для компании Вы видите на ближайшие 5-10-15 лет?**

- Увеличить присутствие в тендерах и развиваться как ИТ-компания. Думаю, рынок хочет выполнение функций «умного дома» в бизнесе. Почему нет? Правда, как этого добиться я не знаю, надеюсь у Игоря Александровича и Елены Владимировны есть идеи! (улыбается).





Анастасия Алехина

## Интервью с Анастасией Алехиной, бывшим исполнительным директором ГК Clever bros.

**- Ты покинула компанию в феврале. Расскажи, почему ты приняла такое решение.**

- Я проработала в компании больше 10 лет, и это был интересный, хотя и сложный путь. Были взлеты и падения, многое удалось сделать. Но рано или поздно (как это ни банально) все кончается. В конце прошлого года я стала ощущать необходимость изменений и поняла, что изменения должны произойти и в профессиональной сфере. Я чувствовала, что достигла пика развития в ГК Clever bros., нужно было двигаться дальше. И я приняла решение уйти.

**- Ты вышла на работу в новую компанию? Если нет, то чем будешь руководствоваться при выборе компании и сферы сейчас?**

- Я только недавно приступила к поиску работы. Как и планировала, дала себе время отдохнуть и наметить карьерный путь. У меня нет привязки к сфере, если деятельность компании не противоречит законам РФ и моим моральным убеждениям, я готова рассмотреть их предложение (улыбается). При поиске обращаю внимание на то, чем предстоит заниматься, как компания строит отношения со своими клиентами, как относится к сотрудникам.

**- Сейчас, когда прошло время после увольнения, как ты оцениваешь свою работу в компании? Какие важные моменты ты можешь выделить?**

- Удивительно или нет, но оценка моя не меняется. Я благодарна за все возможности, которые мне дала компания. Я убеждена, что смогла их реализовать и принести пользу.

Вместе мы прошли длинный путь, преодолели ни один кризис, пандемию. Я многому смогла научиться, смогла научить других.

**- Что ГК Clever bros. дала тебе как работодатель?**

- Наверное, скажу об одной самой важной вещи. Компания дала мне возможность поработать в совершенно разных направлениях. Я не уверена, что могла бы получить такой разнообразный опыт в рамках одной компании, будь это не Clever bros.

**- К кому ты испытываешь чувство благодарности?**

- Не хочу выделять кого-то конкретно. Многие помогали, делились знаниями, верили в меня. Я считала и, надеюсь, не ошиблась, что мне доверяли, к моему мнению прислушивались, и я это ценю. Я благодарна даже тем, с кем было трудно, ведь это тоже опыт.

**- Ты скучаешь по работе в компании?**

- Я думаю, что скучать можно по людям, а с людьми я не прощалась! Об уходе я не жалею, это было взвешенное решение, и для меня оно остаётся верным.

**- Что ещё нужно компании для процветания и успеха?**

- ГК Clever bros., а раньше Венета Систем, всегда была сильна людьми. Думаю, что важно сохранить это — умение слышать всех сотрудников, ценить людей и работать вместе как одна команда.

**- Чтобы ты хотела пожелать компании в ее День рождения?**

- Несмотря на свои 20 лет оставаться молодой и динамичной компанией, смотрящей вперёд и ставящей новые цели перед собой!





**Сергей Савельев**

## **Интервью с Сергеем Савельевым, экс-руководителем отдела продаж «Бенуа» Венета Систем**

**- Сергей, ты помнишь, как ты сам начинал в Венета Систем, и кто тебе помогал расти вместе с компанией?**

- Конечно помню! Я вообще очень хорошо и с благодарностью вспоминаю годы, проведенные в Венета Систем.

Я в Венета Систем пришел в 2005 году. До этого я 4,5 года работал в другой компании по восстановлению картриджей и во многих вопросах уже хорошо разбирался. Так что я пришел в Венету Систем, можно сказать, с опытом работы.

Многие вещи в Венета Систем, на мой опытный взгляд, нужно было поменять, чтобы идти дальше и развиваться. У отдела продаж был всего 1 компьютер на всех и 4-5 рабочих мест с телефонами и справочниками «Желтые страницы». Мало того, менеджеры вели своих клиентов в своих файлах Excel, не было единой ценовой политики. Так работать было нельзя! И я обратился к своему руководителю — Логинову Игорю Александровичу. Он выслушал меня и полностью поддержал, потому что изменения назрели!

Через несколько дней у меня появилось отдельное рабочее место с индивидуальным ПК и телефоном. Далее весь отдел продаж был оборудован также. Мне передали менеджеров в обучение, и началась полноценная работа. С некоторыми менеджерами впоследствии пришлось расстаться, т.к. они не желали перестраиваться, и, к сожалению, не хотели развиваться вместе с компанией.

Тогда меня очень сильно поддержал Игорь Александрович и стал моим наставником и гуру.

Мы с ним очень многое внедрили в компанию в следующие несколько лет. Была очень важна его поддержка на каждом этапе.

У меня практически со всеми сотрудниками компании всегда были отличные отношения. Я также учился у них каждый день: в лаборатории, в бухгалтерии, в отделе маркетинга, в отделе персонала и т.д. Большое спасибо им за это!

**- Сколько лет в общем итоге ты отработал в Венета Систем? Чего достиг?**

- В общей сложности я отработал в Венета Систем 13 лет, с 2005 года по 2018 год.

За это время я из менеджера по продажам продвинулся до директора обособленного подразделения «Бенуа» с максимальной численностью сотрудников — 12 человек. Это был замечательный период в моей жизни, т.к. мне очень нравилось развивать сотрудников (иногда почти с нуля), видеть, как они растут, достигают результатов, и гордиться ими. Также мне очень импонировала появившаяся ответственность за всё подразделение «Бенуа» и за каждого сотрудника в отдельности.

**- Что интересного и запоминающегося было в твоей работе? Есть ли клиенты и сотрудники, с кем ты общаешься до сих пор?**

- На протяжении всей моей работы были всплески, падения, эмоции, и это сильно помогало двигаться вперед. Есть клиенты, с которыми я подружился, работая в Венете, и с которыми общаюсь и дружу до сих пор. Это никак не связано с моей новой работой, это скорее дружеские контакты. Есть бывшие и нынешние сотрудники Венета Систем, с которыми я поддерживаю контакт и всегда рад встретиться.

Время от времени я общаюсь с Игорем Александровичем, и это всегда интересно и информативно.

**- Почему ты в итоге покинул компанию? Чем ты сейчас занимаешься?**

- Компанию я покинул из-за того, что мне хотелось развиваться, а мое развитие в Венете, к сожалению, достигло пика. Это вполне нормальная и закономерная ситуация для всех.

Сейчас у меня с женой своя собственная компания. Мы производим натуральную косметику:

- для мужчин под брендом «МОYАВОРОДА COSMETICS»,
- косметика и товары для всей семьи под брендом «Мануфактура «OLFACTORIUS».

**- Кого ты вспоминаешь и кому ты благодарен за этот период в твоей жизни?**

- Я всегда с благодарностью вспоминаю годы в Венета Систем. Это были, наверное, лучшие годы... Благодарен Игорю Александровичу Логинову за то, что был для меня наставником все эти годы,

строгим, справедливым, загадочным, лучшим, худшим, разным... Благодаря всем этим моментам я стал тем, кем я стал.

Благодарен всем коллегам, которые помогали и не мешали мне расти и развиваться в компании. Благодарен коллегам, с которыми я работал и подружился в Венете.

**- Что ты хочешь пожелать Венета Систем?**

- Да все просто, я бы хотел пожелать процветания!



**Анна Бадулина**

## **Интервью Анны Бадулиной, бывшей сотрудницы Венета Систем**

Привет!

Меня зовут Аня Бадулина, я работала в отделе пиара компании Венета Систем 3,5 года.

В марте 2012 года, когда я начинала работать в Венете, то даже и не подозревала о существовании индустрии по восстановлению картриджей.

А когда я уходила из компании в «новое плавание», то в центре Петербурга уже стояли экобоксы, СМИ писали о нас и обращались за экспертизой, а по городу гоняли яркие узнаваемые автомобили Венеты. Такой путь мне удалось пройти вместе с отличной командой, возглавляемой Логиновым Игорем Александровичем.

Под руководством (а на самом деле при поддержке дружеского плеча) Валерии Килиминской, с поддержкой Игоря Александровича и Елены Матюниной, а также с участием всех коллег Венеты, нам удалось осуществить много крутых идей и проектов: мы обновили логотип и весь фирменный стиль компании, сделали редизайн сайта компании, обновили упаковку картриджей, придумали и начали периодически публиковать корпоративную газету, оформили офисы и автопарк компании и провели множество классных внутренних мероприятий Венеты — междугородние совещания, корпоративные мероприятия и праздники. А еще мы перевели сухой язык статистики и аргументации в пользу восстановления картриджей на визуальный язык: сняли серию анимационных роликов, в результате которых «родились» всеми любимые персонажи Марго и Сеня :). Это были прекрасные, насыщенные, познавательные и веселые 3,5 года! Помню, что на регулярных «летучках» в кабинете директора мы очень много креативили и смеялись. Это важно для пиара — генерировать и не осуждать самые абсурдные идеи, из которых «выживут» только 10%, но зато каких!

После работы в Венете мою жизненную лодку направило в сторону социальных и культурных проектов. Несколько лет я работала в некоммерческой организации «Упсала-Цирк», которая помогает детям из групп социального риска и с особыми потребностями. В цирке дети, которых принято считать хулиганами — много тренируются, выступают, знакомятся с крутыми людьми и странами, а еще — дружат, взрослеют и прыгают выше своей головы. Обязательно сходите на любой спектакль цирка на Свердловскую набережную (около БЦ «Бенуа»).

После цирка были полгода работы в Европе — я фотографировала яхты для одного российского стартапа и объехала несколько десятков марин Хорватии, Канарских островов, Греции.

Сейчас тоже работаю в крутом месте — магазин городских аксессуаров Friend Function и велоаксессуаров ItsMyBike. Мы продаем рюкзаки, одежду, подарки, книги и велоаксессуары российских, украинских и западных брендов, которые в производстве и маркетинге практикуют осознанное использование ресурсов: альтернативные источники энергии, переработанный пластик, вегетарианское производство (да-да, такое бывает).

Заходите в гости на Моховую 44, буду рада!

Компании Венета Систем и всем ее сотрудникам передаю горячий привет и желаю устойчивого роста, бережного отношения к себе и миру вокруг и умения находить вдохновение в, казалось бы, обыденных вещах! Всех крепко обнимаю!



## Эко-проект

**1,4 млн тонн электронных отходов образуется каждый год: 97% всего электронного оборудования и техники подлежит захоронению**

**Какое место отработанные картриджи занимают в этой цепочке и почему это важно знать?**

По данным Экополис, в России ежегодно образуется порядка 1,4 млн тонн отходов электронного и электротехнического оборудования. ОЭЭО — самая быстрорастущая группа отходов, рост показателей фиксируется каждый год.

**70% отходов электроники образуются у физических лиц.**

**97% всего электронного оборудования и техники подлежит захоронению и только 3% — перерабатывается.**

В конце мая глава Минприроды РФ Александр Козлов направил вице-премьеру России Виктории Абрамченко предложение о продлении срока службы бытовой техники и электроники до 10 лет, обязав изготовителей производить детали для ремонта в течение всего срока гарантии.

«Нормативное закрепление продления сроков службы техники позволит сократить количество «электронного мусора», — сообщил Александр Козлов.

Мы в Венета Систем, ГК Clever bros., очень рады данной инициативе! Однако хотим привлечь внимания к проблеме неперерабатываемых отходов в виде картриджей.

Сегодня наш бизнес по восстановлению картриджей для принтеров отвечает запросам времени по вторичному использованию ресурсов и бережному отношению к экологии даже больше, чем 20 лет назад. Количество отходов растет ежегодно, а восстановление картриджей только снижается за счет увеличения объемов закупки непригодных для восстановления совместимых картриджей.

**Для справки:** картриджи для принтеров при захоронении разлагаются более 200 лет, нанося природе существенный ущерб. Важно не выбрасывать исчерпавшие свой ресурс расходные материалы для оргтехники вместе с остальным мусором, а отдавать их на восстановление.



С 2014 года у здания нашего офиса в Санкт-Петербурге мы организовали собственный эко-пункт — установили эко-контейнер для сбора отработанных картриджей. Мы принимаем отработанные картриджи от физических и юридических лиц. За 7 лет проект нашел широкий отклик, и сейчас наши эко-контейнеры есть не только в Петербурге, но в Москве и Ростове-на-Дону, а также мы сотрудничаем с эко-центрами и общественными организациями (экоцентр «Сборка», эко-проект «Собиратор», эко-проект «Раздельный сбор, Гатчина», эко-сообщество «Ростов – город будущего», экостанция «Зеленый лещ» и др.).



### **Важно не выбрасывать исчерпавшие свой ресурс расходные материалы для оргтехники вместе с остальным мусором, а отдавать их на восстановление**

Часть собранных картриджей мы восстанавливаем (в среднем это не более 27%). непригодные для восстановления картриджи мы разбираем на составляющие: металл отдаем в переработку для получения вторсырья, пластик и тонер передаем по договору нашему подрядчику на утилизацию. Наша компания разработала технологию восстановления более 1000 моделей картриджей до уровня оригинальных изделий. Благодаря 20-летнему опыту мы знаем, как сделать так, чтобы картридж можно было восстановить многократно (максимально — 49 раз был восстановлен картридж у нас на производстве) и какие принтеры для этого необходимо покупать. За 20 лет мы восстановили более 2 млн. картриджей, что сопоставимо с несколькими железнодорожными составами.

### **Не устали ли мы об этом говорить?**

Нет. И скажем больше, мы выступили с инициативой «Как снизить объем перерабатываемых отходов» и направили наше предложение в Администрацию Президента.

### **Зачем мы об этом рассказываем?**

Присоединяйтесь к нам, и в стране на одну компанию, придерживающуюся разумного потребления, станет больше!



## • Пожелания от сотрудников •



Побольше картриджей!  
**Сидоров Константин**  
Евгеньевич



Достижений, процветания  
и реализаций проектов!  
**Софья Подольская**



Пусть Венера меняется, но остается  
прежней — душевной, дружной  
и уютной компанией =)  
**Елена Балашова**



Побольше работы (точнее  
картриджей)  
**Негода Михаил**  
Леонидович



Расти, развиваться  
и радовать своих клиентов  
и сотрудников.  
**Кукушкин Алексей**



Успех общего дела составляет  
успех каждой отдельной единицы,  
прикладывающей усилия для  
достижения общей цели. Желаю  
каждому найти поддержку в лице  
коллег  
**Дарья Ворожцова**

### **От редакции:**

В подготовке юбилейного выпуска очень хотелось побеседовать со всеми сотрудниками. Именно поэтому мы провели опрос и собрали все пожелания в адрес любимой компании.

**Благодарим всех за участие в рубрике!**





Больших успехов и процветания!  
Больше счастливых лиц  
в компании.  
**Федор Сон**



Быть максимально отзыв-  
чивыми и принимать каждую  
проблему коллег или  
просьбу, как свою. Только  
в помощи друг другу мы  
сможем вместе расти.  
**Котов Иван**



Расти, несмотря ни на что!  
**Игорь Логинов**



Удачи!  
**Кирилл Александров**



Пусть работа будет плодот-  
ворной, усилия — всегда  
вознаграждены, а планы  
реализованы.  
**Никита Приймак**



Заниматься тем, во что  
искренне верите.  
**Андрей Черномызыый**





## • Пожелания от сотрудников •



Стать круче, больше, технологичнее и богаче Google и Яндекса. Стабильности, креативности и свежих сил, чтобы идти вперед и побеждать. Пусть растут доходы компании и наши тоже. Желаю смотреть в завтрашний день с уверенностью, работать с удовольствием и отдыхать по полной.

**Звонарев Денис**



Пусть в нашей команде продолжает царить дух сплоченности, созидания и профессионализма! Компании желаю лучших клиентов, надежных партнеров, успешных контрактов и процветания. Пусть приобретенный опыт и накопленный потенциал способствуют достижению еще более высоких результатов! Успехов нашему бизнесу!

**Васева Лана**



Я желаю компании процветания и успехов, покорять новые, невероятные вершины, даже если на первый взгляд они кажутся недостижимыми! А коллегам желаю идти каждый день на работу с удовольствием, ну и больше классных совместных посиделок нам!

**Погожева Анастасия**



Продолжать также безукоризненно и ответственно следовать Миссии компании во имя всеобщего благополучия и процветания!

**Степан Неуструев**





Желаю развития и процветания!  
**Николаев Евгений**



Пожелания коллегам:  
помогать и прислушиваться  
к друг другу.  
**Инна Литвинова**



Процветания, мощного рывка  
вперед, стабильности!  
**Попова Маргарита**



Хочу пожелать нашей компании не просто идти в ногу со временем, интегрироваться под рынок, но вместе с тем, сохранять ту тёплую, простую и непринуждённую атмосферу, которую очень важно чувствовать не только сотрудникам компании, но и нашим клиентам, и нашим партнёрам. У нас интересная и сложная работа. Хочу пожелать своим коллегам сил, терпения, не терять энтузиазма, не сдавать позиции и в любых обстоятельствах помнить — всё будет хорошо!)  
**Королькова Нина**



Хочу пожелать процветания, увеличения клиентской базы раз в триста. Только самостоятельных и креативно мыслящих сотрудников, с которыми легко можно выйти на первые строчки мировых рейтингов. Делового вам долголетия и блестящей репутации!  
А коллегам — желаю наслаждаться каждым моментом новой главы своей жизни )  
**Сисемов Роман**



# ГК Clever bros. как работодатель

## Об имидже группы компаний на рынке труда рассказывает исполнительный директор ГК Clever Bros. Екатерина Немешева.

- Екатерина, интервью мы хотим начать с поздравлений. Рады приветствовать тебя в новой должности исполнительного директора ГК Clever bros.!

- Благодарю!

- А теперь поговорим об имидже ГК Clever bros. Для любой компании очень важно, как соискатели воспринимают ее на рынке труда. С чего началось формирование имиджа компании Венета Систем, ГК Clever bros. в дальнейшем?

- На самом деле имидж компании формировался поступательно и по крупицам складывался в сознании клиентов, партнеров, поставщиков и соискателей. Мы всегда старались формировать имидж позитивной и доброжелательной компании с глубокой историей, где главная ценность — это люди! Все сотрудники у нас равны между собой, и двери генерального директора всегда открыты. Это основной наш посыл как для рынка в целом, так и для соискателей в частности.



**Для нас очень важны человеческие отношения. Мы спокойная, дружелюбная компания с позитивным мышлением.**

**Для нас важны границы сотрудников! В этом всем, думаю, и кроется дух Санкт-Петербурга**

- Екатерина, ты долгое время отработала в компании в должности HR-специалиста, расскажи, какие шаги ты предпринимала для формирования образа группы компаний? Насколько быстро руководство прислушивалось к твоим идеям?

- Когда я приступила к своим обязанностям HR-специалиста корпоративная культура и имидж в компании уже существовали. Но следуя трендам рынка, я привносила что-то новое и изменяла неработающие моменты. В основном Игорь Александрович прислушивался к моим советам. По некоторым вопросам иногда мы вели дискуссии, но всегда сходились в главном. Главный внутренний посыл всегда шел от руководства, я же больше формировала наш позитивный имидж на внешнем рынке. Я принимала участие в ярмарке вакансий, искала чаты на сайтах «Роструд», «Труд». Также я проводила интервью с соискателями, где рассказывала об истории и ценностях компании. Для меня была очень важна обратная связь от кандидатов: скорость и полнота ответа. Мы всегда старались оставить открытую дверь для тех, кто в моменте не подходил нам для работы в компании.

- В каком году ты сама пришла в компанию? На какую позицию? Какой тогда была компания в глазах соискателей и твоих?

- В ноябре 2007 года я вышла на позицию специалист отдела продаж. Тогда для меня Венета Систем была «загадочной» компанией-конкурентом и с выходом на работу на самом деле все получилось случайно! Да, нам иногда кажется, что мы выбираем свой особенный путь, но это был не тот случай. На тот момент я уже понимала, что буду уходить с работы, и приехала на встречу с Сергеем Савельевым. Мы пообщались и, прибегнув к хитрости, он пригласил меня побеседовать с Игорем Александровичем. А дальше все закрутилось, и я потихоньку стала узнавать компанию, людей, руководство. Компания и тогда была такой же открытой для людей. Знаете, это всегда была «питерская» компания.

- Игорь Александрович тоже отметил в своем интервью «питерский дух» компании. В чем он заключается?

- Мы умеем быть мудрыми и интеллигентными, ни в коем случае не нарушать рамки чужого личного пространства. Для нас очень важны человеческие отношения. Мы спокойная, дружелюбная компания с позитивным мышлением. Для нас важны границы сотрудников, чтобы ни в коем случае не унижить человеческое достоинство. В этом всем, думаю, и кроется дух Санкт-Петербурга.

- В ГК Clever bros. существует такая практика, что сотрудники покидают компанию и возвращаются спустя какой-то отрезок времени обратно. Самый яркий пример Федор Сон, руководитель отдела продаж в Санкт-Петербурге. Он вернулся в компанию уже во второй раз. В чем секрет, почему сотрудники возвращаются?

- Я даже больше скажу, мы умеем сделать так, чтобы запасть в душу сотрудникам. Это как первая любовь (улыбается). Сотрудники уходят, а спустя время начинают сравнивать и понимают, что им больше всего не хватает хорошего человеческого отношения. Правильно говорят, что «имея — не храним, а потерявши, плачем». Еще раз подчеркну, у нас очень человечная компания, и за этим к нам возвращаются.

**- Наталья Арсеньева (Сипина) в своем интервью сказала, что у сотрудника, проработавшего долгие годы в компании, иногда возникают мысли уйти, но руководство вовремя видит эти моменты, а коллектив поддерживает. Наверняка такие моменты случались и в твоей практике, как ты вела себя в таких ситуациях?**

- На самом деле, когда сотрудник недоволен, сравнивает или сомневается — это всегда заметно. Срабатывают определённые маячки. Лично я в таких ситуациях всегда с сотрудниками разговариваю и стараюсь не давить на них. Я выступаю в роли психолога, которому можно рассказать свои переживания, но не перехожу границы и не пытаюсь навязать какие-то шаги. Я, наоборот, подчеркиваю то, что всем свойственно иногда сомневаться, и это во многих случаях приводит к росту. Быть довольным всем и всегда невозможно. Нужно просто найти причины сомнений и разрешить их.

**- Приходилось ли в твоей практике убеждать сотрудников остаться с помощью новых проектов или повышения?**

- Дело в том, что у нас в компании тем, кто может участвовать в новых проектах, обычно они предлагаются на опережение. И в большинстве случаев это не тот момент, когда человек недоволен или сомневается. Карьерные истории случаются по-другому. Например, Наташа Арсеньева (Сипина) набралась компетенций у своего руководителя и переросла его. Вот как бывает!

**- Что для тебя работа в Венета Систем, ГК Clever bros. сегодня?**

- Скажу так, по японским меркам я сделала прекрасную карьеру в этой компании и рада быть ее частью!

**- Какой вектор развития ты видишь для компании на ближайшие 5-10-15 лет?**

- Мы должны и разовьёмся в ИТ-компанию. Я думаю, высокий уровень сервиса, который у нас есть, помноженный на компетенции, которые мы сейчас набираем, поможет нам достичь успеха. А дальше мы и рынок СНГ можем захватить и пойти дальше, сегодня мир без границ для ИТ!

**- Что пожелаешь компании в ее 20-й День рождения?**

- Еще 5 раз по 20 лет! Чтобы дети с гордостью рассказывали, что их дедушки или бабушки работали в такой замечательной компании.

**Интервью брала А. Погожева**



# Говорят наши клиенты

Гордость нашего журнала — разговор напрямую с клиентами. Что может быть важнее, чем узнать мнение своих читателей о компании и ее услугах. Специально к этому выпуску мы вместе с вами подготовили несколько интервью!



**Ресслер Константин,  
системный администратор, Автом-2  
(производство специализированного  
инструмента), Воронеж**

- Константин, мы работаем с вами с 2012 года. За чуть менее 10 лет произошло много событий в вашей и нашей компаниях. Расскажите, чего удалось достигнуть лично Вам и вашей компании?

- Вы знаете, глобального развития у компании не было, но на месте не топчемся, назад не катимся (улыбается). Несмотря на все сложности, кризисы и пандемию, в нашей компании все стабильно!

**- А чем наша компания полезна Автом-2?**

- Мы выбрали вашу компанию за качество предоставляемых услуг. Вы зарекомендовали себя не самым дешевым поставщиком, но зато наиболее стабильным в плане качества картриджей и сроков доставки. Отдельно хочу выделить качественную работу ваших менеджеров. Все наши потребности и пожелания учитываются, рассматриваются, всегда находятся варианты решений.



**Вы зарекомендовали себя не самым дешевым поставщиком, но зато наиболее стабильным в плане качества картриджей и сроков доставки**

**- Мы знаем, что вы несколько раз рассматривали возможность перейти к конкурентам, но все же остались с Венета Систем? Почему?**

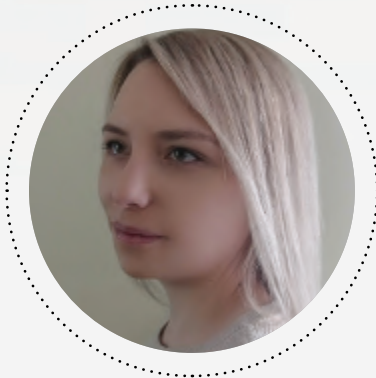
- На решение остаться с вами повлияло качество ваших услуг. Да, конкуренты предлагали цены ниже и делали спецпредложения. Но уровень сервиса и качество услуг было решающим для директоров, и больше мы не порываемся уйти.

**- Ваш менеджер Нина Королькова сказала, что вы любите и умеете планировать отпуск. Расскажите, куда поедете в этом году, что там будет интересного?**

- С интересным в этом году сложнее. Скажу так, средняя полоса России — наше все!

**- Да, путешествия по России в этом году — наше все! Ну и напоследок, что вы бы хотели пожелать нашей компании в ее 20-тый День рождения?**

- Оставаться такими же стабильными, предоставлять такие же качественные услуги, ну и побольше адекватных клиентов!



**Нина Королькова**

## **Комментарий специалиста отдела продаж Венета Систем в Воронеже Нины Корольковой**

**- Нина, расскажи о сотрудничестве с Константином и Автом-2?**

- С Константином мы работаем с тех пор, как я пришла в компанию Венета Систем. Тогда Автом-2 ушёл к конкурентам, и я приняла решение ехать к ним на встречу, чтобы показать клиенту разницу между картриджами совместимыми и/или перезаправленными и картриджами после услуги восстановления в Венета Систем.

Для наглядности я взяла с собой один наш картридж и в ходе встречи объяснила в чём разница, продемонстрировав, как сыпется тонер из заправленного картриджа и что происходит в принтере (видно было невооружённым взглядом, разбирать что-то не потребовалось). После встречи Константин и его руководитель единогласно приняли решение остаться работать с нами и отдали мне все свои картриджи на восстановление. Но в 2018 году ситуация повторилась, и Автом-2 попробовал поработать с конкурентом. Но после трёх месяцев разлуки клиент снова вернулся к нам, еще раз подтвердив, что качество заправки не оправдало себя и более дешёвую цену.

**- Побольше бы таких клиентов?**

- Определенно! Компания Автом-2 — думающий и анализирующий клиент: прощупывает рынок и сравнивает цены, но не просто в цифрах, а именно на ценность услуги. Сейчас таких клиентов практически не осталось, и мы очень ценим наше взаимовыгодное сотрудничество и хорошие человеческие отношения.

**- Константин в интервью отметил: «Отдельно хочу выделить качественную работу ваших менеджеров. Все наши потребности и пожелания учитываются, рассматриваются, всегда находятся варианты решений». Какие необычные задачи перед нами стояли и как тебе удавалось их решить?**

- Ситуаций «из ряда вон» у нас не бывает. Иногда требуется срочно выполнить заявки или возникают нюансы с доставкой и графиком. Казалось бы, мелочь — время доставки. Для нас учесть этот параметр несложно, а для клиента это Сервис с большой буквы. Если есть сложности с нашей стороны, Константин тоже идёт нам навстречу. Мы бережём ресурсы друг друга (улыбается).

**- Так как выпуск юбилейный, воспользуюсь случаем и спрошу. Сколько ты уже работаешь в компании? За что ценишь свою работу? И что пожелаешь Венета Систем в ее 20-й День рождения?**

- В Венета Систем я работаю с августа 2012 года, уже почти 9 лет. У меня по-настоящему интересная работа. Когда клиент полностью раскрывает свою потребность, сразу видишь все недочёты в существующих процессах, ищешь варианты решения для проблемных зон и делаешь предложение. Меня захватывает процесс! Но и получать положительные отзывы о проделанной работе, не буду скрывать, очень приятно. Конечно, я описала идеальный вариант (смеётся). Но сложности могут возникнуть на любом уровне взаимодействия, а работа становится от этого только интереснее. Хочу пожелать нашей компании процветания и стабильности, идти в ногу со временем и изменяться вместе с рынком! А внутри желаю сохранить ту тёплую, простую и непринуждённую атмосферу, которую очень важно чувствовать не только сотрудникам компании, но нашим клиентам и партнёрам.





**Артём Леонов**

**Леонов Артём,  
руководитель отдела IT, Novardis,  
Санкт-Петербург**

**- Артём, вашей компании уже больше 15 лет. Вы давно на рынке, и вам доверяют крупные компании, такие как Volkswagen, Kia Motors, Лента, М. Видео и другие. В чем залог успеха вашей компании?**

- Думаю, наш девиз «We know how» («Мы знаем как») лучше всего ответит на ваш вопрос!

**- Значит, вы точно технологичные и умные. А как наша компания помогает вашему бизнесу? Какую пользу приносит Венета Систем?**

- Мы сотрудничаем с вами по ремонту техники и поставкам компьютерной техники. В этом вы нам помогаете и справляетесь отлично. Вы освобождаете нам время, так как мы уверены в вашем сервисе!

**- Вы довольны работой с вашим менеджером Сергеем Григорьевым? Для вас важно, кто ваш менеджер?**

-Да, вполне. Личностные отношения для меня очень важны. С Сергеем всегда можно договориться о чем-то нестандартном, он всегда пойдет навстречу и найдет решение!



**Вы нам помогаете по ремонту техники и поставкам компьютерной техники и справляетесь отлично. Вы освобождаете нам время, так как мы уверены в вашем сервисе!**

**- Что вы цените в своих поставщиках?**

- Честность и обязательность. Если партнер сказал, что сделает, то значит, я могу быть уверен, что задача будет выполнена, а проблема решена.

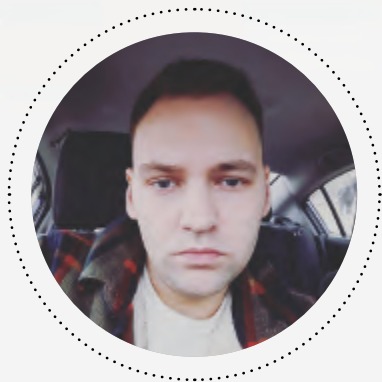
**- Какие у вас есть пожелания в работе?**

- Затрудняюсь ответить, нас вполне устраивает сотрудничество. Если что, я всегда сообщаю Сергею о каких-то моментах, он быстро корректирует их.

**- Отлично! Тогда возможно вам есть что пожелать нашей компании в 20-й День рождения?**

- Прежде всего успехов! Еще несколько раз по 20 лет, и оставаться на той же высокой позиции на рынке, чтобы вас никто никуда не сместил!





**Сергей Григорьев**

### **Комментарий специалиста отдела продаж Венета Систем в Санкт-Петербурге Сергея Григорьева**

**- Сергей, расскажи о сотрудничестве с Артёмом Леоновым и компанией Novardis.**

- Могу назвать наше сотрудничество комфортным. Ранее наша компания работала с другим контактным лицом, но после его ухода и смены менеджеров у нас, как это иногда бывает, возникла пауза в сотрудничестве длиной в 2 года.

Наконец и мне клиент достался «по наследству». За короткое время удалось выйти аж на 4 контактных лица: в компании каждый отвечает за свои направления, а Артём Леонов, так сказать, во главе их «прайда».

Работаем мы по ИТ-аутсорсингу — это ремонт и поставка компьютерной техники. В первом случае — на постоянной основе, что касается второго направления, то тут реже. Таких поставщиков у него много, и не всегда проходим по цене, увы... Пару раз поставляли расходные материалы для печатающей техники, но для них в поставках всегда важнее всего цена.

**- Артём несколько раз отметил, что «с тобой можно договориться о чем-то нестандартном, ты всегда пойдешь навстречу и найдешь решение». О каких нестандартных задачах он говорил? За счет чего тебе это удается?**

- Мне кажется, я располагаю к себе людей. По сути, мы занимаемся одним общим делом.

Но к каждому человеку и организации нужен индивидуальный подход. Существует тонкая грань, которую надо чувствовать. В любых взаимоотношениях с клиентом могут возникнуть сложные задачи, и сотрудничество с Novardis — не исключение. Если я не знаю ответ, то приложу все усилия, чтобы его найти. Наверное, в этом и нахожу выход из ситуации. Нестандартный подход к делу или особая техника с нестандартными характеристиками или подбором.



**К каждому человеку и организации нужен индивидуальный подход. Существует тонкая грань, которую надо чувствовать**

**- Так как выпуск юбилейный, воспользуюсь случаем и спрошу. Сколько ты уже работаешь в компании? За что ценишь свою работу? И что пожелаешь Венета Систем в ее 20-й День рождения?**

- Пошел уже 3-й год работы в компании. Ценю за знания и возможности. Желая, чтобы наша фирма была успешной, прибыльной и постоянно развивалась и дорожила своими людьми! Пускай все, что есть в планах компании, обязательно воплотится в жизнь!







**Дмитрий Милованов**

**Милованов Дмитрий, системный администратор АО «СофтЛайн Трейд», Воронеж**

- Дмитрий, мы начали работать с Вами, как с контактным лицом, еще в компании ООО «Талай», затем вы перешли на новое место работы в АО «СофтЛайн Трейд» и продолжили с нами сотрудничество. Это приятно! **За что вы цените и любите нашу компанию?**

- Мне нравится, как быстро реагирует ваша компания. Вы постоянно на связи, а ваш менеджер очень отзывчивый. Когда есть срочные проблемы, вы всегда находите удобное для нас решение.

**- По каким услугам мы сотрудничаем с вами? Чем мы помогаем вашему бизнесу и где облегчаем жизнь?**

- Вы обеспечиваете бесперебойную печать в нашей организации, обслуживаете и ремонтируете нашу технику, поставляете расходные материалы.

**- Мы знаем, как Вы цените своего менеджера Маргариту Николаевну Попову. Почему? Вы с первых дней нашли общий язык? Как складывается ваше взаимодействие?**

- Да, с первого дня у нас сложилось хорошее общение. Маргарита Николаевна очень приятный человек. Это очень удобно, когда один менеджер решает все вопросы, знает лично меня и специфику компании. Мне легко озвучить и донести потребности нашей компании, мы легко понимаем друг друга.

**- Расскажите о своей компании и ее успехах. Вас вдохновляет ваша работа?**

- Да, меня очень вдохновляет моя работа. На данный момент множество интересных проектов ведется внутри компании. Я не могу пока конкретно назвать их, но все они очень интересные!



**Вы постоянно на связи, а ваш менеджер очень отзывчивый. Когда есть срочные проблемы, вы всегда находите удобное для нас решение**

**- Возможно, у вас есть пожелания по нашему сотрудничеству, мы открыты к предложениям.**

- На самом деле вы предоставляете максимально обширный и качественный сервис. Особенно выделю такой момент: ваши специалисты за максимально кратчайшие сроки приезжают к нам, чтобы на месте проверить печатающую технику. Конечно, всегда можно стремиться к еще более высокому уровню сервиса, но в данной ситуации, я думаю, это уже совершенство.

**- Что пожелаете нашей компании в ее 20-й День рождения?**

- Процветания, еще больше довольных клиентов и покрытие больших зон бизнеса и городов присутствия!





Маргарита Попова

### **Комментарий специалиста отдела продаж Венета Систем в Воронеже Маргариты Поповой**

**- Дмитрий высоко ценит вас как менеджера компании Венета Систем. Расскажите со своей стороны, вы сразу нашли общий язык?**

- Мне очень приятно, что меня так ценят клиенты. С Дмитрием мы сразу нашли общий язык, потому что всегда готовы им помочь, решить их проблемы в кратчайшие сроки. А если не получается, то объяснить причину. С клиентом надо вести себя на равных и в мягкой форме донести, что в вопросах печатающей техники мы разбираемся лучше. Когда заказчик нам доверяет, то и получается диалог на равных.

**- Легко ли поддерживать сотрудничество с Дмитрием и компанией Софтлайн?**

- Мне кажется, что компания Софтлайн — это идеальный клиент для менеджера. Он тебе доверяет, и ты просто должен оправдать это доверие. А доверие складывается постепенно из каждодневных звонков, вовремя закрытых заявок, писем и т.д. Клиент понимает, что мы его не бросим в трудную минуту и он всегда может к нам обратиться.

**- Были ли какие-то сложные задачи, которые приходилось решать, и как это удавалось сделать?**

- Были сложные задачи по ремонту ноутбуков. Не все сразу получалось, но очень хотелось помочь клиенту, и удалось показать, что мы можем решать сложные задачи.

**- Сколько лет вы работаете в нашей компании? И что пожелаете Венета Систем в ее 20-й День рождения?**

Я работаю в компании с 8 сентября 2004 года, и это большой период моей жизни.

А пожелать Венета Систем в ее 20-й День рождения я хочу процветания, крупных и платежеспособных клиентов, успехов во всех начинаниях, профессиональных сотрудников и всего самого хорошего.

И, если позволите, то я написала несколько строк:

### **Стих для Венеты**

Снова принтер, заправка, ЗИПы,  
Ремонт сканеров и МФУ;  
Заказ картриджей, кулеров, чипы,  
Я в ВЕНЕТЕ скучать не смогу.

Новый день мне несет сверхзадачи,  
Ах, успеть бы их все порешать -  
CleverPrint, CPKey, покопийка,  
А еще нормативы писать...

20 лет для Венеты не мало,  
Пусть мы лучшие будем всегда!  
И отличные презентации,  
Нам помогут найти тендера.

## **Спахов Сергей, начальник ИТ, ГК «ЭкоНива», город Анна, Воронежская область**

**- Сергей, Вы работали с Венета Систем еще в компании Вимбильдан и продолжили сотрудничать, когда перешли в Экониву. Радует, что выбираете нас. Расскажите, почему и за что цените сотрудничество с нами?**

- Ваша компания заботится о качестве тонера, заправляемого в картриджи, постоянно интересуется, правильно ли идет печать и достаточно ли высокого качества отпечатки на выходе.

**- Сейчас мы работаем с вами по комплексу печати, выстроили процессы до максимальной бесперебойности. Вы довольны уровнем сервиса сейчас?**

- В целом, да. Но так как я не касаюсь наших контрактов по покопийному обслуживанию, могу ответить только за картриджи и ремонт техники. Здесь все хорошо организовано!

**- Возможно, хотелось бы еще что-то улучшить?**

- В последнее время увеличилось время реагирования на заявки. Для нас идеально было бы, если бы вы приезжали к нам 1 раз в неделю.

**- Благодарим Вас за обратную связь, передадим менеджеру. Вы работаете с Иваном Котовым. Сразу нашли общий язык?**



**Очень важно, чтобы корректно выставляли документы, принимали заказы быстро и вовремя реагировали**

- Да, мне удобно и комфортно с ним работать. Для меня очень важно, чтобы корректно выставляли документы, принимали заказы быстро и вовремя реагировали. Иван отлично справляется с этим.

**- Расскажите, как сейчас обстоят дела в ГК «ЭкоНива»?**

- Компания стала 5-ой в мире по производству молока. Работаем, развиваемся и продолжаем строиться!

**- Здорово! С радостью хотим сказать, что в и Санкт-Петербурге появилась молочная продукция под вашим брендом. С удовольствием ее покупаем!**

- Приятно слышать. Качество нашей продукции мы поддерживаем на высоком уровне.

Наше молоко производится из сырья с собственных ферм!

**- Мы разделяем ваш подход к качеству! И последний вопрос, что пожелаете нашей компании в ее 20-й День рождения?**

- Конечно же развития, увеличения количества сервисов, предоставляемых компанией, и финансового благополучия. Время сейчас непростое, желаю успехов вам!

**- Благодарим и желаем успехов и процветания Вам! Спасибо за интервью!**





**Иван Котов**

### **Комментарий директора филиала Венета Систем в Воронеже Ивана Котова**

**- Иван, расскажи, о сотрудничестве с Сергеем и компанией ЭкоНива?**

- Сотрудничаем уже более 5 лет. Сразу нашли общий язык с Сергеем. Ему важно, чтобы слово подкреплялось делом. Мне тоже!

**- Как удалось выстроить все процессы по печати?  
Есть ли куда еще развивать сотрудничество?**

- Начали с того, что сняли срез по текущему состоянию техники, изучили подменный фонд и приблизительную нагрузку. А дальше уже приступили к ремонтам, расширению количества картриджей и рекомендациям по использованию техники. Сейчас уже плавно масштабируем в зависимости от скачков печати. Расширять сотрудничество всегда есть куда, но так как компания масштабная, то есть определенные сложности с продвижением.

**- Были ли какие-то сложные задачи, которые приходилось решать, и как это удавалось сделать?**

- Ремонт на выезде аппаратов АЗ приходит на ум. Приходилось отправлять инженеров за 140 км от города, что требовало тщательной подготовки, чтобы решить все с первого раза.

**- Так как выпуск юбилейный, воспользуюсь случаем и спрошу. Ты работаешь в компании 7 лет, за что ценишь работу в нашей компании? И что пожелаешь Венета Систем в ее 20-й День рождения?**

- Ценю компанию и работу в ней за диалог, личное развитие, эмоции и форматы работы. Это большая ответственность со своими задачами и результатами, и когда у тебя в большей части получается, то хочется работать дальше. Пожелаю компании новаторских-прибыльных идей, автоматизации процессов, добрых и ответственных сотрудников!





**Анатолий Гаврилов**

**Гаврилов Анатолий, заместитель  
директора по информационным  
технологиям аппаратных систем,  
УК «Группа Мегаполис»**

**- Анатолий, мы с вами работаем с 2010 года.**

**Вы помните начало нашего сотрудничества? Какие были впечатления от нашей компании? Почему выбрали Венета Систем?**

- В Группу Мегаполис я пришел позже, уже в 2013 году, поэтому лучше расскажу, как мы начали работать с вами на заводе «Вотерфолл» в небольшом городе Шахты, где сервис развит слабо. Мы тогда заправляли картриджи по 400 руб. и столкнулись с тем, наши МФУ стали выходить

из строя. «Умирал» барабан, мы его меняли на новый, но аппарат отработывал 2 месяца и снова не работал. Мы не могли понять, в чем дело. Что мы тогда сделали? Мы провели исследование, посмотрели, как часто приходится менять барабаны, сколько мы за это платим. А затем посчитали, сколько мы будем платить за восстановление картриджей в Венета Систем, учитывая, что количество ремонтов будет снижено практически до нуля (на практике так и вышло, не могу вспомнить ни одного ремонта из-за барабана). Свой выбор остановили на Венета Систем — гарантия стабильной работы аппаратов перевесила низкую цену на заправку картриджей.

**- Нам очень радостно слышать такую обратную связь. Вы с умом подошли к своим затратам и смогли их сократить.**

**Это здорово! Скажите, за что вы цените наше сотрудничество в Группе Мегаполис?**



**Гарантия стабильной работы аппаратов перевесила  
низкую цену на заправку картриджей**

- Одна из наших организаций АО «ТПК «ДМ Текстиль Менеджмент» занимается производством и продажей текстильных изделий. Дизайнерам очень важно качество цветной печати. Оригинальные цветные картриджи для лазерных аппаратов стоят дорого, а качество печати на восстановленных картриджах нас на 100% устраивает. Плюс к работе с рекламациями нет никаких вопросов.

**- Как ваша компания справилась с периодом пандемии? Какие сейчас перспективы стоят перед вами?**

- Конечно, пандемия повлияла на нашу компанию. До этого очень многие руководители в компании не рассматривали удаленную работу как что-то реальное. Но выбора у нас не было, и нам удалось быстро перевести компанию на удаленку и обеспечить сотрудников печатающей техникой. Без распечатки важных документов никуда! Сегодня Группа Мегаполис работает и функционирует, мы не понесли серьезного урона и готовы идти вперед!

**- Отлично! Расскажите, что помогло вам перевести сотрудников на удаленную работу так быстро?**

- Наши квалифицированные ИТ-специалисты с большим опытом работы и смекалкой. Многие системные интеграторы предлагали решения для перевода на удаленку, но мы это сделали своими силами. И наше решение показало себя как надежное и безопасное.



**- Нашей компании уже 20 лет, 10 из них мы работаем с вами. Мы рады быть частью вашего успеха. Каким вы видите наше сотрудничество в дальнейшем и хотели бы вы что-нибудь пожелать?**

- Я вижу развитие нашего сотрудничества только в позитивном ключе. Мы ценим вас за стабильность и качество восстановления, отличную работу по рекламациям, и если все это останется на уровне, то мы будем продолжать работу.

**- В сотрудничестве были какие-то интересные курьезные случаи, которые удалось решить?**

- На заводе «Вотерфолл» был случай, когда мы ремонтировали МФУ 3 раза. Когда курьер привез аппарат после первого ремонта, выяснилось, что бумага застревает. Через неделю МФУ вернулся, но проблема не исчезла, и в общей сложности это повторялось три раза. Инженер каждый раз разводил руками, так как он тестировал аппарат на производстве, и работал МФУ отлично, а когда его привозили в Шахты — аппарат работать переставал. В итоге поменяли несколько раз детали и проблему решили, но ситуация была действительно курьезной!

**Интервью брала О. Землянская**



**Ольга Землянская**

### **Комментарий руководителя обособленного подразделения Венета Систем в Ростове-на-Дону Ольги Землянской**

**- Оля, расскажи, о сотрудничестве с Анатолием и УК «Группа Мегаполис». Побольше бы таких клиентов?**

- В Группу Мегаполис входит несколько компаний, из них мы сотрудничаем с ДМ Текстиль Менеджмент, Группа Мегаполис, Донецкая мануфактура, Ватерфолл. Анатолий является заместителем директора по информационным технологиям по аппаратным системам, а также у каждого юридического лица есть руководитель, отвечающий за это направление, с которыми мы и взаимодействуем. Основные направления сотрудничества — это восстановление картриджей (большая их часть — цветные), а также инцидентные ремонты печатающей техники и поставки. За годы работы у нас сложились крепкие партнерские отношения, чему мы,

безусловно, рады. С появлением новых продуктов и сервисов в нашей компании у нас появилась возможность расширить сферы сотрудничества, такие перспективы мы рассматриваем в диалоге с клиентом, исходя из его индивидуальных потребностей. Мне приятно иметь дело с профессионалами, которые разумно подходят к экономике бизнеса, считают свои затраты и используют предлагаемые ресурсы для их оптимизации.

**- Так как выпуск юбилейный, воспользуюсь случаем и спрошу. Сколько ты уже работаешь в компании? За что ценишь свою работу? И что пожелаешь Венета Систем в ее 20-й День рождения?**

- Я руковожу Венета Систем в Ростове уже 2,5 года. За это время произошло много изменений, формировалась команда, менялись процессы, я многому научилась и приобрела интересный опыт. Я очень ценю людей, которые работают со мной, мне нравится, что наши технологии и принципы ведения бизнеса открыты и прозрачны для клиентов и партнеров, что мы не идем на компромисс с этикой ради прибыли и придерживаемся равноправного диалога с клиентами, поставщиками и сотрудниками. Эти ценности я разделяю, для меня важно вкладывать смысл в свою деятельность. Пожелать я хочу всем нам процветания, новых высот и никогда не оставлять своего стремления стать лучшей компанией в России, предлагающей комплексные решения в сфере офисной печати и информационных технологий!



### **Гаврилов Дмитрий, менеджер по компьютерному обеспечению, АО «Фирма Невская сушка»**

- Мы сотрудничаем с вами уже 7 лет. Вы помните, с чего началось наше сотрудничество?
- Да, мы сотрудничаем с 2014 года. А началось всё с того, что у нас сменился генеральный директор и он порекомендовал Венета Систем исходя из личного опыта.
- Вы с первого контакта нашли общий язык с Игорем Логиновым. Насколько Вам важен менеджер?
- Это очень удобно. Всегда можно спросить совет или получить рекомендации.
- По какому комплексу мы сейчас работаем?
- Восстановление и покупка картриджей, ремонт оргтехники.
- За что Вы цените сотрудничество с нами?
- За высокое качество, оперативность и стабильность.
- Были мысли уйти к конкурентам?
- Не было. Проблемы бывают у всех, но всё решаемо.
- Вы всегда присылаете посылку со своими сушками на Новый Год. Это очень приятно, мы любим вашу продукцию. Расскажите, что нового в вашей компании? Какие достижения? Сколько лет вашей компании?
- Приятно слышать. Мы постоянно работаем над улучшением качества продукции. Внедрена система менеджмента безопасности пищевых продуктов, получаем сертификат на соответствие требованиям ISO 22000:2018. В этом году нам исполнится 107 лет.
- Какая невероятная дата! А что пожелаете нам в 20-й День рождения?
- Больше довольных клиентов!

### **Комментарий руководителя ГК Clever bros., генерального директора Венета Систем Игоря Логинова**



**Игорь Логинов**

отношений. Мы не обманываем клиентов, а они верят нам.

- Компании «Невская сушка» в этом году 107 лет! Вы бы хотели, что ГК Clever bros. отметила свой столетний юбилей?

- Мои поздравления дорогому Клиенту! Я не просто этого хочу, я уверен в этом, наверняка к этому возрасту мы будем обеспечивать бесперебойное движение планет и не только в Солнечной системе!

- Что для вас работа в компании?

- Важная часть жизни. Я люблю работать и люблю эту компанию. Она часть души моей.

- Что пожелаете Венета Систем в ее 20-й День рождения?

- Процветания, побольше верных и надежных партнеров, клиентов, друзей. А еще здоровья всем сотрудникам, всем нашим друзьям. Терпения во взаимных отношениях, уважения друг к другу, и никогда не останавливаться на достигнутом.



Лев Skegin

**Скегин Лев, ведущий программист,  
Ленинградская межобластная ветеринар-  
ная лаборатория (ФБГУ Ленинградская МВЛ),  
Санкт-Петербург**

- Лев, мы работаем с вами с 2014 года, уже достаточно продолжительное время. А Вы помните, как начиналось наше сотрудничество и почему Вы остановили свой выбор на нас?

- Был у вас в компании один настойчивый и обходительный менеджер Светлана Понкратьева (улыбается). Она предложила услуги по ремонту техники как раз в тот момент, когда у меня возникла проблема с обслуживанием аппаратов. Мы попробовали сотрудничать и все срослось.

**- Сейчас вы работаете с Федором Сон?**

- Да, помню сначала я сильно расстроился, сами понимаете Федор Сон не Света Понкратьева (смеется). Но на самом деле мы хорошо сработались. Меня абсолютно устраивает сотрудничество именно с Федей. Когда он временно покидал компанию, я сильно переживал. Нас, конечно, передали другому менеджеру и все было в порядке. Но понимаете, все дело в привычке.

**- Для вас важно, чтобы был один и тот же менеджер?**

- Некоторым образом да. А то рассказывать все особенности нашей компании можно целый день.

**- Какие наши услуги особенно полезны для вашей компании?**

- Все, по которым мы работаем — ремонт и обслуживание техники, поставки расходных материалов.

**- Я знаю, что в основном к вам по ремонту техники приезжает наш инженер Сергей Ноговицин, и все в компании его уже знают. С первого дня сотрудничества вы поладили?**

- Да, нас очень устраивает работа Сергея Ноговицина. Иногда к нам приезжает еще Борис Михалев, к нему тоже замечаний нет!

**- За что вы цените сотрудничество в нами?**

- Во-первых, ничего не нужно выяснять, во-вторых, все оперативно.

**- Вы спокойны за свою печатающую технику с нами?**

- Скажем так, я никогда не бываю спокойным в принципе (смеется). Но все всегда заканчивается хорошо.

**- Что пожелаете нашей компании в ее 20-й День рождения?**

- Чтобы этих Дней рождений было как можно больше, а все неизбежные проблемы приводили к росту!



Федор Сон

**Комментарий руководителя отдела продаж  
Венета Систем в Санкт-Петербурге Федора Сона**

- Федя, расскажи о сотрудничестве со Львом Skeгиным и Ленинградской межобластной ветеринарной лабораторией.

- С первого звонка нашли общий язык. Лев всегда говорит, что необходимо сделать, мы со своей стороны делаем все качественно и в срок.

**- Побольше бы таких клиентов?**

- Могу ответить, что каждый менеджер желает получить лояльного клиента (улыбается).

- Лев отметил, что когда ты временно покидал компанию, он сильно переживал, так как привык к тебе. А ты привыкаешь к клиентам? При смене работы не скучал по взаимодействию?

- Когда я временно покидал компанию, то поддерживал связь со Львом. Сотрудничество переросло в дружбу.

**- Здорово!**

Развернутое интервью с Федором Сон читайте на стр. 19





**Товкач Олег**

### **Товкач Олег Вячеславович, генеральный директор «Росс-Дизель», Ростов-на-Дону**

**- Мы работаем с Вами с 2010 года. Как у Вас шла работа все эти годы, какие направления открывались? Расскажите подробнее о Вашем бизнесе.**

- Компания «Росс-Дизель» осуществляет ремонт дизельных двигателей и топливной аппаратуры. За 10 лет в нашей организации много чего произошло и поменялось. Каждые 5 лет мы обновляем оборудование для осуществления всех

видов ремонта дизельных двигателей автомобилей, диагностики и устранения неисправностей форсунок, насос-форсунок и топливной аппаратуры. Мы сотрудничаем с мировыми заводами Bosch (Германия), Delphi (Великобритания), Denso (Япония), Motorpal (Чехия), «Группа ГАЗ», Ногинский завод топливной аппаратуры и Алтайский завод прецизионных изделий (Россия) и др., являемся их представителями по продаже запасных частей и сервисным дизельным центром. С 2017 года мы занимаем первое место среди 350 сервисных компаний Bosch в России. Также мы расширили перечень оказываемых услуг и теперь также занимаемся ремонтом и продажей турбин.

**- Масштаб серьезный! Как вы пережили пандемию?**

- Вы видите, я в маске, соблюдаю все меры предосторожности. В нашей компании никто не болел, и мы ни одного дня не стояли без работы. Конечно, спад был, но мы не обращаем на него внимание.

**- Это отлично! И последний вопрос, за что цените сотрудничество с нами?**

- С первого дня сотрудничества нам очень приятно с вами работать. Вы очень креативно ко всему подходите, а я очень ценю такой подход. Все складывается из мелочей! Та же упаковка для отремонтированных картриджей у вас дорогого стоит. Вы большие молодцы! А самое главное никогда нет задержек. Еще раз повторю, с вами очень приятно работать!

**- Благодарим за такую обратную связь! Надеемся, что мы не просто будем продолжать сотрудничество, но и расширять его!**

**Интервью брала О. Землянская**



**Ольга Землянская**

### **Комментарий руководителя обособленного подразделения Венета Систем в Ростове-на-Дону Ольги Землянской**

**- Оля, расскажи, по каким услугам мы работаем с «Росс-Дизель»?**

- Восстановление картриджей, инцидентный ремонт, поставки — основные направления.

**- Как ты оцениваешь наше сотрудничество?**

- Очень приятный во взаимодействии заказчик: всегда всем доволен, никаких споров, нареканий, проблем, вовремя платит, регулярно делает заявки. Все контактные лица дружелюбны и открыты к диалогу — с ними нет хлопот. Надеюсь, что так и будет дальше! В планах расширять сотрудничество с филиалами заказчика.



## Новый подход к ИТ-аутсорсингу

### **В феврале в ГК Clever bros. произошли перемены, на должность коммерческого директора пришел молодой и амбициозный профессионал Денис Звонарев**

Помимо плановых показателей, маркетинговой стратегии, новых задач в развитии компании в его обязанности вошли развитие и курирование одного из ведущих направлений компании — ИТ-аутсорсинга. Новый приток знаний, энергии, идей, энтузиазма открыли путь для формирования комплекса услуг по ИТ с нового ракурса. С какого же? Ответы читайте в интервью!

**- Денис, мы рады приветствовать тебя в нашей компании! Расскажи, почему ты выбрал нашу компанию?**

- Уважаемые коллеги, партнеры, читатели нашего журнала, я рад приветствовать всех! Меня зовут Денис Звонарев, и я приехал в славный город на Неве из Екатеринбурга. Всю свою рабочую деятельность я занимался продажами в области информационных технологий и информационной безопасности. Я всегда прекрасно понимал, что сфера ИТ — самая интересная и быстро развивающаяся. А Санкт-Петербург — это «мекка» ИТ-индустрии, здесь собраны самые крутые компании, интересные и долгоиграющие проекты и перспективные направления развития. Именно поэтому я присоединился к ГК Clever bros., где одним из ключевых направлений является ИТ-аутсорсинг.



**ИТ-аутсорсинг — это не просто оказание услуг по починке компьютера и настройке принтера, это в первую очередь стратегия**

**- Наверное стоит начать с четкого понятия сервиса ИТ-аутсорсинга, учитывая, что на рынке нет единого понимания и многие путают определения.**

- ИТ-аутсорсинг — это оказание услуг по обслуживанию и поддержке ИТ-инфраструктуры, передачи части или всех сервисов и полномочий сторонней организации, которая в рамках SLA выполняет определенный перечень действий, необходимых заказчику для обеспечения его ключевых функций.

Под ИТ-аутсорсингом может пониматься как построение ИТ-инфраструктуры «с нуля», описание ИТ-стратегии с применением передовых технологий облачных сервисов, так в принципе стандартные услуги: строительство ЦОД, создание серверных комнат, покупка и приобретение необходимого оборудования и ПО, выстраивание правильной инфраструктуры. Соответственно ИТ-аутсорсинг — это не просто оказание услуг по починке компьютера и настройке принтера, это в первую очередь стратегия. Не слишком сложно?

**- Все понятно!**



- Отлично, тогда продолжу. Помимо понятия я хотел бы остановиться на видах ИТ-аутсорсинга, чтобы описание услуги стало еще более ясным. Мы можем выделить 3 вида ИТ-аутсорсинга: стратегический, сервисный и ресурсный (аутстаффинг).

В первом случае компания-аутсорсер обеспечивает полный комплекс услуг по обслуживанию ИТ-инфраструктуры организации от проектирования и монтажа до мониторинга, дальнейшего развития и оптимизации.

Во втором случае по соглашению с заказчиком компания ИТ-аутсорсер берет на себя ответственность за работоспособность определенных сервисов (например, групп оборудования или технологий, компьютеров,



**Компания ИТ-аутсорсер берет на себя ответственность за работоспособность определенных сервисов, что позволяет повысить качество работы оборудования и эффективность деятельности компании в плане сокращения затрат**

серверов, 1С и прочее), что позволяет повысить качество работы оборудования (включенного в сервисы) и эффективность деятельности компании в плане сокращения затрат.

В третьем случае компания-аутсорсер выполняет функции по подбору квалифицированных сотрудников и предоставляет их (в качестве ресурсов) для выполнения задач, поставленных заказчиком.

Заказчик сам организует рабочий процесс, ставит задачи и принимает результат. Ответственность за нужный результат в этом случае возлагается на самого заказчика.

**- Общая картина ясна. Но что обычно предпочитают заказчики?**

- Из вышеперечисленных это второй случай ИТ-аутсорсинга, и он действительно самый востребованный — 90% договоров именно на такой уровень сервиса. В большинстве госорганизаций и в крупных компаниях ИТ-инфраструктура уже существует, создавать или фундаментально ее изменять не требуется. Но ИТ-инфраструктуру необходимо поддерживать, обслуживать, модернизировать, и для этого нужны компетентные сотрудники. Современной организации не нужна своя высококомпетентная огромная ИТ-служба, ей необходим уровень сервиса, это существенно снижает издержки на содержание собственной службы и одновременно повышает уровень знаний и необходимых компетенций. Получается, компания-аутсорсер должна обладать опытом, компетенциями и навыками, необходимыми

для реализации контрактов с фиксированным уровнем SLA, что гарантирует уровень сервиса и качество обслуживания.

**- Денис, чем на твой взгляд вчерашний сервис ИТ-аутсорсинга Clever bros. будет отличаться от завтрашнего?**

- Тем, что группа компании Clever bros. будет выступать не только, как руки, но и в роли «головы — мозга», то есть во главе нашего продукта лежат знания, компетенции, опыт. Мы будем не «только руками», мы станем создавать, поддерживать и совершенствовать ИТ-инфраструктуру заказчиков и реализуем ИТ-стратегию совместно с заказчиком, становясь его надежным плечом.

**- Комплекс услуг по ИТ-аутсорсингу достаточно обширный. Чем именно занимается ГК Clever bros.?**

- Уже сегодня наша компания реализует множество направлений. Мы подбираем сложносоставное оборудование, серверы, разные системы контроля доступа, автоматизированные рабочие станции, источники бесперебойного питания, сетевое оборудование. Мы обслуживаем системы видеонаблюдения, торговое оборудование и все вышеперечисленное. Мы также можем

заниматься обслуживанием рабочих станций, автоматизированных рабочих мест.

Для наших клиентов мы разработали два варианта взаимодействия: абонементное и инцидентное обслуживание. Первый алгоритм подразумевает обеспечение бесперебойной работы ИТ-инфраструктуры 24/7. Клиент снимает с себя все проблемы по ИТ-инфраструктуре и перекладывает на компанию-аутсорсера. Второй вариант предполагает решение отдельных узко специализированных задач или быстрое исправление возникших проблем. Часто используется, на начальном этапе, когда клиент только знакомится с нами или еще не понимает, зачем ему абонементное обслуживание.

**- В чем уникальность предложения по ИТ-аутсорсингу от Clever bros.?**

- От «коллег по цеху» нас отличает уровень сервиса, который мы оказываем. Услуга может быть любой, а сервис только качественным. Услуги по ИТ-Аутсорсингу оказывают многие, а вот сервис пока не все. Основным критерием нашей работы является желание построить проактивный сервис — предупреждать отклонения.



## **Услуги по ИТ-Аутсорсингу оказывают многие, а вот сервис пока не все**

**- За счет чего достигается такой высокий уровень сервиса?**

- За счет уровня компетенций в первую очередь. Опыт компании в печати 20 лет! Это 20 лет отладки процессов, в том числе в программе СВА, процесс организации обеспечения бесперебойной печати трансформировался и плавно перетек в опыт по реализации проектов ИТ-аутсорсинга. За годы работы компании понимание сервиса четко сформировалось в обеспечении бесперебойной печати, и именно этот уровень компания заложила в ИТ.

Также сильным конкурентным преимуществом является наша Партнёрская сеть, которая помогает оказывать услуги на всей территории РФ. Мы можем предоставлять сервис по удаленному администрированию рабочих мест, поддержке работоспособности кабельных сетей, серверов, торгового оборудования от Калининграда до Владивостока. Мы оказываем услуги, привлекая квалифицированных компетентных партнеров, которые знают и поддерживают уровень сервиса, принятый в нашей компании. Благодаря корпоративной программе СВА и личному кабинету, многие заявки идут от клиента до партнера напрямую, что увеличивает скорость реагирования и выполнения задачи.

**- Ну и напоследок, расскажи, какие амбициозные цели мы ставим на ближайшие 5-10 лет?**

- На рынке сейчас происходит консолидация крупных игроков — нам нужно быть главным поставщиком услуг и являться не только «руками», которые реализовывают ИТ-стратегию, но и «мозгами», которые разрабатывают, поддерживают, обеспечивают и продвигают новые направления в ИТ-инфраструктуре.

Если говорить о стратегических целях ГК Clever bros., то главная задача — стать лучшими в отрасли, экспертом мнений в рамках ИТ и не только. Мы будем той компанией, которая задает и формирует тренды в индустрии. У организации за плечами 20 лет, и это только начало великого пути.

**- Звучит отлично! Мы желаем успехов тебе в нашей компании и благодарим за интервью.**

**Интервью брала А. Погожева**



# Партнерская сеть

## Интервью с Екатериной Лаздовской, менеджером по развитию Партнерской сети ГК Clever Bros.



Екатерина Лаздовская

Партнерская сеть — направление, которое мы активно развиваем уже не первый год. Сейчас ответственной за него является молодая, энергичная, амбициозная девушка, специалист отдела продаж ГК Clever Bros. Екатерина Лаздовская.

**- Катя, поздравляем тебя с успешным сочетанием обязанностей специалиста отдела продаж и менеджера.**

**Расскажи подробнее о том, какие задачи стоят перед тобой?**

Моя главная задача сейчас — поиск партнёров под текущие проекты. Наша база насчитывает около 800 контактов. Не все партнеры продолжают работать, поэтому я актуализирую данные и активно пополняю список действующих партнеров. Хочу отметить, что в последнее время я не только сама ищу партнеров, но и обрабатываю заявки с запросами на сотрудничество с нами. Это радует!

**- Мы активно расширяем пул партнеров по ИТ-аутсорсингу.**

**Есть ли специфика в поиске партнёров по этому направлению?**

- На самом деле процесс поиска партнеров по ИТ-аутсорсингу происходит по аналогии с поиском партнеров по обеспечению бесперебойной печати.

Алгоритм один: я просматриваю сайт, определяю сферы обслуживания, выхожу на контактных лиц и согласовываю условия сотрудничества.

**- На что мы прежде всего обращаем внимание при выборе партнеров по ИТ-аутсорсингу и печати? Какие требования мы предъявляем?**

- Мы ориентируемся на уровень сервиса, который предоставляет компания-партнер. Для этого оцениваем сайт, опыт работы и с кем сотрудничали до этого. Обычно потенциальные партнеры с удовольствием называют крупные федеральные проекты, в которых они принимали участие. Также мы обращаем внимание, как партнеры организуют свои бизнес-процессы. Наличие CRM — системы и филиалов в других городах являются большим плюсом.

**- Влияет ли регион на выбор партнеров? Какие возникают сложности?**

- Да, конечно, регион влияет. Например, процесс выбора партнёра в Хабаровске занял больше времени, так как у нас разные часовые пояса и согласование отдельных пунктов сотрудничества происходили с задержкой в 1 день. Но разница во времени не единственный момент. Численность населения в городе и удаленность от центральной части России также влияет на формирование сотрудничества. Недавно для одного из наших заказчиков мы искали партнера в таком маленьком городе как Выкса (Нижегородская область). Там проживает всего 53 000 человек, и поиск не был легкой задачей. Нам повезло, что среди небольшого количества работающих в сфере ИТ компаний мы нашли партнера, который отлично обрабатывает заявки. В первый день упало 16 запросов, и партнер не испугался, выполнил все в срок и с большим энтузиазмом. Но в крупных

городах процесс определенно строится легче и быстрее. Компании готовы охватить весь спектр услуг, быстро идут на контакт и заинтересованы в проектах.

**- Тебе нравится заниматься развитием Партнерской сети?**

- Это интересная задача. На самом деле, выстраивать отношения с партнерами иногда легче, чем с клиентами — их не нужно уговаривать, они сами заинтересованы в сотрудничестве и контрактах.

И от партнеров очень приятно получать обратную связь. Недавно наш партнёр в Уфе, компания «Оргсервис», сообщил, что мы работаем уже более 10 лет, и они с нетерпением ждут еще заявок. А при поиске партнера для АО «Россельхозбанк» в Петрозаводске ИТ-специалист поделился информацией, что о нас очень хорошие отзывы, так как мы обслуживаем супермаркеты «Пятерочка» в Мурманской области. Мурманские инженеры очень хорошо отзываются о Венета Систем и ГК Clever Bros.

**- Катя, воспользуемся случаем и поговорим о Венета Систем в юбилейный 20-й год. За что ты ценишь работу в нашей компании?**

- За коллектив! Мне нравится, что меня окружают молодые амбициозные ребята, которые всегда поддержат, помогут, пошутят. С удовольствием иду на работу каждый день.

**- А что пожелаешь компании в День рождения?**

- Процветания, увеличения охвата Партнерской сети и, конечно, побольше федеральных контрактов, маржинальных и с хорошими условиями.

Чтобы по всей России нас узнавали с первого упоминания, как в Мурманске!

**Интервью брала А. Погожева**



## Советы эксперта

### Как правильно подобрать АРМ?

От того, насколько оборудование рабочего места сотрудника соответствует его задачам, будет зависеть производительность его труда, удовольствие от решения своих задач и общая скорость работы компании в целом.

Евгений Командиркин, продакт-менеджер по ИТ-оборудованию ГК Clever bros., подготовил небольшой обзор по формированию рабочего места с учетом задач и разных бюджетов. Выбор состава рабочего места и производительности оборудования следует начинать именно с форм-фактора\* будущего компьютера.

\* *Форм-фактор, это стандарт, который задаёт габариты и другие параметры технического изделия. Применительно к персональному компьютеру это количество и размещение комплектующих, разъёмов, элементов корпуса системного блока и прочие технические моменты.*

**1. Неттоп** — это системный блок компьютера, имеющий компактный размер, предназначенный для выполнения нересурсоёмких задач, используемый как в офисных, так и домашних условиях.

**2. Настольные компьютеры или десктопы** — высокопроизводительное модульное устройство, которое дает возможность замены каждого комплектующего — модуля самостоятельно, тем самым изменив конфигурацию и обеспечивает модернизацию.

**3. Платформы под сборку** — по большому счету тот же неттоп, однако поставляется не в полностью готовом к эксплуатации виде, а без жесткого диска и модулей оперативной памяти.

**4. Моноблоки** — по сути это тот же ПК, только совмещенный с монитором в одном корпусе. Благодаря этому он занимает площадь такую же, как стандартный монитор, экономя пространство на рабочем столе. Здесь установлены те же компоненты, что и в обычном ПК, но с урезанными мощностями.

**5. Тонкие клиенты** — компактные ПК в slim-корпусах. Главная задача тонких клиентов — подключение к серверу, поэтому они отлично подходят для создания «офисной сети». У тонких клиентов низкое энергопотребление, они компактны, но обладают всеми необходимыми интерфейсами и позволяют в минимальные сроки добавить новое рабочее место.



## Делятся по потребностям и по задачам

### 1. Офисный ПК:

- ✓ Комфортная работа в офисных пакетах и программах MS Office, LibreOffice.
- ✓ Работа с программами сетевого общения Skype, ICQ.
- ✓ Максимально эффективная работа с программами упаковщиками Rar, Zip, 7-Zip.
- ✓ Низкое потребление электроэнергии.
- ✓ Надежность, доступность запчастей и простой ремонт.
- ✓ Бюджет.

### 2. Домашний ПК:

- ✓ Все то же, что и для офисного компьютера.
- ✓ Возможность просмотра фильмов высокой четкости.
- ✓ Возможность комфортно играть во все игры ближайшего года.
- ✓ Качественный звук.
- ✓ Бесшумность работы.

### 3. Игровые решения:

- ✓ Мощная графическая подсистема для максимальной производительности в играх.
- ✓ Мощный процессор.
- ✓ Наличие высокоскоростной дисковой подсистемы для уменьшения времени загрузки игр и приложений.
- ✓ Большое количество портов USB.
- ✓ Максимальная производительность в 3d решениях.
- ✓ Производительное и надежное питание (блок питания).

### 4. Для профессионального предназначения:

- ✓ Графика.
- ✓ Инженерные и конструкторские разработки.
- ✓ Научные исследования.

## Основные комплектующие, которые используются в ПК:

1. Микропроцессор — от ЦП зависит производительность системы в целом. Процессор отвечает за количество производимых операций в единицу времени. От числа ядер зависит мощность системы. Частота работы отражается на скорости вычислений.
2. Оперативная память — отвечает за временное хранение информации. В играх и 3d приложениях необходима дискретная видеокарта.
3. Жесткий диск и SSD используются для хранения информации.
4. Материнская плата — основа, где размещаются все комплектующие и где подключается оборудование.
5. Блоки питания. Разделяются по мощности, форм факторам, сертификатам КПД.

ПАК может быть как брендовый — HP, DELL, Lenovo, Acer, так и сторонней сборки разных организаций.



#### НЕТТОП ASUS PB40-BC063MC

Процессор: Intel Celeron N4000; частота процессора: 1.1 ГГц (2.6 ГГц, в режиме Turbo); оперативная память: SO-DIMM, DDR4 4096 Мб 2400 МГц; видеокарта: Intel UHD Graphics 600; SSD: 64ГБ; Wi-Fi; Bluetooth

Цена 17 330 руб



#### HP T540 DM AMD RYZEN™ EMBEDDED

R1305G(1.5Ghz)/8192Mb/64Gb/WiFi/war 3y/W10IoTEnterprise LSTB for Thin Client

Цена 31 000 руб



#### СБОРКА ОФИСНАЯ

Процессор INTEL Pentium Gold G6400, GIGABYTE H410M S2, PATRIOT Signature DDR4 - 4ГБ, KINGSTON A400 SA400M8/240G 240ГБ, ATX ZALMAN ZM-T6, AEROCOOL VX PLUS 450W, Windows 10 Pro 64

Цена 39 500 руб



#### КОМПЬЮТЕР HP SLIMLINE S01-AF1000UR

Intel Celeron J4025; частота процессора: 2 ГГц (2.9 ГГц, в режиме Turbo); оперативная память: DIMM, DDR4 4096 Мб 2400 МГц; видеокарта: Intel UHD Graphics 600; SSD: 128ГБ; Wi-Fi; Bluetooth; Free DOS 3.0

Цена 18 900 руб

➤ **СБОРКА ОФИСНАЯ**

i5 9400 (2.9)/8Gb/1Tb 7.2k/UHDG 630/  
Free DOS/GbitEth/400W/черный  
**Цена 31 500 руб**

➤ **ПК DELL OPTIPLEX 3080**

SFF i3 10100 (3.6)/4Gb/1Tb 7.2k/UHDG 630/  
DVDRW/Linux/GbitEth/200W/клавиатура/  
мышь/черный  
**Цена 35 711 руб**

➤ **ПК ACER ASPIRE XC**

895 SFF i5 10400 (2.9)/8Gb/SSD256Gb/  
UHDG 630/CR/Windows 10 Professional/  
GbitEth/180W/черный  
**Цена 48 000 руб**

➤ **ПК LENOVO V50S-071MB**

SFF i5 10400 (2.9)/8Gb/SSD256Gb/UHDG  
630/DVDRW/Windows 10 Professional 64/  
GbitEth/260W/клавиатура/мышь/черный  
**Цена 52 100 руб**

➤ **ПК HP Z2 G5**

SFF i7 10700 (2.9)/8Gb/SSD512Gb/UHDG  
630/DVDRW/CR/Windows 10 Professional  
64/GbitEth/450W/клавиатура/мышь/  
черный  
**Цена 85 500 руб**

➤ **СБОРКА ОФИСНАЯ**

Intel Socket 1200 Core i7-10700 (2.9Ghz/16Mb) tray,  
Gigabyte H410M S2H V2, кулер Aerocool Verkho 2  
, Patriot DIMM DDR4 16 Gb (pc-21300) 2666MHz,  
SSD WD 500Gb WDS500G2B0C Blue, Zalman S3,  
Aerocool ATX 600W KCAS-600W PLUS 80+ bronze,  
ПО Microsoft Windows 10 Pro Rus 64Bit DVD 1pk  
DSP OEI  
**Цена 71 208 руб**

- Женя, большое спасибо за очередной обзор для нашего журнала. Совсем недавно в марте мы тебя поздравляли с 10-летием работы в Венета Систем.

Хотела бы задать тебе несколько важных вопросов по поводу обеих больших дат: 10 и 20 лет.

- **Как ты себя чувствуешь в компании, ведь 10 лет подряд нелегко, наверное, работать?**

- Я хорошо себя чувствую. Комфортно, удобно работать, коллектив отличный. Работа очень нравится.

- **Но ведь ты пришел в компанию 10 лет назад как водитель-экспедитор, а теперь менеджер отдела закупок?**

- Да, я учился в Лесотехническом университете на вечернем факультете, меня мой знакомый пригласил в Венету работать водителем 10 лет назад, а сейчас я работаю в отделе закупок продакт-менеджером, специализируюсь на подборе ИТ-продукции. Универ я закончил по специальности инженер лесоперерабатывающей промышленности.

- **Чем отличается работа водителя-экспедитора от работы продакт-менеджера? Что интересного в новой работе?**

- Кардинально всем отличается: водитель-экспедитор поехал по приложению к клиенту по готовому маршруту, отдал товар, пропечатал документы. Здесь главное быть четким, быстрым и доброжелательным.

А работа менеджера в отделе закупок разноплановая.

Здесь нужно постоянно обновлять знания по ИТ-продукции, быть в курсе всех новинок на рынке, знать, где и у кого их закупать, постоянно консультировать сотрудников компании и самих клиентов.

Постоянный стресс и необходимость быть в мозговом тонусе, непрекращающееся общение с людьми, обучение тому, что знаю сам. Тем и нравится работа, есть куда расти.

- **Да, подтверждаю твои слова! Все коллеги отзываются о тебе с благодарностью! Кто тебе помогает в новой твоей профессии, собираешься ли ты учиться на нее дальше?**

- Больше всех помогает Анна Масолкина, мой непосредственный руководитель. Помогает советом, иногда умной критикой, общей поддержкой. И все в нашем отделе друг друга поддерживают. Мы одна команда!

По поводу дальнейшей учебы. Во время карантина много читал и смотрел материал по профессии, сейчас постоянно изучаю все новинки ИТ-рынка, чтобы предлагать клиентам самые выгодные и технологичные варианты.

Обязательно посещаю большинство семинаров от вендоров, чтобы грамотно консультировать наших заказчиков.

- **Кого бы ты хотел поблагодарить и поздравить в связи с приближающимся 20-летием ВС?**

- Всех поздравить хочу! 20 лет, это наше общее достижение! И конечно, благодарю за совместную работу всех своих коллег во всех подразделениях!





## Наши конференции

**Оптимизация затрат в три шага.**

**18 марта 2021 руководитель ГК Clever bros.**

**Игорь Логинов выступил на конференции CNews «Оптимизация ИТ-инфраструктуры 2021».**



**Игорь Логинов**

В режиме онлайн собрались представители ИТ и бизнеса и обсудили перспективы ИТ-инфраструктуры в 2021 году.

Игорь Логинов провел выступление на тему «Оптимизация затрат на печать в 3 шага».

Презентация получилась емкой, полезной и ее можно использовать как инструкцию.

### **Итак, с чего начинается оптимизация?**

#### **1 шаг. Установка ПО**

Программное обеспечение для мониторинга печатающих устройств CleverPrint Key довольно простое в использовании, поэтому и устанавливается легко.

Как это работает? Вы получаете доступ к личному кабинету и регистрируетесь, а далее программа по заданным IP-адресам проводит опрос печатающих устройств и их регистрацию, и с этого момента начинается постоянный мониторинг устройств. Если каких-то из ваших устройств нет, то ПО сначала регистрирует их как неопознанные объекты, а после добавляет в общий список устройств.

**CPKey** — настраиваемый сервис, который постоянно расширяет список известной ему печатающей техники.

Важный момент — CPKey видит только состояние печатающих устройств, но не видит образов документов.

**ПО CleverPrintKey** — это российская разработка, работает на платформах Windows и Linux.

После того как собралась статистика, ее можно проанализировать.

#### **2 шаг. Анализ нагрузки на печатающие устройства**

**Есть алгоритмы анализа, которые показывают:**

- нагрузку в пределах рекомендованной,
- перенагрузку на устройства,
- недозагрузку устройств.

На этом этапе у организации появляется информация, какие устройства можно без потерь для бизнеса вывести из оборота. Каждый аппарат в компании потребляет ее ресурсы, соответственно, оптимизация начнется с сокращения этих затрат.



Но выводить нужно только неэффективные устройства. ПО CPKey показывает на какие устройства нет нагрузки, а человек принимает решение, возможно ли отказаться от использования этого аппарата. Потому что главная цель — минимизировать парк, но не нанести ущерб эффективным бизнес-процессам фирмы.

### 3 шаг. Регулярность комплекса мер по оптимизации

Анализ нагрузки необходимо повторить через 3 месяца, через полгода и затем раз в год за месяц до подготовки бюджета.

Процесс оптимизации — не единоразовая акция. Он должен вестись на постоянной основе. Конечно, он требует использования человеческих ресурсов, но гарантирует результат.

Итак, через три месяца вы увидите первые результаты после первоначальных изменений.

Через полгода проведете необходимую шлифовку процесса. А дальше ежегодно будете осуществлять анализ мониторинга в рамках цикличности всех бизнес-процессов компании. Именно это действие поможет вам планировать свои расходы.

С ПО CPKey больше не нужно полагаться на данные, полученные эмпирическим путем, или собирать данные вручную, теперь можно оттолкнуться от реальной статистики, которая собирается в программе и будет доступна в любой момент почти даром.

Цена — важный момент, на котором стоит остановиться.

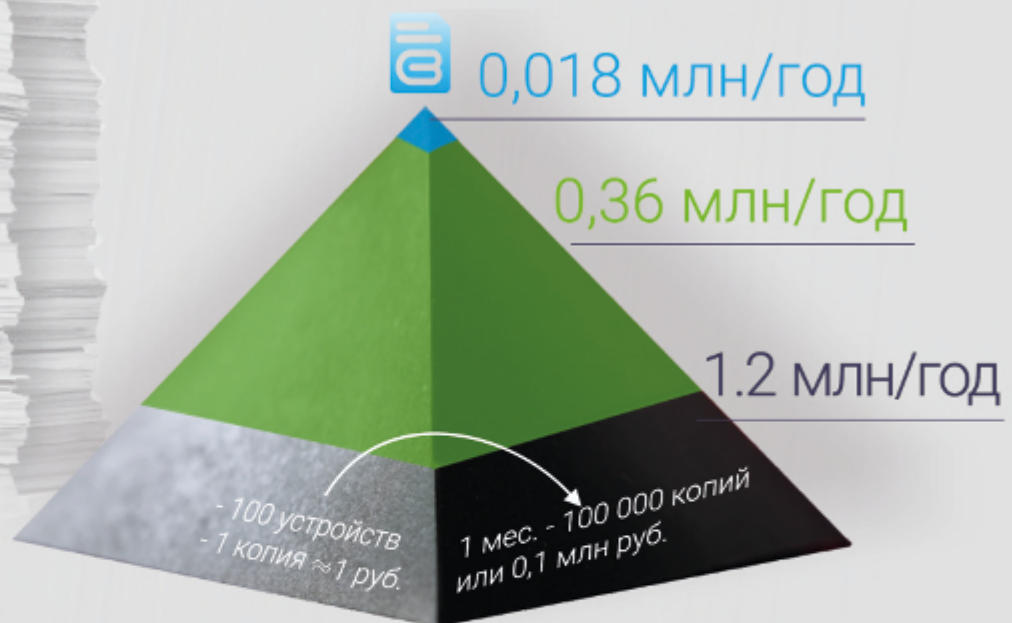
### Посчитаем выгоду

Стоимость использования самого ПО CleverPrint Key чрезвычайно мала по сравнению с эффектом, который можно получить. Из нашей практики: даже незначительная оптимизация устройств печати позволяет снизить затраты на 30%.

Объясним в цифрах. Если у вас 100 устройств, то вы будете платить 18 000 руб. в год за использование ПО CPKey. Средняя цена копий начинается от рубля. Если вы печатаете минимальное количество — 1 000 копий в месяц на одном устройстве, то получаем затраты в месяц 100 000 руб. или 1 200 000 руб. в год.

18 000 руб. по сравнению с 1 200 000 руб., это на уровне шумов. А вот экономия в 30% составит 360 000 руб., что равно 20 годам использования программы.

Но помимо цены у CPKey есть ряд таких преимуществ, как склад расходных материалов, мониторинг состояния устройств и возможность создавать заявки на ТО, ремонт и поставку расходных материалов в автоматическом режиме.



# Наши продукты

## CPKey

Рассказывает менеджер службы поддержки ПО CPKey Полина Пихо.

Программный продукт CleverPrint Key (далее CPKey) предназначен для мониторинга сетевых печатающих устройств и позволяет собирать данные по количеству напечатанных листов и ошибок оборудования.

CPKey видит только состояние печатающих устройств, он не видит образов документов.



Полина Пихо

### **CPKey состоит из нескольких компонентов:**

**1.** CPKey Сканер — небольшая утилита с WEB-интерфейсом, устанавливается в локальной сети, в которой присутствует оборудование.

**2.** Аналитическая система CPKey (Личный кабинет) для мониторинга, которая размещается в «Облаке».

Интерфейс CPKey Сканера не предусмотрен для самостоятельного использования без аналитической системы, он имеет ограниченный функционал. Основные возможности, доступные в WEB-интерфейсе — настройка поиска печатающих устройств, добавление устройств в ручном режиме, настройка интервала опроса состояния устройств, указание местоположения устройства, выгрузка данных, изменение пароля, деактивация ключа.

CPKey Сканер по SNMP собирает в локальную базу данных информацию о состоянии оборудования, через CPKey Uploader передает данные в облачную базу данных.

Аналитическая система CPKey получает и интерпретирует данные по всем устройствам организации в удобном интерфейсе мониторинга оборудования. Между базами данных клиента и основной базой данных (далее БД) выполняется загрузка данных в формате JSON по протоколу HTTP/HTTPS.

При наличии связи с CPKey БД с настраиваемой периодичностью CPKey Uploader передает список оборудования и состояние оборудования. При отсутствии связи CPKey сканер позволяет сформировать JSON- файл и передать его вручную через почтовый адрес [cpk@cleverbros.ru](mailto:cpk@cleverbros.ru).

Доступна установка нескольких сканеров CPKey в разных филиалах и офисах (в разных локальных сетях). Все данные, полученные со всех сканеров, будут доступны в единой облачной системе CPKey.

### **Обнаруженные проблемы при установке и работе программного продукта CPKey и способы их устранения:**

**1.** После установки открылся браузер, в нем открылся адрес <http://localhost/>, появилось надпись «Загрузка», которая не исчезает.

**Решение:** проверьте браузер. Если ссылка открылась в браузере Internet Explorer, скопируйте ее и откройте в другом браузере: Google Chrome или Mozilla Firefox.

**2.** CPKey Сканер не обнаружил оборудование в сети, при этом оно подключено и находится в заданных диапазонах IP-адресов.

**Решение:** сканер обнаруживает большое количество имеющихся на рынке устройств.

Однако есть устройства, которые на текущий момент могут не обнаруживаться сканером, и они будут добавлены по вашему запросу. Для того, чтобы добавить устройство в список поддерживаемого оборудования, необходимо сообщить об этом в службу поддержки CPKey — [support\\_cpk@cleverbros.ru](mailto:support_cpk@cleverbros.ru).

**3.** Значения в WEB-интерфейсе CPKey Сканера отличается от значения в Аналитической системе CPKey.

**Решение:** CPKey Сканер опрашивает устройства раз в 30 секунд (период настраивается), передача данных в аналитическую систему происходит с интервалом раз в час. Передачу данных в систему можно произвести раньше того, как наступит период обновления через «Выгрузку данных» CPKey Сканера.



# Платите только за напечатанные страницы с сервисом «Clever Print. Печать под ключ»

## Мы решим все ваши задачи с помощью:

### ✓ АУТСОРСИНГА ПЕЧАТИ

#### Что входит в аутсорсинг печати?

- Ремонт, заправка и печать без дефектов - наша забота.
- Вы платите только за напечатанные страницы, и это дешевле, чем полностью обслуживать печатную технику самостоятельно.
- Офис-менеджеры и IT-специалисты заняты важными задачами и не тратят время на принтеры.
- А еще: быстрое реагирование на заявку; работу принтеров без перебоев согласно договору SLA; снижение расходов при безупречном качестве печати.

### ✓ АРЕНДЫ ОФИСНОЙ ТЕХНИКИ

#### Мы подберем технику под ваши задачи.

#### В услугу входит:

- Подменная техника на время ремонта.
- Регулярное техническое обслуживание принтеров.
- Ремонт принтеров, включая стоимость запчастей.
- Настройка печатающей техники.
- Поставка картриджей.

## Наши преимущества:



### Доступность информации

Отслеживание заявки через личный кабинет. Хранение информации по выполненным заказам.



### 20 лет на рынке печати

Опыт и профессионализм. Надёжность и клиентоориентированность.



### Стандарты качества по всей России

Собственный отдел качества. Работа с одним партнером в регионе.

# Наши партнеры

## Более мощная автоматизация процессов с Carabi



Валерий Еникеев

У Валерия Еникеева, основателя и руководителя компании Караби, взяла интервью Дарья Ворожцова, системный администратор и менеджер по поддержке CRM СВА.

**- Сотрудничество Венета Систем и Караби началось в 2006 году. Как оно зародилось?**

- По решению генерального директора в компанию Венета Систем был приглашен консультант для проведения реинжиниринга бизнес-процессов. После проведения бизнес-анализа консультант предложил информационную систему Carabi. Далее компания Караби начала собственную работу в этом направлении.

**- За годы работы наши взаимоотношения перетекли в крепкие партнерские, что этому способствовало?**

В первую очередь, это доверие между участниками проекта на этапе внедрения системы. Кроме того, это профессионализм сложившейся команды, которая не желала останавливаться на достигнутом, что способствовало становлению тесного партнерского сотрудничества.

**- Вы наблюдаете за нашей деятельностью уже пятнадцать лет. Какие особенности Венета Систем вы бы могли отметить?**

- Постоянный поиск новых решений, масштабируемость компании. Топ-менеджмент всегда был на высоком уровне: проводил самообучение, корректно ставил задачи.

**- По вашему мнению, что отличает Венета Систем от других компаний?**

- Венета Систем нашла свой путь и построила бизнес, не глядя на других. Благодаря этому бизнес стал конкурентоспособным и занял лидирующие позиции на рынке. Также Венета Систем отличает непреклонное движение к поставленным целям.



### Венета Систем отличает непреклонное движение к поставленным целям

**- Внедрение информационной системы Carabi (на сегодняшний день — СВА) произошло в 2007 году. Как вы оцениваете результат ее внедрения?**

- Оценил бы на 4 по 5-ти бальной шкале (смеется). Не были внедрены некоторые процессы, которые сейчас необходимы, а в целом результат оказался позитивным, так как сейчас сотрудники не представляют свою работу без использования этой информационной системы.

**- Какие были сложности при внедрении Carabi в Венета Систем?**

- Основная сложность заключалась в переводе компании с бухгалтерского типа мышления на управленческое, то есть с системы учета на систему планирования.

На данный момент мы используем СВА на базе Carabi 7. В скором времени планируется релиз новой версии – Carabi X.

**- Расскажите про историю Carabi в Венета Систем. С каких процессов началось функционирование? Что мы имеем на сегодняшний день?**

- Становление Carabi в Венета Систем началось с внедрения системы складского и производственного учетов. Далее разрабатывалась CRM-система — система управления взаимоотношениями с клиентами. С точки зрения развития программного обеспечения мы стартовали с системы Carabi 6 на базе CORBA, затем перешли на SLA-архитектуру. После перехода и появилась возможность создавать множество новых продуктов: мобильная логистика, сканер приема и обработки картриджей, партнерский портал, личный кабинет клиента. Монолитная система с единой базой данных была разделена на множество сервисов, которые развивались независимо друг от друга. Раз в пять лет мы фундаментально меняем систему. Сегодня мы имеем несколько программных продуктов, которые наследуют друг друга, но с точки зрения подходов они совершенно различны.

**- Может ли настать день «Х», в который развитие ERP CBA остановится?**

- Развитие любой информационной системы зависит от развития компании, которая ее использует. Здесь и мы должны быть «молодцами». Если компания начинает разгоняться и требовать более сложные технологические решения, а мы не готовы к ним, то это может препятствовать развитию системы. Но за пятнадцать лет этого не произошло. Караби и Венета Систем синхронизировались в развитии.

**Каким вы видите будущее ERP CBA?**

- По моему мнению, будущее за решениями для партнеров. Масштабирование компании происходит более тяжело и болезненно, нежели создание партнерской сети. Особенно в условиях стремительного развития рынка, когда необходимо действовать быстро и качественно. Гораздо удобнее передавать свои решения партнерам и создавать единую информационную среду по России и, возможно, даже за рубежом. Для этого мы планируем внедрить «проект Х». Он представляет более развитую микросервисную архитектуру и онлайн-доступ из любой точки мира. Это позволит использовать наши решения не только внутри компании, но и предложить их другим. Также мы стремимся к переходу от управленческого учета к системе финансового планирования и бюджетирования, что даст возможность видеть новые стороны развития, экспериментировать с продуктами и решениями. Новые продукты должны добавляться легко. Компания Караби желает Венета Систем устойчивого бизнеса, постоянного увеличения базы постоянных клиентов и здоровья всему коллективу. Чтобы та команда, которая зародилась и создала Венета Систем (ныне Clever bros.), была независима от различных условий внешнего рынка. И, конечно, процветающего бизнеса!



## Наши поставщики

### Интервью с Кириллом Лебедевым, руководителем группы, Компания «Ресурс-Медиа»



Кирилл Лебедев

- Кирилл, как Анна Масолкина нам рассказала, мы сотрудничаем с вами с 2010 года. Это большой срок. Скажите, вы со многими компаниями поддерживаете партнерские отношения так долго?

- Мы стараемся со всеми компаниями поддерживать долгосрочные отношения, ведь именно это — путь к успеху, и именно так можно принести друг другу максимальную пользу.

- За что вы цените сотрудничество с Венета Систем, ГК Clever bros.?

- Сотрудничество с любым клиентом ценно само по себе! А с вашей компанией лично для меня оно ценно из-за сложившихся личных отношений.



**Заниматься не продажами, а помогать клиенту решать его задачи, стать для него своего рода магом**

- Многие за такой срок отказываются от поставщиков и клиентов, и мы понимаем, как важны именно личные взаимоотношения. Вы работаете с Анной Масолкиной или другими менеджерами тоже? С первого дня нашли контакт?

- Безусловно, личные отношения оказывают большое влияние! Очень часто клиенты работают не с организацией, а с человеком.

Поэтому я стараюсь развивать именно человеческие, близкие к дружеским отношения, подходить к работе неформально, и, как бы банально это ни звучало — заниматься не продажами, а помогать клиенту решать его задачи, стать для него своего рода магом (улыбается).

Взаимодействовать приходится не только с Анной, у нас великолепные отношения с Татьяной Даниловой, Евгением Командиркиным, Александром Пантелеевым, Михаилом Скобелевым, Михаилом Волкотрубенко.

Контакт нашли, если не с первого дня, то достаточно быстро. В начале работы был небольшой период «притирки», но потом мы «встали на рельсы», и теперь «наш поезд мчится к горизонту на полной скорости» (снова улыбается)!

- Расскажите о достижениях своей компании за это время? Какой путь вы прошли?

- Это было бы нескромно. Скажу только, что наша компания не стояла на месте — менялась, развивалась, открывала новые направления, увеличивала экспансию, расширяла портфель дистрибьюторских контрактов.

- Вы вдохновлены своей работой?

- Однозначно, да! Работать продуктивно можно только, если ты вдохновлен. А вдохновение в том числе еще приходит и с обратной связью от клиентов, это когда образуется какая-то «особая магия», и тут у нас всё очень хорошо.

- И последний вопрос, что пожелаете компании Венета Систем в ее 20-й День рождения?

Отметить и 30-й, и 40-й и много-много еще Дней рождений, не останавливаться, только вперед!

## Комментарий директора по логистике ГК Clever bros. Анны Масолкиной

- Расскажи, пожалуйста, о сотрудничестве с Кириллом и «Ресурс-Медиа».

- «Ресурс-Медиа» — хорошая компания, один из первых крупных дистрибьюторов, с которым мы начали сотрудничать «на заре» наших проектных продаж. С уверенностью могу сказать, что поддержка компании «Ресурс-Медиа» в этом направлении была для нас бесценна.

- Побольше бы таких поставщиков?

- За 20 лет работы компании мы так или иначе сотрудничали с более чем 1500 поставщиками. Кого-то уже нет на рынке, с кем-то разошлись интересы, сменился профиль деятельности и т.д. Безусловно, «свежая кровь», постоянный мониторинг и поиск новых каналов поставок — неотъемлемая часть нашей работы. Это железное правило для компании и для каждого закупщика, в частности. Но несмотря на это, поговорка «старый друг лучше новых двух» тут тоже работает (улыбается). Сотрудничество с надежным, годами проверенным партнером всегда огромный плюс.

- Кирилл в своем интервью отметил: «Сотрудничество с вашей компанией лично для меня ценно из-за сложившихся личных отношений. Контакт нашли, если не с первого дня, то достаточно быстро. В начале работы был небольшой период «притирки», но потом мы «встали на рельсы», и теперь «наш поезд мчится к горизонту на полной скорости». Тебе легко работать с Кириллом? За что ценишь сотрудничество с ним?

- Побольше бы таких менеджеров! В любой непонятной ситуации — звони Кириллу! (смеётся). Мы в нем уверены! Знаем, что он сделает все возможное и невозможное, постарается решить любую задачу, при этом оперативно и качественно.

- Так как выпуск юбилейный, воспользуюсь случаем и спрошу. Что для тебя работа в компании? Что пожелаешь Венета Систем в ее 20-й День рождения?

Для меня это не просто работа в компании. Мне иногда кажется, что я тут живу (улыбается). Поэтому желаю нам всем движения только вперед, к новым горизонтам!





# Поздравляют вендоры

## Интервью Ильдара Хасанова, руководителя отдела по развитию корпоративного бизнеса Brother, Россия



Ильдар Хасанов

**- На ваш взгляд, чем отличается компания Венета Систем от других ваших представителей в России? (если отличается). В чем состоит это отличие? Как оно помогает нам вместе продавать печатающую технику Brother?**

- Отличительные черты Венета Систем — высокий профессионализм сотрудников и визионерский подход к управлению компанией: руководство транслирует сотрудникам не только свои идеи, но и энтузиазм в работе. Еще одна важная особенность — внимательный подход к каждому проекту. Компания нацелена на опережение запросов рынка: многим идеям еще только предстоит найти свое применение и реализацию. Все это позволяет с оптимизмом смотреть на будущее нашего сотрудничества.



**Отличительные черты Венета Систем — высокий профессионализм сотрудников и визионерский подход к управлению компанией**

**- Кого из сотрудников компании Венета Систем вы можете отметить?**

- Многие сотрудники компании — отличные специалисты, с которыми удобно и приятно работать, поэтому отмечу, в первую очередь, тех, с кем нам доводится общаться чаще:

Алевтину Васильеву — за вдумчивый анализ каждой возможности и сделки, Анну Масолкину с умением доводить каждое дело до конца, Михаила Волкотрубенко с небезразличным отношением к каждому заказчику и проекту и искренним желанием узнавать новое и разбираться в продуктах нашей компании. Ему можно доверить любой проект.

Ну и, конечно, Игоря Логинова, — локомотива компании с его зарядом энтузиазма и энергии. Каждая наша встреча открывает новые интересные перспективы в совместной работе. Его знание рынка, видение тенденций и формирование политики развития компании является видимым залогом успеха в будущем.

**- Расскажите, пожалуйста, про ваши успехи и планы?**

- Компания Brother продолжает успешно развивать свой бизнес в России. Сегодня Brother — это широкая линейка востребованных устройств и внимание к современным технологиям, в частности, облачным решениям и обеспечению информационной безопасности.

Мы с уверенностью смотрим в будущее, благодаря взятому несколько лет назад курсу на цифровизацию и автоматизацию важных процессов. И, конечно, ценим наших надежных партнеров, вместе с которыми готовы к реализации самых сложных и интересных проектов.

**- Что вы можете пожелать нам на следующие 20 лет?**

- От всей души поздравляю вас с юбилеем и желаю вам процветания! 20 лет — серьезный возраст для российской компании. Надеюсь, что и в будущем вы сохраните свой подход к работе, направленный не только на преумножение прибыли, но и генерацию новых идей, которые ведут наш бизнес вперед.



## Инцидентное обслуживание рабочих мест

# 2400 р.

1 нормо - час

Цены указаны с НДС

### Что входит в обслуживание



Восстановление работы  
компьютерного оборудования.

Очистка ПК от вирусов  
и фишинговых программ.

Восстановление доступа  
к общим файловым ресурсам.

Восстановление доступа ПК  
к локальной сети.



Восстановление  
и настройка,  
программного обеспечения.

Восстановление данных  
из резервной копии.



Восстановление  
работы телефонии.



Восстановление работоспособности  
сетевого и печатающего оборудования,  
видеонаблюдения, СКУД

Замена фискального  
накопителя.



Восстановление  
работы почтовых служб.

### Наши преимущества:



12 | 7



Персональный  
менеджер



Скорость обработки  
заявки



Партнерская сеть  
по всей России



Профессиональные  
инженеры



Подменное  
оборудование



### Серия рассказов

У каждого свой путь.  
Прокладывай свой путь сам.  
Имей цель и двигайся к ней!

### Нора одна дома

Она вернулась домой поздним утром.  
«Машины нет, Игорь, наверное, уехал в город.  
Дверь закрыта, значит все спят.  
Посижу на скамейке, погреюсь на солнышке»,  
— подумала мудрая кошка Нора.  
Но что-то ее насторожило. Дом не спал, он был пуст!  
Она быстро спрыгнула со скамейки и побежала к окну  
со стороны пруда.  
«Так, форточка открыта», — ей стало легче,  
— «значит спят! Уф, напугалась зря...».  
Ловким прыжком Нора влетела в форточку и громко  
спрыгнула на пол, чтобы таким нехитрым приемом  
разбудить Таню. Но дом не спал, дом действительно  
был пуст.  
«Они уехали и оставили меня одну?» — кошка  
осмотрелась. «Миска полная еды, и даже сухариков  
насыпали. Но аппетита нет. Назло им буду спать  
на столе. Как говорит Игорь — это верх наглости.  
А оставить меня одну в деревне, это не верх безумия  
и наглости?».  
Нора легла на стол, но нет, совесть давит, да и жестко.  
Тогда переместилась на диван, положила голову  
на подушку и уснула. А проснулась, когда уже  
стемнело.  
«Они не вернулись. Пойду схожу на охоту.  
Хоть аппетита и нет, но так хоть время ожидания  
их возвращения будет приятным».  
Ловкий прыжок на форточку. Прогиб под сеткой,  
и вот она — свобода.  
«Ну что свистуны и пищалки, соскучились  
по мне?»  
— так Нора называла птиц и мышей.  
«Здравствуй, ночь!».



[iloginov.ru](http://iloginov.ru)



## Путешествия

### 7 увлекательных фактов об Ирландии: ожидание и реальность

О дружелюбии, ярких дверях, пабах, где пиво рекой, и настоящем крае света в рассказе рг-менеджера ГК Clever bros. Анастасии Погожевой.

#### 1. Первая ассоциация с Ирландией – клевер. Так ли это?

Клевер, действительно, один из общеизвестных символов Ирландии. Местные жители трепетно относятся к трилистнику и добавляют его почти на все сувениры. Данная связь возникла еще во времена Святого Патрика, который использовал клевер для того, чтобы объяснить, что значит триединство в христианстве.

#### 2. В Ирландии все рыжие и дружелюбные?

Первый факт — заблуждение. Да, рыжие люди в Ирландии встречаются, но их не так много. Согласно статистике, лишь 10 % ирландцев являются обладателями натурального рыжего цвета волос. А вот о дружелюбии местного населения рассказывают не зря. Люди очень любезны к туристам, всегда готовы подсказать дорогу, просто поговорить и даже заплатить за проезд в автобусе, если у вас нет наличных с собой.

#### 3. Ирландцы обожают американцев и повсюду вешают флаги США?

Этот факт не такой распространенный, но правдивый. В Дублине во многих местах рядом с ирландским флагом встречается американский. Местные жители с теплом отзываются об американцах и для них памятным событием является визит Барака Обамы, который даже запечатлен на фото в одном из местных супермаркетов. Также Ирландию посещают большое количество туристов из США, мы за 7 дней познакомились с 3 парами.

#### 4. В Дублине самые невероятные двери: красные, синие, зеленые...

Это правда. В галерее моего телефона осталось множество фотографий ярких дверей Дублина. И вы вряд ли найдете в Ирландии хоть один дом, в котором двери были бы одного цвета. Согласно традиции, цвет соседних дверей не должен совпадать. Именно поэтому можно встретить малиновые, синие, зеленые, горчично-желтые, фиолетовые цвета в украшении жилья ирландцев. Такие яркие краски очень оживляют серые пейзажи городов. Согласно основной легенде связано это с указом, изданным после смерти королевы Виктории. Чтобы почтить усопшую царствующую особу, английские власти приказали покрасить двери в черный цвет в знак траура. Но непокорные ирландцы решили выразить протест, и окрасили двери в разные цвета, но только не в черный.



## 5. Еда в Ирландии посредственная: в одном блюде может встречаться три вида картошки. Правда или вымысел?

Существует большое количество подборок с национальными блюдами Ирландии и, конечно, хотелось их оценить. Но уже первое блюдо с тремя видами картошки и сардельками собственного приготовления поставило в тупик. Кухня на любителя, и после итальянской особого восторга не вызывает. Но зато морепродукты в прибрежных деревушках свежие и вкусные.

## 6. В пабах Дублина пиво льется рекой и звучит национальная музыка?

Пабы Дублина заслуживают отдельного материала, уж точно. Они негласно делятся на туристические и местные, а некоторые еще и являются объектом истории и имеет свою уникальность. К первым относится знаменитый Temple Bar, посещение которого обязательно для каждого туриста. А вот особенно понравились и запомнились местные заведения, которые уступают по размеру, но привлекают особенной атмосферой. В некоторых действительно можно встретить национальную музыку. Пиво в них точно льется рекой, и все танцуют.

## 7. Утесы Мохер – край света по-ирландски?

Именно утёсы Мохер сподвигли нас спланировать тур в Ирландию, и я осталась покорена этим невероятным местом. Вы наверняка видели ирландский край света в фильмах. Именно в этих неприступных скалах Волдеморт спрятал один из своих крестражей в фильме «Гарри Поттер и принц-полукровка». Конечно, ни одна фотография или отрывок из фильма не передают на 100% красоту и то ощущение, когда захватывает дух от увиденного. Высота утёса — больше 200 метров. Вдоль обрыва есть невысокий забор, заходить за который опасно, но туристы все всё равно гуляют там, прямо вдоль края, откуда открывается наиболее живописный вид. Я — не исключение, мои лучшие фото были сделаны именно там.





# BE CLEVER

---

Главный редактор: Игорь Логинов  
Редактор: Валерия Килиминская  
Редколлегия: Анастасия Погожева, Екатерина Немешева, Полина Пихо, Дарья Ворожцова  
Верстка: Екатерина Воронина  
Корпоративный журнал ГК Clever bros.  
Тираж: 500 экз.  
Адрес редакции: 1-я Советская ул., д. 6, Санкт-Петербург, Россия, 191036  
Тел.: 8 (800) 500-23-91 E-mail: [news@cleverbros.ru](mailto:news@cleverbros.ru)