



BE CLEVER

КОРПОРАТИВНАЯ ГАЗЕТА

№2 / Август 2017

BE 2017

ЧИТАЙТЕ В НОМЕРЕ

«be clever», значит «быть умным». Ведь это история именно про нас – быть умными, доброжелательными, находчивыми, это наш стиль, наша жизненная позиция.

06

*CleverPrint – самый разумный
подход к организации печати
в офисе*

08

*Почему ИТ-аутсорсинг
выгоден для малого и
среднего бизнеса?*

10

*Clever Bros. Assistant –
бизнес-процессы
в режиме одного окна*

«Услугу оказать не сложно! Она может быть качественной или некачественной. А сервис может быть только качественным»



06

КЛЮЧИ К УМНОЙ ПЕЧАТИ. ЧТО ТАКОЕ CLEVERPRINT?

08

ИТ-АУТСОРСИНГ: МОДНЫЙ ТРЕНД СТАЛ ДОСТУПНОЙ РЕАЛЬНОСТЬЮ

10

СВА: БИЗНЕС-ПРОЦЕССЫ В «ОБЛАКЕ»

12

НОВОСТИ КОМПАНИИ

14

ТРИ КЛЮЧА ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ОТДЕЛА

15

НОВОСТИ ПАРТНЕРСКОЙ СЕТИ

16

ХРОНИКИ ФИЛИАЛОВ

17

ИЗ ЖИЗНИ КЛИЕНТОВ

18

ТОРЖЕСТВО С АЗАРТОМ: КАК МЫ ОТМЕТИЛИ 16-ЛЕТИЕ КОМПАНИИ



20

ЧТО НОВОГО В ОТРАСЛИ?



22

НОВОСТИ ВЕНДОРОВ

23

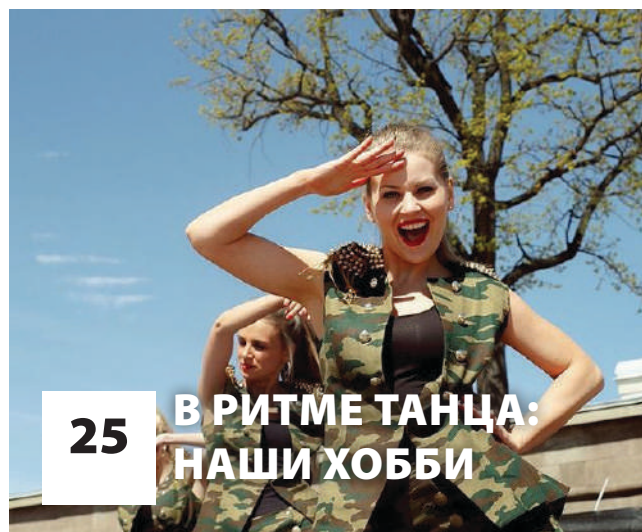
ЗНАКОМИМСЯ С ЛУЧШИМИ СОТРУДНИКАМИ ПО ИТОГАМ 2 КВАРТАЛА

24

НОВЫЕ ЛИЦА КЛЕВЕР БРАЗЕРС

25

В РИТМЕ ТАНЦА: НАШИ ХОББИ



26

ЭТО ИНТЕРЕСНО: «ЧЕРНЫЙ КВАДРАТ» МАЛЕВИЧА ПРОТИВ РЕСУРСА КАРТРИДЖА



От редакции

Пролистываем подшивку нашего корпоративного издания.

В апреле 2014 года, когда начиналась «Планета ВЕНЕТА», все новости нашей компании комфортно укладывались в 14 скромных газетных полос. Три года спустя мы едва «втискиваемся» в 28.

Мы растем, как растет и процветает наша компания. И все эти перемены ведут только к лучшему.

ВЕНЕТА СИСТЕМ вошла в состав Клевер Бразерс, продолжая оставаться при этом «локомотивом» группы компаний.

В большой и дружной семье наших сотрудников появились новые лица – молодые, талантливые и амбициозные сотрудники. Мы развиваем новые направления, создаем новые отделы, а главное, разрабатываем и выводим на рынок новые продукты.

Иногда в голове не укладывается, как нам все это удастся. Если буквально несколько месяцев назад, в предыдущем номере «Be Clever», мы еще только анонсировали свои весьма смелые планы по «Clever Print» или ИТ-аутсорсингу – сегодня мы можем смело рассказывать о свершившемся запуске этих продуктов и даже о первых результатах.

Мы следим за новыми тенденциями рынка информационных технологий и печати, делимся опытом и знаниями со своими коллегами по цеху. Не боимся перенимать чужой опыт и учиться чему-то новому. Потому что «Be Clever» - быть умным - это не просто название нашего обновленного корпоративного издания. Это неискоренимое стремление каждого сотрудника нашей компании открывать новые горизонты. Потому что только здоровые амбиции, разумный подход к своему делу и желание расти в профессиональном плане – залог развития и процветания не только каждого из нас, но и всей группы компаний Клевер Бразерс.

Об этом мы и будем говорить в нашем новом номере «Be Clever».



«Услугу оказать не сложно! Она может быть качественной или некачественной. А сервис может быть только качественным».

Слово руководителя группы компаний Клевер Бразерс Игоря Логинова

У любой компании есть история. У ВЕНЕТА СИСТЕМ это яркая красивая история итальянского франчайзинга, переродившегося в самостоятельную стабильную российскую компанию с широкой филиальной и партнерской сетью.

Историю Клевер Бразерс мы еще только начинаем писать. Не легенду – все-таки политика компании основывается на максимальной честности по отношению к нашим клиентам, партнерам, сотрудникам – а именно историю развития, успеха и качественного сервиса.

Самое главное, что истории ВЕНЕТА СИСТЕМ и Клевер Бразерс неразрывно связаны между собой и дополняют друг друга.

Мы помним, интересную историю, как ВЕНЕТА появилась на рынке восстановления картриджей, создав и закрепив это понятие в сознании тысяч клиентов в Санкт-Петербурге. Как мы расширились и открывали новые филиалы, как создали широкую партнерскую сеть, как для управления всей этой сетью партнёров и филиалов было создано отдельное юридическое лицо «Управляющая Компания ВЕНЕТА СИСТЕМ».

Постепенно пришло понимание, что какие бы новые продукты мы не выводили на рынок, в сознании потребителей ВЕНЕТА СИСТЕМ все равно ассоциируется только с восстановлением картриджей. Донести до сознания клиентов, что мы можем предоставлять более широкий спектр других сервисов по аутсорсингу ИТ, в том числе печать на покопийной основе, оказалось очень непросто.

Так появилась идея создать новый бренд. И сегодня, опираясь на опыт и традиции ВЕНЕТА СИСТЕМ, сохраняя и преумножая ее историю, Клевер Бразерс предлагает рынку совершенно новый уровень сервиса в сфере информационных технологий.

Это не закат ВЕНЕТА СИСТЕМ. Напротив, компания омолодилась рядом с Клевер Бразерс. А потенциал нашего флагманского сервиса по обеспечению бесперебойной печати ощутимо возрос.

У нас есть силы, опыт, знания, ИТ-технологии, которые помогут предоставлять нашим клиентам даже не услугу, а именно сервис. Услугу оказать не сложно! Она может быть качественной или некачественной. А сервис может быть только качественным.

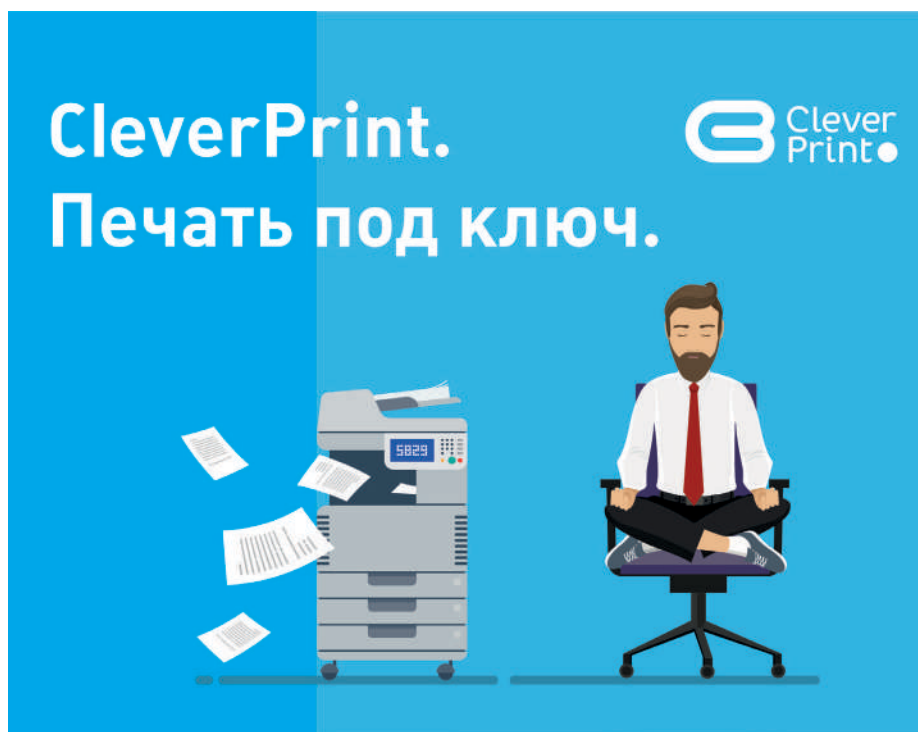
Понимание этой разницы должно стать нашим существенным отличием от коллег по цеху. Мы создаем сегодня такой уровень сервиса, чтобы клиент получал удовольствие от взаимодействия с нами и оплачивал только беспорное качество.

И это тоже часть истории, которую сегодня вместе с ВЕНЕТА СИСТЕМ продолжает писать Клевер Бразерс.

CLEVERPRINT



**Елена
Матюнина**
генеральный директор
Клевер Бразерс



КЛЮЧИ К УМНОЙ ПЕЧАТИ

Полгода назад мы стартовали продажи еще одного интересного продукта нашей компании: «CleverPrint – печать «под ключ», т.е. аутсорсинг печати, в том числе, на покопийной основе. Если заглянуть в англо-русский словарь, название дословно переводится как «умная печать». «На сегодняшний день это, действительно, самый разумный подход к организации печати в офисе», – заявляет **генеральный директор Клевер Бразерс Елена Матюнина**.

РАЗРУШАЕМ СТЕРЕОТИПЫ

Когда аутсорсинг печати еще только формировался на российском рынке как отдельный сервис, он был ориентирован, в первую очередь, на крупные компании с широкой филиальной сетью по регионам. И запросы на этот сервис приходили именно от крупного бизнеса. Идея CleverPrint заключается в том, что аутсорсинг печати и покопийное обслуживание могут быть интересны и выгодны даже

для малого и среднего бизнеса, если разумно подойти к организации этого сервиса. Все заявления о том, что это не выгодно – глубокое заблуждение.

Малому бизнесу, особенно если это стартап, всегда разумнее начинать бизнес без крупных капиталовложений, только с оперативными расходами. В этом случае стоит рассматривать вариант «покопийки» с арендой техники. Это наилучший вариант. Взять устройство у подрядчика, поставить его на обслуживание, платить за это какие-то небольшие деньги, учитывая, что объем печати на первых порах невелик – и радоваться жизни.

Крупным же компаниям, напротив, стоит очень осторожно включаться в подобные контракты с арендой. Часто, когда подрядчик предоставляет клиенту несколько сотен единиц печатающей техники, это становится своеобразным крючком, с которого потом почти невозможно соскочить. Очень сложно оказывается найти нового подрядчика, который будет готов одновременно и в сжатые сроки поставить такое же количество оборудования.

Чтобы избежать негативных последствий, необходимо либо выбирать аутсорсинг печати без аренды, либо досконально прописывать в договоре все условия выхода из контракта.

Мы по своему опыту уделяем этому вопросу очень пристальное внимание, и стараемся привить такой же подход нашим клиентам.

СТАНДАРТЫ БЕЗ КОМПРОМИССОВ

Фундаментом CleverPrint стало наше глубокое убеждение, что под любого клиента можно сформировать индивидуальное, а бы даже сказала, уникальное предложение. И гарантировать одинаково высокое качество сервиса, которое не будет зависеть от размера компании клиента и объема работ по конкретному контракту.

У нас есть определенные стандарты качества, ниже которых мы опуститься не можем. Это изначально очень высокие стандарты, которые идут в наших стартовых пакетах и едины для всех. В этом случае мы помогаем клиентам сократить расходы за счет оптимизации печати и использования восстановленных картриджей ТМ «БЕНЕТА СИСТЕМ».

Если клиент предъявляет какие-то особые требования, мы можем их обеспечить. К примеру, в компании есть ка-

кие-то VIP-зоны или VIP-оборудование, где необходимо использовать только оригинальные расходные материалы. Мы будем поставлять «оригинал» по выгодным ценам, но все равно это будет дороже, чем восстановление. По желанию клиента мы можем прописать в SLA инцидентное реагирование в течение часа или замену картриджей только руками наших инженеров.

Но даже в самом минимальном стартовом пакете CleverPrint клиент обязательно получает гарантию качественной и бесперебойной печати в офисе – это без компромиссов.

ПРОСТАЯ МАТЕМАТИКА

CleverPrint и его почти безграничный потенциал еще только в начале своего пути. Как показала практика, как показал опыт внедрения покопийного обслуживания – сервис обязательно будет крайне востребован.

Потому что нет ничего проще, чем платить за фактически отпечатанные копии. В то же время для большинства подрядчиков нет ничего сложнее, чем корректно подсчитать это число. Многие игроки на нашем рынке сегодня действуют совершенно имперически. То есть они могут включиться в покопийный проект соглашаясь с какими-то конкурсными предложениями, ценами. Но оценивать свою рентабельность они могут только

Нет ничего проще, чем платить за фактически отпечатанные копии. В то же время для большинства подрядчиков нет ничего сложнее, чем корректно подсчитать это число.

валово: сравнить затраты и итоговую выручку. Если есть разница в плюс – значит, заработали. Если нет – не повезло.

Затруднюсь сказать, кто из наших коллег по бизнесу может объективно и достоверно высчитать цену копии.

Нам это удается благодаря нашей программе VIS (Veneta Information System), в которой мы уже много лет собираем статистику. По крайней мере, мы можем предоставить максимально объективную цену копии, по сравнению с нашими коллегами по бизнесу.

АУТСОРС ПРОТИВ ФРИЛАНСА

Независимо от того, какую схему аутсорсинга выберет клиент, «покопийку» или «классику», CleverPrint все равно оказывается для него гораздо удобнее, чем взаимодействие, скажем, с приходящим сисадмином.

Я всегда говорю, что договор между двумя юрлицами всегда надежнее, чем договор между юридическим и физическим лицом. В таком договоре всегда можно подробно прописать все виды ответственности

сторон, чтобы потом эту ответственность взыскать с участника.

Разница между аутсорсинговой компанией и фрилансером всегда очень наглядно проявляется в процессе работы. Не забывайте о человеческом факторе. Приходящий сисадмин, даже если он обычно хорошо справляется со своей работой, может заболеть, уехать в отпуск, быть не в настроении или вне зоны доступа мобильных сетей. И в этом случае всегда наступают провалы в сервисе. CleverPrint позволяет такие пробелы в сервисе исключить. Заказчик может быть уверен, что все вопросы будут решаться вовремя, и наши специалисты оперативно решат все его проблемы. Это всегда будут достойные сотрудники, которые привезут качественный продукт или качественно окажут услуги, оговоренные в договоре. А клиент в итоге получит совершенно адекватный согласованный счет. В этом и заключается стабильность и гарантия бесперебойности печати.

Такой подход мы практикуем не только по отношению к CleverPrint, но и к ИТ-аутсорсингу и всем другим продуктам и сервисам Клевер Бразерс.

copy@cleverbros.ru



8 (800) 500-32-94

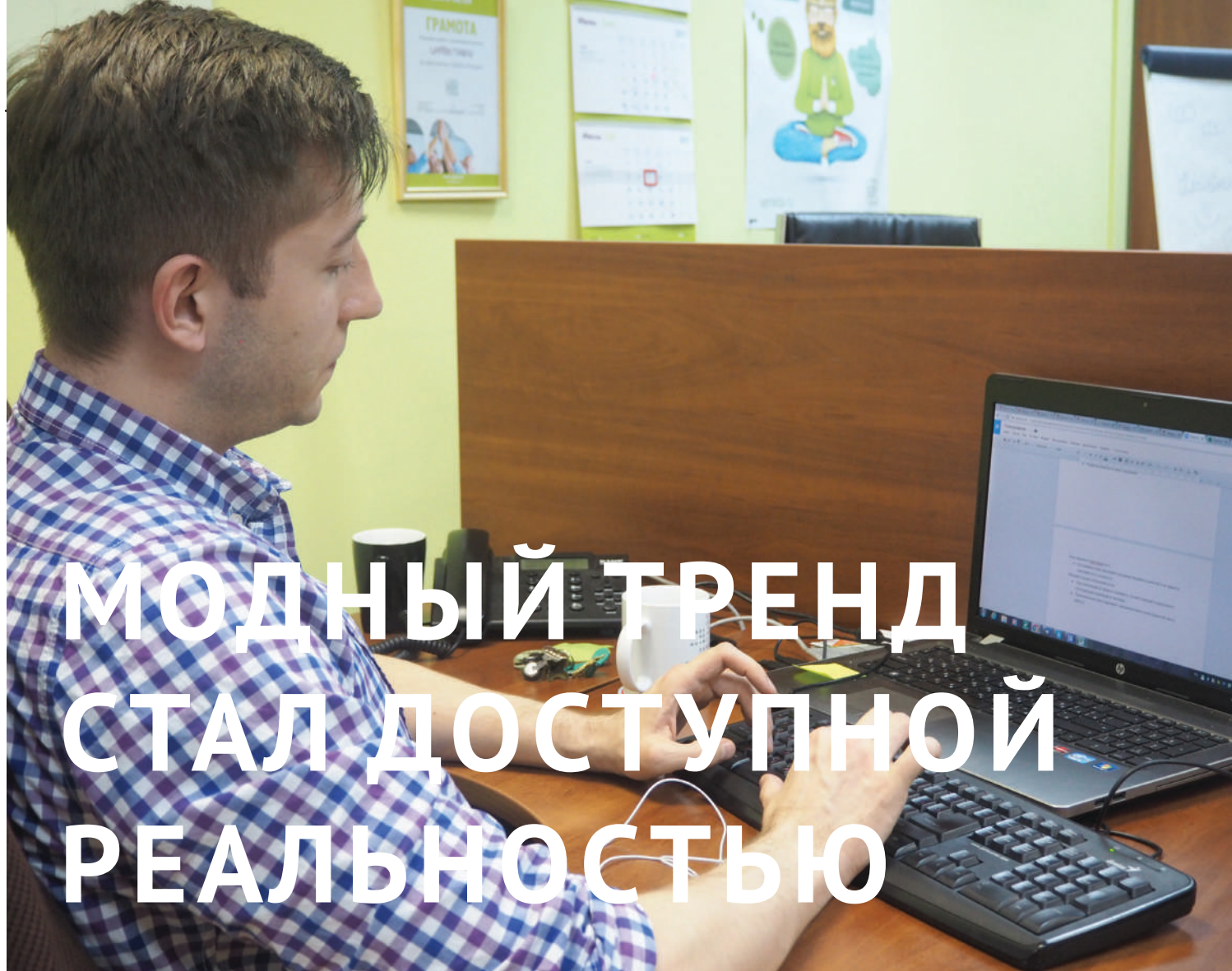
Вам не нужно покупать картриджи, ремонтировать и обслуживать ваши принтеры.



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



[Узнать подробности о сервисе](#)



МОДНЫЙ ТРЕНД СТАЛ ДОСТУПНОЙ РЕАЛЬНОСТЬЮ

В прошлом номере «Be clever» мы рассказывали об амбициозных планах, связанных с разработкой нового продукта компании – ИТ-аутсорсинга. Сегодня сотрудники Клевер Бразерс успешно предлагают этот сервис клиентам и реализуют первые контракты. Чем ИТ-аутсорсинг Клевер Бразерс отличается от услуг наших коллег по ИТ-индустрии, и почему этот сервис выгоден для малого и среднего бизнеса, рассказывает **руководитель направления ИТ-аутсорсинг Сергей Величко**.

ГЛОБАЛЬНЫЕ ПЛАНЫ – ПРОСТЫЕ РЕШЕНИЯ

ИТ-аутсорсинг Клевер Бразерс охватывает все сферы ИТ-инфраструктуры любого офиса, промышленного или торгового объекта. Обслуживание и ремонт компьютерной техники, сетевого и торгового оборудования, работы с кабельными сетями и системами видеонаблюдения и много других сервисов пакетно и отдельными услугами мы предлагаем нашим клиентам в рамках ИТ-аутсорсинга.

Даже привычные и популярные услуги по обеспечению бесперебойной печати на копиях – это всего лишь один из сегментов нашей глобальной системы ИТ-аутсорсинга.

Конечно, сфера ИТ – это очень сложная и многогранная система. Но если ты хочешь добиться высоких результатов, нужно ставить перед собой глобальные цели. Качественный сервис по ИТ-аутсорсингу, который позволит нам войти в топ российских ИТ-компаний – это наша глобальная цель.

У нас есть технологические ресурсы, опыт, база знаний, партнеры для отработки сложных проектов в крупных компаниях с широкой филиальной сетью по регионам России.

Самое главное, что мы не изобретаем велосипед, а опираемся на зарубежный опыт, когда компании отдают практически все непрофильные задачи на аутсорс. Это не ноу-хау или модный тренд, а соответствие требованиям современного рынка, обыденное и экономически обоснованное решение. Эта тенденция также четко прослеживается и в России.

Аутсорсинг – это действительно выгодно. Попробуйте посчитать расходы на содержание собственного ИТ-отдела и оплату рабочего времени специалистов, которые

в большинстве своем просто присутствуют в офисе «на всякий случай».

Для того, чтобы периодически проводить техническое обслуживание ИТ-инфраструктуры и изредка проводить экстренный ремонт, целый ИТ-департамент и десяток штатных инженеров – роскошь.

Платить сторонней организации за конкретные услуги всегда дешевле. Это, конечно, не означает, что ИТ-аутсорсинг должен «выдавать» из офисов все ИТ-службы и штатных сисадминов. Можно доверить на аутсорсинг сложные работы, оставив «текучку» собственному специалисту, или напротив отдать «на сторону» только ИТ-рутину. В любом случае, это будет наиболее эффективное и выгодное решение.

Многие крупные компании уже перешли на аутсорсинг, оставив внутри только задачи непосредственно связанные с собственными бизнес-процессами. Сегодня в этом направлении активно движутся компании среднего уровня, где количество рабочих мест и единиц техники измеряется уже не тысячами, а сотнями и даже десятками. Также, судя по общей тенденции, прогнозируется скорый переход на аутсорсинг совсем небольших компаний.



Мы не стремимся найти баланс между ценой и качеством. Наша задача – предоставлять по-настоящему качественный сервис, доступный каждому

С КЛИЕНТАМИ НА ОДНОЙ ВОЛНЕ

Услуги ИТ-аутсорсинга сегодня предлагают сотни компаний по всей России. Есть совсем маленькие, в которых трудится 3-4 «народных умельца», и настоящие гиганты федерального уровня. Объединяет их «индивидуальный подход», который они обещают своим клиентам. Но очень часто эта избитая фраза остается лишь маркетинговым ходом, который не имеет ничего общего с реальностью.

Стоит понимать, что ни одна маленькая компания физически не в силах выстроить систему, всецело ориентированную на нужды клиентов. Обычно клиентам под видом полноценного ИТ-аутсорсинга предлагают ограниченный перечень услуг, который компании выгодно исполнять в рамках собственных ресурсов, стоимости нормочаса и технических возможностей.

Например, если в аутсорсинговой компании большинство инженеров специализируются на обслуживании серверов или

какого-то определенного программного обеспечения, каждому своему потенциальному клиенту они будут навязывать именно этот спектр услуг.

С пониманием относиться ко всем пожеланиям, нуждам и потребностям клиентов, разрабатывать и вводить новые сервисы для многих таких компаний – непозволительная роскошь.

У крупных компаний – другая крайность. В большинстве своем им не выгодно обслуживать малый и средний бизнес и реализовывать контракты дешевле миллиона рублей в год. Просто потому, что им необходимо содержать немалый штат собственных специалистов.

Клевер Бразерс сегодня реализует совершенно иной подход. Мы обладаем всеми необходимыми возможностями для того, чтобы под каждого клиента в рамках его потребностей выделить отдельного партнера или команду наших специалистов. Проще говоря, обеспечиваем сервис ровно в тех объемах, которые клиенту необходимы. И отсекаем все излишние расходы, которые не нужны ни нам, ни, в первую очередь, клиенту.

То есть мы говорим уже не об абстрактном и набившем оскомину «индивидуальном подходе». Мы стремимся по-настоящему понимать потребителей нашего сервиса. А это, на мой взгляд, гораздо важнее.

РАБОТА НА ОПЕРЕЖЕНИЕ

Для нас идеальная схема взаимодействия с клиентом заключается в том, чтобы изначально свести к минимуму вероятность любых инцидентов в сфере его ИТ-инфраструктуры.

При этом мы не стремимся найти некий баланс между ценой и качеством. Баланс, как мне кажется, в данном случае подразумевает снижение цены, за счет снижения качества, или повышение качества за счет удорожания стоимости.

Мы же стремимся предоставлять по-настоящему качественный сервис, доступный каждому.



Для этого на начальном этапе реализации контракта мы направляем на объект или на группу объектов специалистов абсолютно различного профиля. Их задача – полная диагностика и аудит всей инфраструктуры, настройка и отладка сетей, оборудования, программного обеспечения, чтобы клиент получил максимально работоспособную и комфортную для него систему.

Далее другая наша команда лишь поддерживает функционирование этой системы. Чтобы решать любые проблемы не по мере нарастания, а еще до их возникновения. И если инциденты все-таки случаются, решать их оперативно и незаметно для клиента. В этом и заключается основная идея ИТ-аутсорсинга Клевер Бразерс.

Бизнес-процессы в облаке



Иван Маковкин

директор по развитию
Клевер Бразерс

О новом программном продукте, который мы назвали CBA (Clever Bros. Assistant), рассказывает **директор по развитию Клевер Бразерс Иван Маковкин.**

В 2007 году VENETA СИСТЕМ, совместно с компанией Carabi, разработала и внедрила VIS (Veneta Information System). Благодаря этому программному обеспечению были модернизированы все наши бизнес-процессы, что послужило качественным толчком для дальнейшего развития компании. Сегодня, спустя десять лет, мы понимаем, что привычный VIS устарел, как внешне, так и по функционалу. Все чаще мы начали задаваться вопросом, как осовременить VIS, сделать его еще более эффективным и удобным для пользователей.

технологично в плане эксплуатации. Проще говоря, сейчас, чтобы внести какие-то изменения в систему, необходимо устанавливать обновления отдельно для каждого пользователя. С запуском CBA достаточно будет лишь обновить файлы на сервере.

Еще одна существенная особенность CBA – абсолютная мобильность пользователей. Ключевым ограничением доступа будет лишь наличие сети Интернет. То есть пользователь больше не будет привязан к своему рабочему месту и сможет работать в системе с любого доступного гаджета.

В РЕЖИМЕ «ОДНОГО ОКНА»

Создание такого программного продукта – дело не одного дня. Работа будет вестись в несколько этапов. В настоящее время продолжается реализация «первой очереди» CBA – Интранета.

В Интранет мы перенесем ряд основных функций системы, связанных с внутренними коммуникациями компании: форум, чат, проекты задач, файловое хранилище, информация о сотрудниках и организационной структуре, а также wiki, так называемый faq по всем основным вопросам и ответам. Впоследствии, в процессе доработки CBA сюда будет добавляться весь остальной необходимый функционал, который позволит вести все бизнес-процессы в одной системе, не прибегая к каким-то сторонним приложениям. В идеале, конечная версия CBA позволит всем пользователям заводить, хранить и отслеживать заявки, вести клиентов, проводить договоры и отказываться от того же Excel или сервисов 1С. Можно сказать, реализуем «режим одного окна» в информационных технологиях.

Сюда же мы «зашьем» справочники по всем номенклатурам печатной техники и расходных материалов.



В отличие от VIS, новая система будет выполнена на платформе web-интерфейса. Это гораздо удобнее для пользователей и более технологично в плане эксплуатации

СОВРЕМЕННО = ПРОСТО

Так появилась идея создать совершенно новое приложение. Назвали его CBA (Clever Bros. Assistant). Мы говорим о новом приложении, о едином интерфейсе с большим набором абсолютно разных, но весьма нужных для бизнеса функций.

В отличие от VIS, новая система будет выполнена на платформе web-интерфейса. Это гораздо удобнее для пользователей и более

НОВЫЙ УРОВЕНЬ ПАРТНЕРСКИХ ОТНОШЕНИЙ

Потребителями нового продукта будут не только компании и филиалы, входящие в структуру группы Клевер Бразерс. CBA

станет одним из инструментов повышения эффективности нашей совместной с партнерами работы.

Для этого в том же современном и удобном web-интерфейсе будет запущен партнерский портал. С помощью этого сервиса мы сможем оперативно отдавать заявки нашим партнерам, а они в свою очередь - обрабатывать их непосредственно в системе.

Это позволит нам вывести взаимодействие с партнерами, в каком бы конце России они не находились, и реализацию крупных федеральных контрактов на качественно новый уровень.

При этом потребитель нашего программного продукта сможет сам выбирать вариант использования СВА или его отдельных функций:

1

1. Потребитель является нашим партнером, но не хочет использовать СВА в полном функционале. В этом случае мы предоставляем ему доступ только к партнерскому portalу. Это в любом случае будет бесплатно, потому что мы сами заинтересованы, чтобы наш партнер мог получить всю необходимую информацию о заявке и эффективно ее обработать.

2

2. Компания является нашим партнером и использует полную версию СВА. Они получают доступ ко всем функциям продукта в web-интерфейсе. Если на определенном этапе пользователь захочет отказаться от СВА, он просто выгружает всю свою информацию с сервера. Доступ к партнерскому portalу у него остается.

3

3. СВА без партнерского portalа. Мы предоставляем доступ ко всем функциям сервиса, но наших заявок пользователь видеть не будет. В случае отказа от использования СВА, мы позволим клиенту забрать все собственные данные. Далее аккаунт будет закрыт.

СЕРВИСНОЕ НОУ-ХАУ

Не могу сказать, что мы разрабатываем какую-то беспрецедентно уникальную систему. На самом деле, решений, позволя-



ющих систематизировать бизнес-процессы на платформе «облачных» технологий очень много – их сотни по всему миру.

Но одно существенное отличие все-таки есть. В отличие от аналогов, СВА позволит систематизировать не товарооборот, а услуги. Поэтому наш продукт может оказаться очень интересен не только нашим партнерам, но и другим сервисным компаниям.

Мы готовы пойти навстречу нашим коллегам по цеху и сделаем систему СВА отчуждаемой. Чтобы клиент мог за небольшие деньги приобрести ее в том или ином функционале и, с помощью незначительных доработок, адаптировать ее под собственные нужды. На выходе он также получит универсальный инструмент, который позволит эффективно и грамотно выстроить его собственные внутренние бизнес-процессы.

Пока сложно анонсировать точную дату запуска конечной полной версии СВА – работы впереди предстоит еще очень много. На каждом этапе, начиная с Интранета и заканчивая партнерским порталом, предстоит серьезное тестирование. Это очень трудоемкий процесс. Но то, что в итоге мы получим качественный результат – я не сомневаюсь.

В отличие, от аналогов, СВА позволит систематизировать не товарооборот, а услуги.

Альтернатива ФЕДЕРАЛЬНОГО УРОВНЯ



Дмитрий Аналюк

руководитель отдела
по развитию
федеральных клиентов

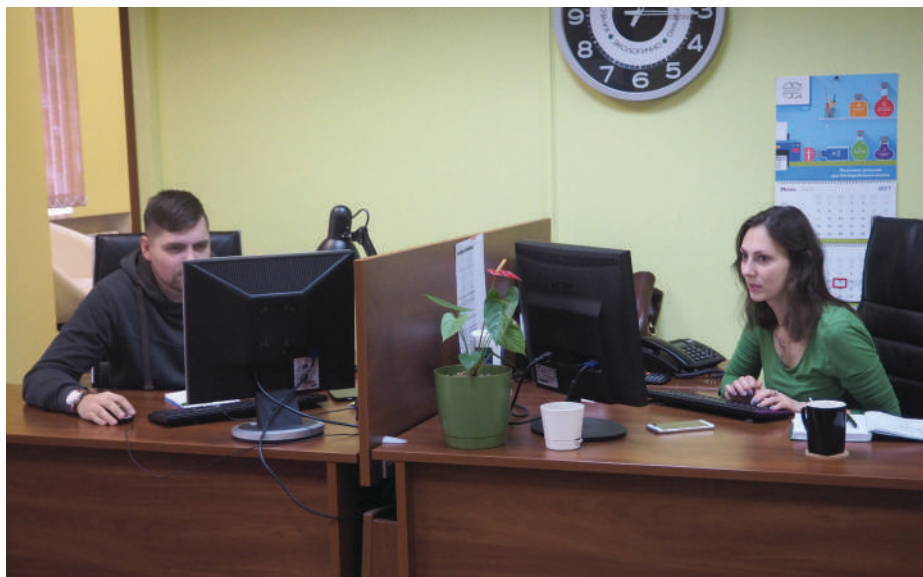
В конце мая в нашей компании был создан новый отдел по развитию федеральных клиентов.

Наша задача - работа с крупными федеральными компаниями с разветвленными филиальными сетями по регионам.

Это весьма специфичное направление. Стоит понимать, что развитие взаимоотношений с крупным федеральным клиентом сложнее, чем с региональным. Она может занимать от нескольких месяцев до 1,5-2 лет. Здесь нет каких-то стандартных сроков. Это кропотливая работа по поиску лица, принимающего решения, активное взаимодействие с тендерными отделами и бесчисленное количество многоуровневых переговоров.

Здесь очень важна серьезная компетенция специалиста нашего отдела, отличные коммуникационные навыки, настойчивость и упорство.

В настоящее время отдел сформирован. Кроме меня здесь работают 2 новых менеджера. Может быть, у них и нет опы-



В настоящее время отдел сформирован. Кроме меня здесь работают 2 новых менеджера. Может быть, у них и нет опыта работы именно в нашей сфере, но они имеют за спиной отличный опыт в продажах.

та работы именно в нашей сфере, но они имеют за спиной отличный опыт в продажах. Они охотно учатся, осваивают новое для себя направление, активно включаются в работу компании. Это очень перспективные и амбициозные молодые специалисты.

Пока еще рано говорить о каких-то конкретных результатах. Но качественные сдвиги видны уже сегодня. Новые менеджеры набираются опыта. Ведутся переговоры с клиентами.

Главное, что продукты, которые предлагает наша компания – крайне востребованы на рынке, причем в комплексе. То есть крупные клиенты, обычно, проводят конкурс не по одной закупке на какой-то небольшой пакет услуг. Как правило, все идет в комплексе: и аутсорсинг печати, и поставка расходных материалов, и обслуживание автоматизированных рабочих мест.

Те сервисы, которые сегодня предлагаем мы – они в тренде. Поэтому, я уверен, продажи будут. И крупные успехи – будут!

ОТ АУСТОРСИНГА ПЕЧАТИ ДО КОМПЛЕКСНОГО ИТ-АУТСОРСИНГА

Клевер Бразерс начал реализацию первого годового контракта по ИТ-аутсорсингу.

9 июля инженеры и специалисты Клевер Бразерс приступили к комплексному обслуживанию ИТ-инфраструктуры объектов X5 Retail Group в Вологодской и Архангельской областях.

В начале июня наша компания запустила новый продукт – услуги по ИТ-аутсорсингу. Уже 9 июля был дан старт реализации первого контракта по комплексному обслуживанию торгового оборудования, кассовых узлов, терминалов самообслуживания и рабочих мест (компьютеры, сканеры и МФУ) магазинов сети «Пятерочка» (X5 Retail Group) в Вологодской и Архангельской областях. Также в перспективе нашей компании будут переданы на аутсорсинг торговые объекты этой сети, расположенные на территории Владимирской области.

«Наша компания имеет положительный опыт сотрудничества с этим крупнейшим розничным ритейлом по аутсорсингу печати. Поэтому, когда X5 Retail Group объявили тендер по ИТ-аутсорсингу, мы приняли в нем участие. Благодаря четкой совместной работе специалистов различных отделов компании, в том числе генерального директора Клевер Бразерс Елены Матюниной и руководителя отдела по развитию федеральных клиентов Дмитрия Аналюка, нам удалось получить этот контракт, - делится руководитель направления «ИТ-аутсорсинг» Сергей Величко, - Была проведена очень серьезная подготовительная работа. И сегодня я могу уверенно заявлять, что у нас есть ресурсы и квалифицированные партнеры на местах – то есть все необходимое, чтобы успешно реализовать этот новый совместный с X5 Retail Group проект по ИТ-аутсорсингу».

Срок действия контракта составит 1 год.



КОНТРОЛЬ, КАЧЕСТВО, ОТКРЫТОСТЬ!

ТРИ КЛЮЧА ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ОТДЕЛА «ВЕНЕТА СИСТЕМ»

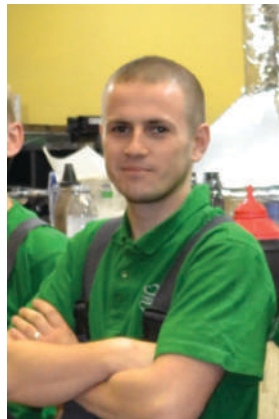
Высокий уровень качества продукции и сервиса - это одно из ключевых преимуществ «ВЕНЕТА СИСТЕМ». А залог нашей уверенности в себе - профессионализм сотрудников и отлаженные бизнес-процессы, которые мы не перестаем совершенствовать.

Сегодня, благодаря инициативе Сергея Лисовского, рабочие процессы в производственном отделе могут претерпеть серьезные изменения. Коснутся они вопросов мотивации сотрудников, подходов к контролю качества. А в итоге, когда все задумки будут реализованы, принесут ощутимую пользу нашим клиентам.

В ближайшее время мы планируем расширить систему штрих-кодирования, установив в производственном отделе дополнительные сканеры на каждом рабочем столе. Это позволит нам отследить, когда картриджи поступили из пункта приема заказов на производство, когда над ними была начата работа, когда были переданы на следующий этап - поступили на упаковку заказов. Также легко будет узнать, какой конкретно инженер занимался восстановлением этих картриджей и многое другое.

Мы сможем точно знать, какое время сотрудники тратят на восстановление того или иного типа картриджей, кто из них быстрее справляется с работой, каков процент рекламаций приходится на каждого сотрудника. Это позволит нам выявить специализацию наших специалистов, спланировать процесс обучения, усилить контроль там, где это необходимо.

Возможно, где-то придется перераспределить силы. Но, в конечном счете, это позволит нам существенно повысить эффективность производственного отдела и снизить процент рекламаций. В целом, процесс станет более открытым и понятным как для участников производственного процесса, так и для тех, кто его контролирует. И это только положительно скажется на работе всей компании.



В ТАНДЕМЕ С ВЕНДОРАМИ

Работа по развитию партнерских отношений в нашей компании сегодня ведется в двух направлениях. Традиционно мы развиваем нашу собственную партнерскую сеть, чтобы иметь возможность отработать контракты по крупным федеральным компаниям и их филиальным сетям в регионах.

Кроме того, сегодня перед нами стоит очень важная задача - самим стать партнерами всех крупнейших вендоров, представленных в России.

Мы провели серьезный анализ, который показал, что наибольшую долю российского рынка печатной техники занимает HP. Далее, по убывающей, идут Kyocera, Canon, Brother, Xerox и т.д. На основании этого рейтинга на перспективу в приоритете для нас - стать партнерами или авторизованным сервисным центром компаний HP и Kyocera.

Уже не первый месяц продолжаются весьма непростые переговоры с HP. К сожалению, не все проходит гладко, потому что HP предлагают авторизацию только в рамках конкретных MPS-проектов (когда вендор поставляет клиенту технику - мы обеспечиваем аутсорсинг печати), а зайти в такой проект можно только уже будучи авторизованным партнером.

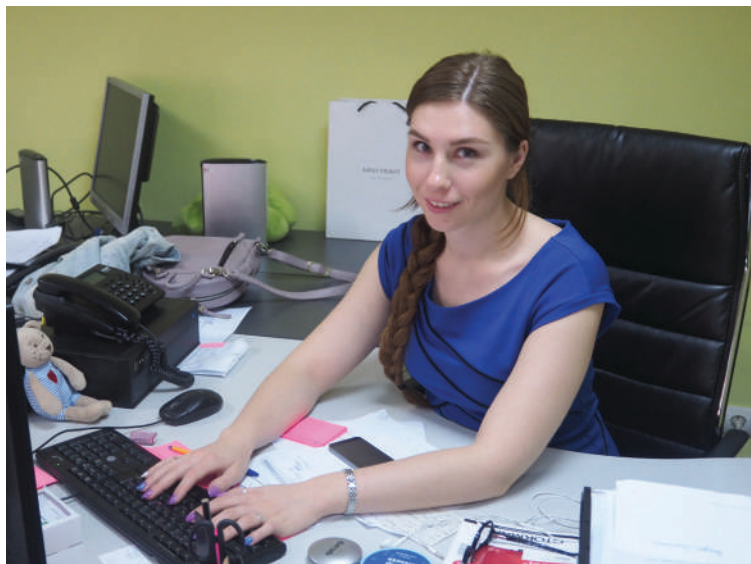
Благо, выход из этого «замкнутого круга» намечен. Есть потенциальный клиент, с которым HP не против работать через нас. И вендор готов подписать соответствующее авторизационное письмо.

Пока говорить о каких-то конкретных успехах в этом направлении рано - переговоры продолжаются. Но я думаю, это будет очень неплохой старт, который позволит нам отработать механизм дальнейшего взаимодействия.

Также продолжается процедура авторизации в компании Kyocera. Со своей стороны мы уже выполнили все условия: наши инженеры прошли обучение, получили сертификаты, дающие им право проводить работы по обслуживанию и ремонту техники Kyocera, сформировали пакет необходимых документов. Теперь ждем, когда сам вендор одобрит нашу авторизацию.

Проще говоря, остались только формальности. И вероятность, что в скором времени мы, наконец, станем авторизованным сервисным центром Kyocera - она очень высока.

Также на финишную прямую выходят переговоры с компанией Brother. Инициатива сделать нас своим сервисным центром исходит от самого вендора. Мы заинтересованы в таком партнерстве, потому что среди наших клиентов также есть компании, которые централизованно используют технику этого производителя. В том, что в ближайшие месяцы мы «запартнеримся» с Brother, я даже не сомневаюсь.



Анастасия Сомова,
специалист по развитию
партнерской сети



Мы провели серьезный анализ, который показал, что наибольшую долю российского рынка печатной техники занимает HP. Далее, по убывающей, идут Kyocera, Canon, Brother, Xerox и т.д.

НОВОСТИ ФИЛИАЛОВ

ВЕНЕТА СИСТЕМ, Воронеж

Иван Котов, директор филиала

Воронежский филиал ВЕНЕТА СИСТЕМ традиционно показывает стабильное и активное развитие. Не стал исключением и 2017 год.

Во втором квартале этого года филиал стал победителем в двух серьезных тендерных процедурах на сумму более 1,2 млн. рублей.

Также в первом полугодии филиал заключил

первый контракт по комплексному аутсорсингу печати на копиях на основе.

К сожалению, по объективным причинам, мы потеряли одного крупного корпоративного клиента - оптовая алкогольная компания «Смак-1» была признана банкротом. Тем не менее, сейчас у нас в работе есть еще ряд серьезных «горячих» проектов, реализация которых поможет нам продемонстрировать традиционно высокие результаты по итогам года.

ВЕНЕТА СИСТЕМ, Москва

Софья Подольская, директор филиала

Начиная с этого года московский филиал ВЕНЕТА СИСТЕМ начал самостоятельно принимать участие в тендерах по аутсорсингу печати. Конечно, пока еще специалисты тендерного отдела из центрального офиса в Санкт-Петербурге продолжают оказывать всестороннюю поддержку в подготовке к конкурсным процедурам, консультируют по всем спорным вопросам. Благодаря этому, в ближайшее время ВЕНЕТА СИСТЕМ Москва ожидает ряд первых побед и новых крупных контрактов.

Продолжается реализация копиями контрактов с Промсвязьбанком и Банком «Возрождение». Заявки по всем объектам обрабатываются качественно и в срок.

В летний период, ввиду сезона отпусков, была несколько снижена динамика по новым контрактам. Но наши сотрудники делают все возможное, чтобы постоянно поддерживать контакт с действующими клиентами и привлекать новых.

29 июня состоялось торжество, посвященное 7-летию филиала. На праздник удалось собрать весь коллектив, обсудить текущие вопросы. В ходе мероприятия состоялось награждение отличившихся в течение года сотрудников.

ВЕНЕТА СИСТЕМ, Ростов-на-Дону

Мария Резник, директор филиала

Одним из самых интересных за последние месяцы событий для филиала стал Всероссийский совет директоров, в котором приняла участие директор ВЕНЕТА СИСТЕМ Ростов-на-Дону Мария Резник.

На это мероприятие были представлены выступления двух высококлассных спикеров: бизнес-тренера и владельца компании «Practicum Group» Евгения Котова и генерального директора ООО «Менеджмент» Юрия Смирнова.

Евгений Котов в своем выступлении рассказал о новых подходах к системному обучению ме-

неджеров и формированию института образования сотрудников.

Юрий Смирнов поделился практическим опытом продаж по СПИН технологиям.

Так же участие в форуме принимала директор макрорегиона «ЮГ» компании HeadHunter Ирина Веретенникова, которая охотно делилась секретами подбора персонала и организации работы в команде. Кроме того, она рассказала, как повысить дисциплину и эффективность работы сотрудников с помощью внедрения SMART технологий.

В завершение мероприятия состоялась «сессия деловых знакомств», в результате которой представителям ростовского филиала ВЕНЕТА СИСТЕМ удалось завести множество новых контактов в разных сферах регионального бизнеса.

НОВОСТИ КЛИЕНТОВ

На страницах газеты мы много говорим о том, чем живет наша компания: делимся новостями, рассказываем о корпоративных событиях и новых продуктах. Но все наши успехи, говоря откровенно, были бы недостижимы без клиентов, которые доверяют нам заботу о своем офисе. Поэтому сегодня мы решили рассказать, что нового и интересного происходит в компаниях наших партнеров.

В зоне экологической ответственности

Очень приятно осознавать, что среди наших клиентов есть компании, понимающие насколько важен для бизнеса вопрос экологии. Так, например, компания «Карелия Палп» в рамках «Года экологии в России» приняла участие в круглом столе, посвященном обсуждению методологии рейтинга социально-экологической ответственности компаний лесного сектора России. Рейтинг организован WWF России, и его цель заключается в снижении нагрузки на окружающую среду и повышении эффективности использования лесных ресурсов, экологической и социальной ответственности и прозрачности лесного сектора в России.

Бизнес покоряет digital

Также хочется отметить, что многие наши клиенты развивают себя в digital сфере. Компания «РОСГОССТРАХ» достигла значительного рубежа: число скачиваний мобильного приложения компании перешагнуло сто тысяч. Это очень внушительный показатель для страховой сферы и отличный результат, который был достигнут всего за полгода после появления приложения в App Store и Play Market. Компания «Солдат Удачи» решила не оставаться в стороне от популярного сегодня youtube-блоггинга и завела свой канал «Вещи с характером». Здесь они рассказывают о продукции, которую, в том числе, можно приобрести в магазинах этой сети.



Анастасия Аলেখина,
исполнительный директор
VENETA СИСТЕМ

Гол! Штанга! Fan-zone!

Конечно, мы не могли обойти тему, прошедшего недавно на территории России Кубка Конфедераций 2017. Некоторые из наших клиентов принимали в нем самое непосредственное участие.

Компания Hyundai Motor - официальный партнер Кубка Конфедераций FIFA 2017 - открыли фан-зоны Hyundai для посетителей Кубка в Санкт-Петербурге. В специальных павильонах болельщики могли погрузиться в мир виртуальной реальности с путешествием по всем странам-участницам Кубка Конфедераций FIFA-2017. А также посетить помещения «фото-коннект», в которых можно сделать фотографию с символикой любимой сборной. И конечно же всех гостей ожидало знакомство с автомобилями Hyundai Creta, Hyundai Solaris и конкурсы с памятными призами.

Энкор, еще Энкор!

Отдельно хочется отметить конкурс, который проводит Инструментальная компания «Энкор» в честь празднования своего 25-летия - «Своими руками – 2017». По условиям конкурса обладатели продукции «Энкор» выкладывают фотографии своих работ с описанием, какие инструменты Энкор и Корвет были ими использованы. На сайте компании выложено уже порядка 100 работ от разделочных досок и шкатулок до мебели и модных сегодня спиннеров. Есть даже карета (да-да, мы вполне серьезно).

ТОРЖЕСТВО С АЗАРТОМ



Торжество, посвященное дню рождения компании состоялось несколькими днями ранее, 10 июня в гранд-отеле «Эмеральд». По сложившейся в стенах ВЕНЕТА СИСТЕМ традиции – мероприятие было тематическим. На этот раз всем сотрудникам компании предстояло погрузиться в атмосферу почти настоящего казино – излюбленного места отдыха для представителей «высшего света».

«Погружение» удалось на все 100%. С неподдельным азартом гости старались поймать улыбку фортуны за столами с рулеткой, русским покером, игрой в кости. Охотно делали ставки в мышинных бегах. Но особой попу-

лярностью пользовалась игра в «Мафию». Где еще можно позволить себе «спать» без зазрения совести в присутствии генерального директора, а на «утро» пытаться «засудить» своего непосредственного руководителя? Благо, эта атмосфера всеобщей подозрительности и подкованных интриг осталась всего лишь игрой, так не похожей на нашу повседневную жизнь.

В ходе официально-поздравительной части, генеральный директор ВЕНЕТА СИСТЕМ Игорь Логинов тепло поздравил всех сотрудников с праздником. «Сегодня, в этот радостный и праздничный для нас день, хочу сказать спасибо всем Коллегам,



13 ИЮНЯ ВЕНЕТА СИСТЕМ ОТМЕТИЛА 16-ЛЕТИЕ

Клиентам, Партнёрам за Вашу преданность, самоотдачу, поддержку и искреннюю дружбу. С ДНЁМ РОЖДЕНИЯ дорогая ВЕНЕТА!», - завершил свое выступление топ-менеджер компании.

Самым верным и опытным сотрудникам компании, посвятившим работе в ВЕНЕТА СИСТЕМ не один год, также были вручены благодарственные письма и памятные подарки.

Завершился праздник аукционом, где каждый имел возможность потратить заработанные в казино игровые деньги на вполне настоящие и очень полезные вещи. Главным лотом аукциона стал сертификат на дополнительный выходной. Правда, только один, и всего на одного человека.

Расходились гости праздника поздним вечером, унося с собой хорошее настроение. А кто-то и игровую фишку. На удачу!



ЦИФРОВОЕ БУДУЩЕЕ, КОТОРОЕ УЖЕ НАСТУПИЛО



В конце мая сотрудники Клевер Бразерс и ВЕНЕТА СИСТЕМ успешно представили наши компании на XII Международном Конгрессе ИТ-директоров «Белые Ночи». Это мероприятие по праву называют одним из главных событий ИТ-отрасли Северо-Западного региона. На протяжении 12 лет Конгресс «Белые ночи» собирает ведущих поставщиков, потребителей и специалистов в области информационных технологий и ИТ-директоров крупных компаний России, Финляндии, Болгарии, Чехии, Японии, Великобритании, Эстонии, Латвии и многих других.

Этот год не стал исключением. В ходе Конгресса участники обсудили последние разработки, идеи развития информационных технологий и последние тенденций в сфере ИТ. Оценивая выступления спикеров, можно сделать вывод о стремительном переходе всех сфер российской экономики в ИТ-пространство и облачные технологии. В онлайн сегодня переходит даже кадровое делопроизводство, бизнес-процессы и производственные системы крупнейших предприятий.

Основные задачи, с которыми уже сегодня успешно справляются современные ИТ-технологии: качественные системы удаленного контроля и управления производством, оптимизация производственных мощностей и снижение расходов. Особое внимание участников традиционного привлекли модели ультрасовременных гаджетов. А среди самых перспективных технических новинок и трендов гости отметили BIM, роботизацию, распознавание аудио- и видеоматериалов, биометрию, блокчейн, 3D-принтеры, VR и AR, Proху-моделирование.

Говорили и о проблемах, главными из которых остаются нехватка квалифицированных ИТ-специалистов и выбор надежного поставщика услуг ИТ-аутсорсинга. Ответы на эти вопросы гости Конгресса смогли найти в ходе выступления директора по развитию Клевер Бразерс Ивана Маковкина об ИТ-аутсорсинге на примере аутсорсинга печати. Удивительно, но даже многие опытные ИТ-директора не имеют полного представления о том, что такое ИТ-аутсорсинг, и не сталкивались с таким



подходом к оптимизации затрат и рабочих процессов.

В то же время, тренд к переходу на аутсорсинг во всех сферах ИТ сегодня еще только набирает обороты.

Ну а главная цель, которую ставили перед собой наши участники: напомнить о себе, подтвердить свой высокий уровень компетенции, репутацию, завести хорошие контакты и оценить представителей совершенно различных ИТ-сфер, как потенциальных партнеров Клевер Бразерс и ВЕНЕТА СИСТЕМ – были достигнуты на все 100%.

РЫНОК ПЕЧАТИ: КУРС НА КАЧЕСТВО

Ежегодная выставка «BUSINESS-INFORM» в Москве традиционно остается одним из главных событий российской печатной индустрии. Именно здесь вендоры, производители расходных материалов и потребители могут выстроить конструктивный диалог, обсудить тенденции рынка и планы на будущее.

Представители ВЕНЕТА СИСТЕМ и Клевер Бразерс регулярно принимают участие в этом событии и в качестве спикеров, и как рядовые гости. Так мы можем время от времени напоминать о себе, определить вектор развития российского рынка печати, а значит, и нашей группы компаний.

Судя по общей тональности «BUSINESS-INFORM 2017», стабильность наблюдается по всем фронтам рынка печати.

Совместимые картриджи все еще востребованы на российском рынке, демонстрируя почти рекордные показатели по объемам продаж. Связано это с очень низкой ценой, что заставляет потребителя смириться с потерей качества, нестабильностью ресурса и повышенным износом печатающей техники.

Однако, недовольство «совместимкой» достигло крайне высокого уровня. Все чаще озвучивается стремление клиентов отказаться от повсеместного потребления таких картриджей.

Впервые за много лет на выставке прозвучали очень важные тезисы о необходимости соблюдения геометрии картриджей. Это очень правильный подход, так как, в первую очередь, именно из-за нарушений геометрии, совместимые картриджи нельзя заправлять. Просто скопировать оригинальный корпус производителя «совместимки» не могут - в этом случае они нарушают авторские права вендоров. Одновременно решить обе задачи, бороться за качество и против авторских прав, производители «совместимки» пока не в силах.

Эта мысль стала лейтмотивом всей выставки: качественная печать возможна только при использовании картриджи с оригинальным корпусом. То есть либо непосредственно «оригинал», либо восстановленные картриджи.

Все громче в последнее время начинает звучать интерес к покопийной печати. Хотя, большая часть игроков нашего рынка не знает, с какой стороны подойти к



этому проекту. Пока успешно реализуют «покопийку» лишь несколько компаний по всей России, одна из которых «ВЕНЕТА СИСТЕМ». Но этот тренд постепенно будет набирать обороты.

Ну и наконец, на всех фронтах рынка, как у вендоров, так и в сегменте восстановления, наблюдается общая тенденция к консолидации. Как итог, рынок восстановления в обозримом будущем может существенно «усохнуть». Уйдут слабые

игроки, компании, не сумевшие выстроить отлаженные бизнес-процессы. То есть если раньше мы наблюдали по 2-3 новых компании каждый год, то сейчас теми же темпами они будут исчезать.

Но в целом каких-то серьезных потрясений в ближайшие пару-тройку лет в нашем сегменте ожидать не приходится.

НОВОСТИ ВЕНДОРОВ

В Америке окончательно
легализовали рынок
восстановления

В Верховном суде США завершилось громкое дело «Impression Products против Lexmark International», знаковое для всего рынка печати. Коллективным решением судей крупные вендоры не смогут больше давить силой патентного права на мелкие фирмы, занимающиеся восстановлением оригинальных картриджей.

Американская компания Lexmark, крупный производитель печатающей техники, долгое время старалась пресечь любые попытки хоть какой-то конкуренции со стороны небольших компаний. Даже «эконом» сегмент рынка компания пыталась перекрыть собственными программами возврата (Lexmark Return Program). То есть компания своими силами собирает отработанные картриджи, заправляет их и снова отправляет в продажу. Приобрести их можно примерно на 20% дешевле новых, но с условием — использовать лишь раз. Никаких самостоятельных перезаправок или восстановления.

Контроль соблюдения всех ограничений осуществляется за счет специальной прошивки чипа, блокирующей печать.

Impression Products — небольшая семейная фирма из Чарльстона, Западная Виргиния, на протяжении почти сорока лет занимающаяся заправкой и восстановлением картриджей. Как и многие другие фирмы, Impression заправляет тонером и восстанавливала любые картриджи, в том числе и «возвращённые» от Lexmark.

Печатного гиганта подобное положение вещей не устроило. В руке Lexmark был

Коллегия судей весьма неожиданно встала на защиту малого предпринимательства и постановила, что патентное право распространяется на картриджи только до их «первой продажи».

отличный козырь — американское патентное право, дающее возможность производителям свободно распоряжаться изобретениями в течение последующих 20 лет. Impression оказалась на грани закрытия, дошла до Верховного Суда и выиграла его. Коллегия судей весьма неожиданно встала на защиту малого предпринимательства и постановила, что патентное право распространяется на картриджи только до их «первой продажи». С этого момента считается, что производитель получил своё законное вознаграждение за изобретение, а картридж полностью переходит в собственность покупателя и тот волен распоряжаться им как захочет, в том числе заправлять, восстанавливать и снова продавать. Более того, бизнесмены работающие на вторичном рынке получают право торговать «перевыпущенными» картриджами не только в Америке, но и по всему миру. Важность этого дела вовсе не ограничивается благополучным исходом для Impression Products. По сути, своим решением судьи окончательно легализовали международный вторичный рынок печати, по крайней мере, для американских производителей.

LEXMARK™

БЫТЬ ПЕРВЫМ

ОПРЕДЕЛЕНА ЛУЧШИЕ СОТРУДНИКИ КОМПАНИИ ПО ИТОГАМ ВТОРОГО КВАРТАЛА:

Екатерина Немешева,
менеджер по персоналу,

Павел Царев,
специалист по работе с корпоративными клиентами,

Наталья Голованова,
офис-менеджер,

Борис Михалев,
инженер по ремонту техники,

Виктория Бондаренко,
помощник руководителя коммерческого отдела,

Максим Романов, техник,

Полина Пихо,
администратор ВИС,

Денис Михайлов,
водитель-экспедитор,

Константин Богомолов,
инженер по ремонту техники (ВЕНЕТА СИСТЕМ, Воронеж)

Дмитрий Жданов,
техник (ВЕНЕТА СИСТЕМ, ВОРОНЕЖ)

Знакомство с нашими лучшими сотрудниками по итогам второго квартала мы решили начать с трех простых вопросов:

1. Кем ты мечтал стать в детстве?
2. Что для тебя работа сегодня?
3. Кем ты видишь себя лет через 15-20?



Полина Пихо,
администратор ВИС

Совсем маленькая я мечтала быть продавцом жвачек. Чуть позже захотелось стать кинологом. Люблю животных и особенно собак. Понимаю, как с ними работать. Когда подросла, поняла, что на собаках денег не заработаешь.

Конечно, сегодня работа в нашей компании – это не только возможность зарабатывать. Я хочу приносить пользу, помогать людям, что-то разъяснить, что-то рассказать. Поэтому я и выбрала свою нынешнюю работу.

Вполне вероятно, что когда-нибудь я вернусь к тому, с чего начала мечтать. И посвящу себя творчеству или разведению и воспитанию собак. Пока эти сферы для меня только хобби.

Но чем бы я ни занималась, я знаю, что уйду в эту работу с головой. Мне всегда нужно довести дело до конца. Не могу бросить что-то на полпути. Нужно сесть и сделать. И так во всем.



Наталья Голованова,
офис-менеджер

В детстве я думала, что когда вырасту – обязательно стану ветеринаром. Даже планировала поступать на биологический факультет. Но в итоге окончила экономический.

Сегодня я работаю в ВЕНЕТА СИСТЕМ, чему безмерно рада. Компания близка мне по духу. Меня очень волнуют вопросы экологии, а ВЕНЕТА пропагандирует идеи экобезопасности и охраны окружающей среды. ВЕНЕТА постоянно развивается, расширяется, вводит новые продукты и направления, которые мы себе раньше даже представить не могли. И я стараюсь расти и учиться вместе с ней.

Свое будущее лет через 15-20 я вижу здесь же, в компании ВЕНЕТА СИСТЕМ. Было бы здорово, если бы у нас появился отдел, занимающийся вопросами экологии. Думаю, я бы смогла себя там реализовать.



Максим Романов,
техник

С 6 лет я занимался дзюдо, пока не получил травму. Поэтому в детстве был уверен, что когда подрасту – стану тренером. Но со временем все это забросил и пошел учиться на повара. Много лет потом проработал именно в этой сфере. Но в какой-то момент захотелось все поменять в своей жизни. Сегодня работа повара осталась для меня больше хобби, хотя иногда в свободное от работы время в сезон банкетов выхожу на кухни некоторых кафе и ресторанов.

Совершенно неожиданно я оказался здесь, и как-то быстро затянуло. Это новый опыт, в какой-то мере новое увлечение. Постоянно что-то новое для себя узнаешь.

Конечно, когда начинаешь мечтать о будущем, появляются мысли о собственном ресторане. Но знаю, как тяжело сегодня развиваться новому бизнесу. Но далеко вперед я, честно говоря, не заглядываю. Поживем-увидим.

ПОПОЛНЕНИЕ В БОЛЬШОЙ СЕМЬЕ КЛЕВЕР БРАЗЕРС

С каждым новым продуктом, сервисом или направлением, которые мы регулярно разрабатываем и выводим на российский рынок, растет и пополняется сама компания. Создаются новые отделы и расширяются действующие – а соответственно, прибавляются новые рабочие места. За последние месяцы во многих отделах компаний группы Клевер Бразерс появились новые лица – молодые сотрудники, которые очень быстро и органично влились в наш большой и дружный коллектив.



**Дарья
Сатосова**

специалист отдела продаж

Первое, на что я обратила внимание, когда пришла в Клевер Бразерс, – это люди, работающие в компании. Все очень доброжелательные, отзывчивые и приветливые. Все друг с другом здороваются и улыбаются, даже если они не знакомы.

Второе, что произвело на меня крайне положительное впечатление – это тот отдел, в котором я тружусь. Здесь, в новом коллективе, я чувствую себя комфортно. Нет никакого внутреннего напряжения. Все мои коллеги очень доброжелательны и внимательны ко мне, помогают и отвечают на любые вопросы. И я понимаю, что здесь ценят и уважают человека независимо от того, сколько он работает в компании.

Главное – это человеческие и профессиональные качества.

Третье – это система работы. Все четко структурировано, прописано до мелочей. Все по правилам. Компании как единый организм движется вперед, развивается и работает на результат. Это здорово.

А еще меня покорила комфортный современный офис, в котором есть все необходимое и даже больше. Я рада, что сегодня работаю именно здесь.

Приятно, когда коллектив тепло встречает и помогает, не просто потому что надо научить новичка, а потому что это на самом деле интересно. Им самим это нравится.



**Юлия
Комарова**

специалист по работе
с корпоративными
клиентами

Даже несмотря на огромное количество вопросов, в моем отделе ко мне относятся тепло и с пониманием.

Сам процесс работы для меня не особо новый – за плечами немалый опыт в продажах. Однако, пока что все равно приходится серьезно готовиться к каждому звонку, к общению с клиентами. Надеюсь, что это скоро пройдет.

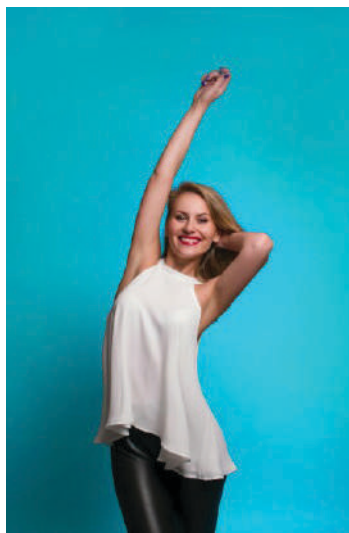
Не могу сказать, что я уже полностью ос-

воилась, но благодаря грамотно построенному обучению у меня нет «каши в голове». А благодаря коллегам, даже если я допускаю какие-то небольшие ошибки в работе – их очень быстро удастся устранить.

Конечно, новая работа это почти всегда стресс. Но, пожалуй, это мое первое место работы, где не было паники ни в первый, ни во все последующие дни.

НАШЕ ХОББИ

Анастасия Климова,
специалист отдела продаж



В РИТМЕ ТАНЦА

Увлечение всей моей жизни, как это обычно и бывает, появилось в детстве!

Родители отдают тебя в какой-нибудь кружок или секцию, в моем случае это музыкальная школа по направлению «Хореография». Ты начинаешь заниматься и со временем понимаешь, твое это, или не твое.

Как-то стремительно и незаметно танцы из «внеклассных занятий для общего развития» стали для меня чем-то очень важным. Тем, без чего я уже не могу представить свою жизнь.

И вот я уже выросла, но ни на год, ни на месяц не прекращала заниматься любимым делом. Любовь к танцам, можно сказать, стала моим стилем жизни, образом мышления! Чем бы я ни занималась, где бы ни работала - всегда находилось место для творчества!

Я из небольшого города в Сибири и после переезда в Санкт-Петербург для меня открылись новые возможности. Большие концерты и мероприятия, о которых раньше я могла только мечтать, ворвались в мою жизнь! Главное, оказаться в нужное время и в нужном месте. Мне это частенько удается.

Принимала участие в таких масштабных мероприятиях, как «Звезды Дорожного Радио», «Золотой Граммофон», «СуперДискотека», «Sensation White», «Пиратская Станция», различных фестивалях города и международных соревнованиях. За это время удалось поработать со многими российскими и зарубежными артистами, познакомиться с обратной стороной сцены, испытать самые положительные эмоции и радость от каждого выступления!

По своему опыту могу сказать, что когда ты находишь увлечение по душе, когда ты находишь самого себя – это счастье. Я нашла свое счастье. Хочется пожелать и другим людям, моим коллегам по работе, друзьям и знакомым также заниматься любимым делом, найти свою отдушину, источник энергии и идти с ним по жизни!



«ЧЕРНЫЙ КВАДРАТ» МАЛЕВИЧА ПРОТИВ РЕСУРСА КАРТРИДЖА

Часто многие компании, в частности салоны связи или кредитные организации, сталкиваются с тем, что на одном картридже удается напечатать гораздо меньше страниц, чем было заявлено производителем. Скажем, при ресурсе картриджа в 4000 копий, гарантированно можно отпечатать в два, а то и в 4 раза меньше.

Конечно, при использовании совместимых картриджей можно допустить нестабильность ресурса. Но оригинальные или восстановленные расходные материалы должны гарантированно выдавать заявленное число копий. При условии соблюдения всех рекомендаций по заполнению страницы.

Вендоры гарантируют заявленный ресурс при 5% заполнении. Условно – это текст на листе формата А4, шрифтом 14px, при полуторном межстрочном интервале.

Чем больше текста, рисунков, таблиц, тем выше расход тонера. Соответственно, на меньшее число страниц и листов его хватит. Если максимально уплотнить текст на странице за счет нулевых межстрочников, интервалов, уменьшения шрифтов и т.д., можно довести заполнение страницы до 20-25%. Таким образом многие пользователи стараются сэкономить на бумаге, но при этом делают текст на листе абсолютно нечитаемым, а тонер в картридже заканчивается в 4-5 раз быстрее.

При цветной печати среднее заполнение страницы также, как правило, выше. Стандартное заполнение страницы при цветной печати составляет 20% (по 5% для черного, синего, красного и желтого).

Ксерокопия паспорта может повысить заполняемость до 50-80%, в зависимости от количества страничек на листе.

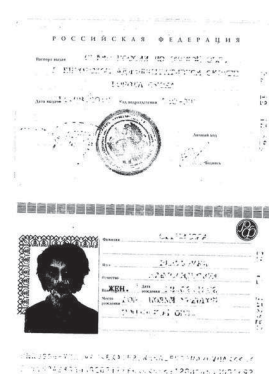
Но самым «губительным» для ресурса картриджа может стать попытка распечатать «Черный квадрат» Малевича. Полностью черный лист дает 100% заполнения страницы. Т.е. расход тонера оказывается в 20 раз выше, нежели при рекомендованном вендорами заполнении страницы. Таким образом, вместо тех же 4000 копий, на одном картридже можно будет отпечатать максимум 200.



5% заполнение страницы



20% заполнение страницы



Заполнение страницы при копировании документов

То есть, никакого обмана со стороны производителей или специалистов по восстановлению картриджей нет! Главное, понимать, что и как вы распечатываете. И тогда можно будет легко спланировать, сколько отпечатает новый или только что восстановленный картридж.





BE CLEVER

КОРПОРАТИВНАЯ ГАЗЕТА

Главный редактор: Александр Телегин.
Редколлегия: Иван Маковкин, Анастасия Алёхина, Екатерина Немешева, Алина Гавричева
Корпоративный журнал ГК Clever bros.

Адрес редакции: Россия, Санкт-Петербург, 1-я Советская ул., д. 6, e-mail: info@veneta.ru
Тираж: 200 экз.

www.cleverbros.com