



BE CLEVER

КОРПОРАТИВНЫЙ ЖУРНАЛ

№3 / декабрь 2017

B. 2017

ЧИТАЙТЕ В НОМЕРЕ

«Be clever» - значит «быть умным». И эта история именно про нас – быть умными, доброжелательными, находчивыми. Это наш стиль, наша жизненная позиция.

14

*Новости компании:
от смелых идей до
взвешенных решений*

18

*Тендерный отдел:
перезагрузка*

22

*Наши проекты:
следствие ведут чудаки*

«День ото дня, как броуновская частичка, компания постоянно находится в движении. Мы живем и развиваемся»



06

**Ольга Орлова:
Законы физики на
страже бухгалтерии**

08

**Михаил Макеев: Как
меня «зажигали» в
«ВЕНЕТА СИСТЕМ»**



10

**Наталья Сипина:
В эпицентре
воронки продаж**

12

**Екатерина
Немешева:
Кадры за кадром**

14

**Игорь Логинов:
От смелых идей
до взвешенных решений**



17

Новости филиалов

18

**Тендерный отдел:
перезагрузка**

20

Новости отрасли

22

**Наши проекты:
Следствие ведут
чудаки**



24

**Наши хобби:
«Адепт» летающей
тарелки**

26

**Новости отдела
ремонта техники**

26

Новости клиентов



От редакции

В далеком 1655 году король Людовик XIV произнес поистине историческую фразу: «Государство – это я!»

Сегодня, в 2017 году любой сотрудник нашего холдинга, не кривя душой, может смело перефразировать французского монарха, заявляя: «Клевер Бразерс – это мы!»

Любая наша компания, будь то интернет-магазин или флагман «ВЕНЕТА СИСТЕМ» – это не только интересная история развития, глобальный опыт в области печати и безупречная репутация.

За всеми нашими успехами, за каждым новым шагом вперед, в первую очередь, стоят люди, сотрудники холдинга.

«Клевер Бразерс» и «ВЕНЕТА СИСТЕМ» – это руководитель холдинга Игорь Логинов, еще 16 лет назад поверивший в странную и необычную, но перспективную историю качественного восстановления картриджей и грамотного подхода к организации печати.

Это люди, которые начали работать в компании с момента ее создания и по сей день продолжают здесь трудиться.

Это сотрудники, которые по 5-10-15 лет продолжают развивать и двигать компанию вперед, отдавая ей все свои силы, знания и опыт.

Это «новая кровь», все те, кто пришел в «Клевер Бразерс» совсем недавно, даря новые идеи, свой энтузиазм и стремление не просто работать, а стать по-настоящему полезными и незаменимыми.

Именно людям холдинга «Клевер Бразерс» и нашей флагманской компании «ВЕНЕТА СИСТЕМ» мы посвящаем третий номер нашего журнала.

P.S. А для тех, кто хочет регулярно получать самую актуальную информацию о компании, наших услугах и тенденциях мира печати, мы запустили сайт cleverbros.ru. Здесь мы делимся накопленным за многолетнюю историю компании опытом, раскрываем секреты грамотной организации печатающей инфраструктуры. И конечно же, говорим о людях, которые день за днем делают все возможное, чтобы печать в офисах наших клиентов была по-настоящему бесперебойной.



“Новый 2018 год обязательно принесет всем нам какие-то новые яркие события и реализацию самых сокровенных ожиданий”.

Слово руководителя группы компаний Клевер Бразерс Игоря Логинова

Совсем немного осталось до одного из самых любимых и главных праздников года.

Для меня Новый год – это всегда событие!

В ожидании праздничного волшебства совсем не хочется подводить какие-то итоги. Потому что подведение итогов, на мой взгляд, это какая-то черта. А Новый год – это взгляд в будущее, а не в прошлое.

Сейчас хочется просто подготовиться ко входу в 2018 год, который обязательно принесет всем нам какие-то новые яркие события и реализацию самых сокровенных ожиданий.

Безусловно, все ждут этого праздника. В это время мы становимся немножечко детьми. Снова начинаем верить в чудо. Хотим услышать запах новогодней елки. Ждем боя курантов.

Мы верим, что в новом году будем еще чуть больше счастливы. Мы хотим верить, что в следующем году нас минуют потери, и гораздо больше будет найдено.

В Новый год хочется пожелать, чтобы все мечты сбылись. Чтобы счастье наполнило душу и оставалось с нами весь следующий год. Да что там год, вообще чтобы не покидало нас. Добра, удачи, смелости, уюта, здоровья и благополучия всем нам и нашим близким. Наверное, ради этого мы и живем.

И каждый Новый год мы верим, что он обязательно будет интересным и очень насыщенным.

Законы физики на страже бухгалтерии

Попробуйте назвать отдел нашей компании, к которому бы все без исключения сотрудники испытывали некий суеверный трепет, а в день зарплаты – безграничную любовь. Ответ очевиден – это бухгалтерия.

Вот уже больше 13 лет бессменным руководителем этого отдела является наш главный бухгалтер Ольга Орлова.



Ольга Орлова

Главный бухгалтер

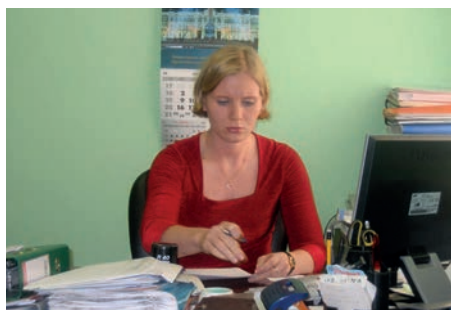
- Ольга, желание работать в бухгалтерии, закопаться в документах и считать чужие деньги у Вас с детства или в этой сфере оказались по воле случая?

- Вообще, по первому образованию я учитель физики.

Начинала свой, как это принято говорить, трудовой путь школьным учителем. Но в 90-е годы в нашей стране все очень непросто стало. Мы помним, как бюджетникам месяцами не выплачивали зарплату. А когда, наконец, получишь эти долгожданные и честно заработанные деньги, оказывалось, что они уже обесценились.

Поменять работу тогда тоже было очень непросто. Сложно было куда-то устроиться, чтобы и людям помогать, и на жизнь хотя бы относительно достойно зарабатывать. Но я решила и ушла из школы.

Сначала занималась продажей семян. Потом оказалась в компании по реализации бытовой техники. Работала там менеджером по закупкам, потом менеджером по продажам. В какой-то момент начала помогать в бухгалтерии. Было интересно. Поэтому я получила второе высшее образование, и бухгалтерия стала моей профессией.



- Как Вы оказались в «ВЕНЕТА СИСТЕМ»?

- По рекомендации знакомых. Когда я уходила с предыдущего места работы мне посоветовали попробовать себя в «ВЕНЕТЕ». Прошла собеседование у Елены Александровой (сегодня она работает уже в другой компании) и приступила к работе. Главного бухгалтера на тот момент здесь еще не было, поэтому взяли меня сразу на эту должность.

- Помните свои первые впечатления?

- Это был 2004 год. Коллектив тогда еще был совсем небольшой. Очень хороший, дружный, сплоченный. Конечно, за 13 лет, что я работаю в компании, коллектив очень сильно изменился. Кто-то уходил, чтобы попробовать свои силы в новых для себя сферах и направлениях. Появилось много новых лиц. Но немало у нас и настоящих корпоративных долгожителей, вроде братьев Беркутовых, Михаила Макеева, Саши Пантелеева. Ну и Игоря Александровича Логинова, разумеется.

«Очень радует, что наши сотрудники креативят, стремятся привнести что-то ценное, меняются вместе с компанией».

- И вот уже 13 лет Вы здесь. Почему?

- В «ВЕНЕТА СИСТЕМ» постоянно идет развитие. Одна деятельность плавно сменяет другую, открываются какие-то новые направления, программные продукты. Это интересно. Приходят новые сотрудники, которые приносят что-то свое. То есть такая вот динамичность, в которой есть своя прелесть.

Я Вам как учитель физики скажу, что любой застой, статика – это смерть. Должно быть движение вперед, пусть даже где-то хаотичное, пусть сталкивающееся с интересами других компаний.

У «ВЕНЕТА СИСТЕМ» есть вектор направления. Игорь Логинов постоянно генерирует какие-то новые идеи. Сейчас, насколько я понимаю, Иван Маковкин ему в этом очень активно помогает, другие сотрудники.

И так день ото дня, как броуновская частичка, компания постоянно находится в каком-то движении. Мы живем и развиваемся.

Конечно, где-то и без налаженных статичных процессов нам не обойтись, особенно в бухгалтерии. От них не уйти, потому что это основа всего. Но, как по мне, это иногда бывает очень скучно.

- Вы очень хорошо отзывались о старом коллективе, в котором начинали работать. А как сейчас?

- И сейчас у нас отличный коллектив. Очень радует, что наши сотрудники не стараются механически исполнять свои функции. Они креативят, стремятся привнести в компанию что-то ценное, меняются вместе с компанией.

Конечно, я сторонник того, что иногда дружба на работе может мешать. Но со многими у меня все-таки больше дружеские отношения. С той же Катей Немешевой мы очень тесно общаемся, тем более, что и живем рядом. Иногда устраиваем совместные вылазки, организуем себе какую-нибудь культурную программу.

В целом, ко всем отношусь ровно. Иногда, кто-то, конечно, может слишком близко к сердцу принять мои замечания. Но на самом деле я ни в коем случае никого не хочу обидеть. Напротив, стремлюсь подсказать, направить. Когда кто-то обращается ко мне с вопросом, всегда готова помочь.

- Вас никогда не посещали сомнения в правильности выбора профессии?

- Вопросы, занимаюсь ли я своим делом, когда-нибудь обязательно посещают любого человека. Особенно, если вдруг что-то не получается, или получается, но не так быстро, как хотелось бы. Сразу начинаешь думать, зачем я здесь, для чего мне вообще все это нужно? И, конечно же, сразу хочется что-то срочно в своей жизни поменять.



В такой ситуации нужно вдохнуть, успокоиться, подумать – и все быстро встает на свои места. Ты понимаешь, что на своем месте принесешь гораздо больше пользы, чем где-то еще. Где ты будешь пытаться с нуля осваивать какие-то новые горизонты, о которых, по большому счету, вообще ничего не знаешь.

- А если немного о личном. Что-то интересное в жизни, кроме работы, случается?

- Какое-то время назад мы с подругой часто посещали конно-спортивную школу. Было у меня такое увлечение. Еще был период, когда я занималась изучением французского языка и мечтала уехать жить во Францию. Но с рождением ребенка все эти увлечения отошли на второй план. Появились совершенно иные приоритеты.

Этот маленький товарищ, который называет мамой, отнимает все свободное время. Это и хобби, и увлечения, и весь мир. Начинаешь всецело жить его интересами.

Есть какие-то желания, которые хотелось бы в будущем воплотить в жизнь. Всегда хотела прыгнуть с парашютом, но муж не разрешает.

- Кстати, о желаниях. Может быть, в преддверии Нового года Вы хотите что-то пожелать своим коллегам или клиентам компании?

- Оптимизма, добра! Никогда не падать духом и всегда уверенно смотреть в будущее! Всегда настраивать себя на положительный результат, визуализировать мечты и идти четко к намеченной цели!

Реализуйте любые возможности, которые дает вам жизнь. И если такие возможности может дать «ВЕНЕТА СИСТЕМ» - их обязательно нужно использовать.





Как меня «зажигали»

Записки начальника отдела

В 2002 году я окончил строительно-экономический техникум по специальности «Менеджмент организации» и поступил на вечернее отделение СПбГТИ(ТУ) по специальности «Экономика на предприятии». Параллельно искал работу.

Так к концу лета 2002-го я оказался в «ВЕНЕТА СИСТЕМ». Увидел вакансию, прошел собеседование, которое Игорь Александрович Логинов проводил лично, и приступил к работе.

Продал – отвези!

Раньше менеджеры нашей компании самостоятельно развозили заказы клиентам на общественном транспорте. В штате, конечно, имелся водитель с автомобилем. Но менеджер мог его задействовать, только когда заказ был действительно «приличный».

Если клиентская база росла, менеджер мог позволить себе помощника. Меня, кстати, взяли как раз на должность такого «помощника менеджера» с дальнейшей перспективой стать менеджером или, как сейчас называется, специалистом отдела продаж.

В основном это была курьерская разъездная работа.

Конечно, было не просто. Проблемой было найти сдачу, если клиент рассчитывался наличными. Я уже не говорю, сколько времени приходилось тратить, чтобы отыскать нужный адрес. Тогда же с сотовой связью все было не так, как сейчас. Мобильные телефоны были далеко не у всех, не говоря уже о навигаторах и прочих гаджетах, которые сегодня очень упростили процесс доставки.

Как много нам открытий чудных...

В процессе этой работы узнал, что для печати может использоваться тонер, а не только чернила. Что Ксерокс - это конкретный бренд, а не общее название вообще всей существующей копировально-множительной техники. И что картриджи можно восстанавливать, а не только покупать или заправлять.

Первые шаги по карьерной лестнице

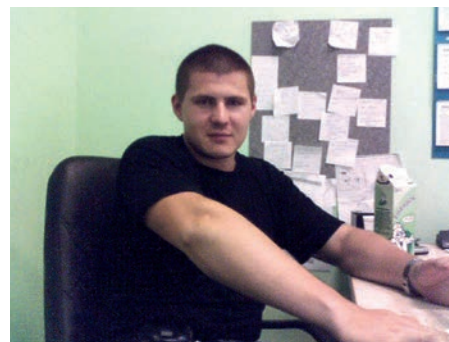
В какой-то момент Игорь Александрович сказал, что нам придется расстаться, потому что он не видит во мне менеджера по продажам. Но мне удалось уговорить его дать еще один шанс. Мы остановились на том, что я попробую, а дальше видно будет.

Начал пробовать... Первый клиент - гостиница «Карелия». Первый заказ.

И вдруг Игорь Александрович предложил мне стать его личным помощником. Это была работа немного другого плана, нежели раньше: я ездил только по его клиентам. В основном, на автомобиле с водителем.

Так что именно это время я считаю вполне неплохой стартовой точкой своей карьеры в «ВЕНЕТА СИСТЕМ».

«Со временем количество заказов компании значительно выросло. Был создан отдел доставки, и я его возглавил».



В «ВЕНЕТА СИСТЕМ»

ЛОГИСТИКИ Михаила Макеева

Рождение отдела логистики

Со временем количество заказов компании значительно выросло. Менеджеры и их помощники уже не успевали самостоятельно развозить картриджи. Появилась необходимость набирать водителей-курьеров. Был создан отдел доставки, и я его возглавил.

За первые несколько лет в моем отделе сменилось большое количество водителей. Теучка была огромная. Но ситуация изменилась в 2008 году, когда водители пересели на автомобили компании.

После этого сформировался стабильный слаженный коллектив. Некоторые сотрудники, которые пришли к нам еще в 2008 году, работают здесь и по сей день.

«В 2008 году, когда водители пересели на автомобили компании, сформировался стабильный слаженный коллектив. Некоторые сотрудники, которые пришли к нам еще в те времена, работают и по сей день».



15 лет в тонусе

Все 15 лет, что я здесь работаю, в компании постоянно происходят какие-то изменения. Мне очень нравится, что я имею возможность участвовать в процессе развития и роста «ВЕНЕТА СИСТЕМ» и решать разноплановые задачи, не всегда связанные только с логистикой.

Конечно, все эти годы работа держит меня в постоянном напряжении. Но это даже хорошо. Это же интересно, когда результат общей работы во многом зависит от того, как работаешь именно ты.

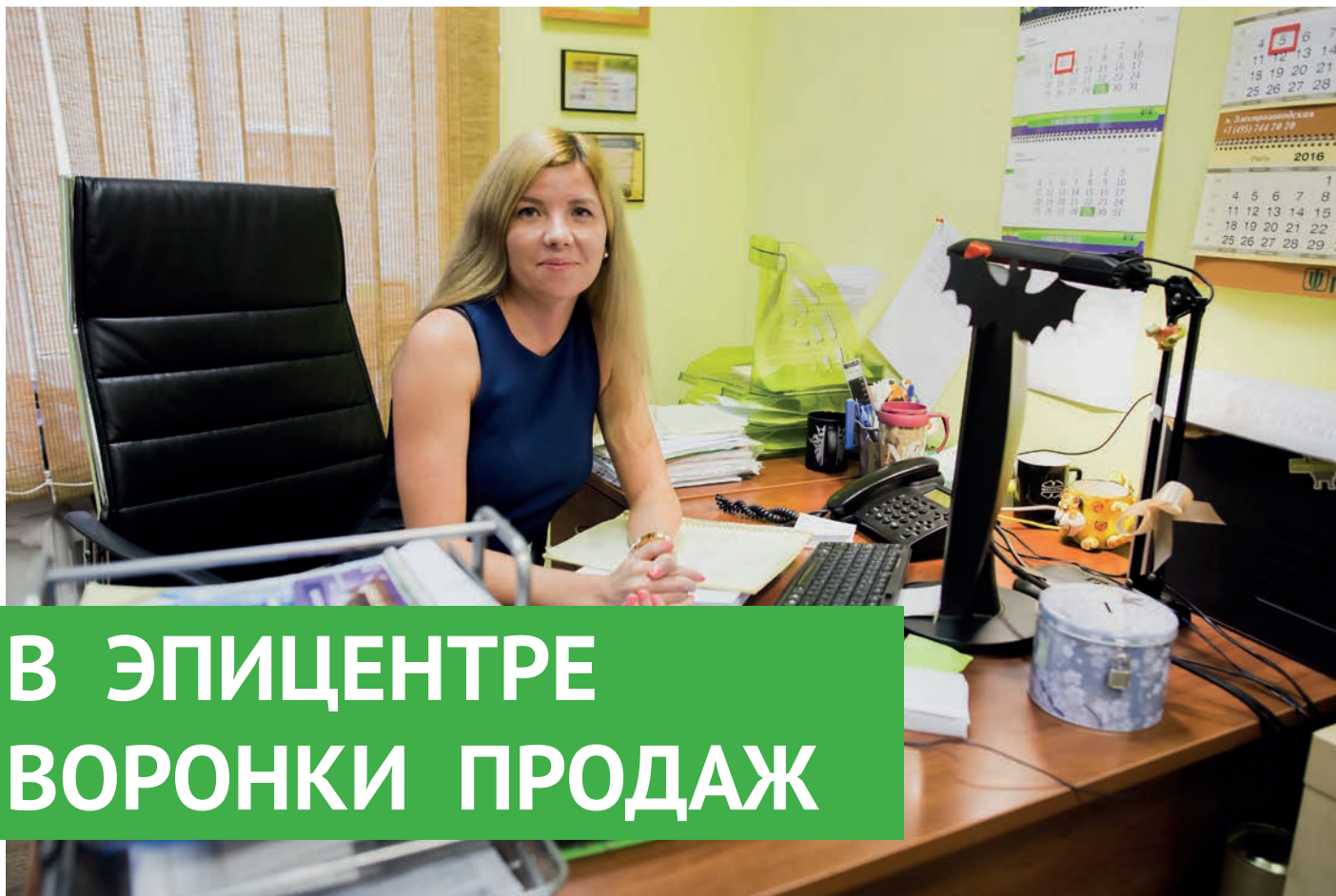
«Интересно, когда результат общей работы во многом зависит от того, как работаешь именно ты».

Компания ярких личностей

Всех, кто проработал в нашей компании более полугода, я могу уверенно назвать выдающимися яркими личностями. Одни ярче других.

У каждого своя история. Про каждого можно хотя бы немного, а про кого-то и очень много рассказать. Главное, чтоб быстро не гасли, потому что только такие, «горячие», люди смогут удержаться в нашем коллективе. Других, скучных, бесцветных, неинтересных – в «Клевер Бразерс» и «ВЕНЕТА СИСТЕМ» просто нет.

И вот как-то так 15 лет уже...



В ЭПИЦЕНТРЕ ВОРОНКИ ПРОДАЖ

Руководитель коммерческого отдела Наталья Сипина не понаслышке знает обо всех тонкостях непростого пути от скромного «Алло» до долгосрочного и плодотворного сотрудничества с новым клиентом.

Сегодня у нее в подчинении 12 высококлассных специалистов, хотя еще 7 лет назад она сама чудом успела вырвать из рук конкурентов последнюю на тот момент вакансию менеджера по продажам «ВЕНЕТА СИСТЕМ».

- Наташа, скажи, пожалуйста, работа в продажах для тебя - это призвание или «так получилось»?

- В продажах я начала работать задолго до того, как оказалась в «ВЕНЕТЕ». Пробовала себя в разных направлениях: от рекламного агентства до редакции профессионального издания. Причем, вполне успешно. Значит, продажи - это, все-таки, мое.

Хотя, время от времени и появлялось желание попробовать себя в чем-то еще. Например, незадолго до «ВЕНЕТЫ» я начинала подумывать о карьере в сфере HR.

- Но в итоге ты оказалась в нашей компании.

- Дело случая. О вакансии мне рассказал один мой бывший коллега. Собеседование прошло успешно, и меня приняли в компанию на должность менеджера по продажам. Как сейчас помню, это было последнее вакантное место в отделе продаж «ВЕНЕТА СИСТЕМ», который базировался тогда в бизнес-центре Бенау.



«Горжусь своей компанией. Нашими новыми продуктами, которые позволяют компании развиваться и покорять новые вершины».

**- Какими были первые впечатления?
Все ли сразу получилось?**

- Я работаю в компании 7 лет. В самом начале время от времени меня посещали мысли, что я остановилась на каком-то одном этапе, и дальнейший профессиональный или карьерный рост просто невозможен. Но эти сомнения очень быстро удавалось вытеснить какими-то новыми интересными задачами и открывающимися передо мной перспективами.

Я помню первый контракт с Пассажиравтотрансом. Когда наша компания выиграла тендер, клиент поначалу отнесся к нам очень настороженно. Доверие пришлось зарабатывать месяцами. Но в итоге такой непростой старт вылился в очень длительное и почти дружеское сотрудничество.

Несколько лет назад я сама возглавила отдел продаж и поняла, что для меня сочетание собственных продаж и руководящих функций является идеальным. Сегодня я чувствую себя на своем месте и с удовольствием занимаюсь тем, что умею делать по-настоящему хорошо.

«Я помню первый контракт с Пассажиравтотрансом. Доверие пришлось зарабатывать месяцами. Но в итоге такой непростой старт вылился в очень длительное и почти дружеское сотрудничество».



- Есть что-то в твоей работе, чем, на твой взгляд, ты по праву можешь гордиться?

- Поводов для гордости масса. Горжусь своей компанией. Нашими новыми продуктами, которые позволяют компании развиваться и покорять новые вершины. Такие, как, например, ИТ-аутсорсинг или аутсорсинг печати на копопийной основе.

Горжусь коллегами, которые восхищают своим профессионализмом, любовью к общему делу, отношением к работе. Клиентами, каждый из которых, безусловно, требует индивидуального подхода. Каждым новым проектом, в котором мне удается проявить себя, я тоже, конечно, горжусь.

И главное, сегодня я уверена, что мы справимся с любой задачей клиента, какой бы сложной она не была.



«Сегодня я уверена, что мы справимся с любой задачей клиента, какой бы сложной она не была».



- А что за пределами «ВЕНЕТЫ»? Как отдыхаешь после работы? Хобби, увлечения?

- Моими главными увлечениями уже много лет остаются занятия в тренажерном зале. Они помогают бороться со стрессом и снять напряжение, которое иногда накапливается под конец рабочего дня.

Спортом я занимаюсь больше для здоровья. При регулярных тренировках повышается работоспособность, жизнерадостность. Все это, в итоге, очень помогает мне и в работе, и в личной жизни.





Екатерина Немешева

Менеджер по персоналу

КАДРЫ ЗА КАДРОМ

Для любого нового сотрудника знакомство с «ВЕНЕТА СИСТЕМ» начинается с доброжелательного голоса в телефонной трубке. Этот голос приглашает на собеседование.

Он же говорит заветные слова: **«Вы нам подходите».**

Принадлежит этот голос нашему менеджеру по персоналу Екатерине Немешевой.



- Катя, в декабре будет 11 лет, как ты работаешь в «ВЕНЕТА СИСТЕМ». Почему ты решила строить свою карьеру именно здесь?

- До «ВЕНЕТЫ» я два с половиной года работала менеджером по продажам у конкурентов, а потом решила уйти – не устраивала политика компании, атмосфера. Некоторое время искала себя. Уже не помню, по какому вопросу я позвонила своему другу Сергею Савельеву, который на тот период был руководителем отдела продаж в «ВЕНЕТЕ». А он позвал меня на встречу в офис.

Я пообщалась с коллективом, познакомилась с Игорем Александровичем Логиновым и ушла с четким осознанием того, что обязательно еще вернусь сюда.

Свой путь в «ВЕНЕТА СИСТЕМ» я начала с отдела продаж.



- Есть ли человек, которого ты можешь считать своим наставником? Человек, который помог тебе сделать первые шаги в «ВЕНЕТА СИСТЕМ»?

- Да, тот самый Сергей Савельев, который привел меня в компанию. Он вообще многому меня научил. Когда я пришла в продажи после декрета, в сфере уже многое поменялось. Нужно было заново привыкать и восстанавливать какие-то знания, все то, что во время моего длительного отпуска подзабылось и отошло на второй план. Сергей очень помог мне адаптироваться как социально, так и профессионально.

- Какие яркие личности тебе запомнились за годы работы в «ВЕНЕТЕ»?

- Меня всегда удивлял и продолжает удивлять руководитель транспортного отдела Миша Макеев. Сначала я даже немного его боялась, но потом поняла, что угрожающая манера общения – это альтер-эго. А на самом деле Миша очень добрый и отзывчивый человек.

Наш инженер Марк Беркутов. Он сам по себе очень необычный, к тому же кладезь знаний. У него можно многому научиться. Да и просто пообщаться с ним очень интересно.

- Какие качества в людях ты ценишь больше всего?

- Честность, открытость. И чтоб человек не пытался манипулировать мной или окружающими.

- За время работы в «ВЕНЕТЕ» были ли какие-то забавные случаи, которые особо запомнились?

- Несмотря на то, что я уже давно работаю HR'ом, большинство смешных случаев у меня всё же из продаж.

Однажды я очень долго пыталась дозвониться клиенту. Трубку никто не брал. Я слушала гудки и задумалась. И когда внезапно на том конце провода послышался человеческий голос, я растерялась и не смогла выпалить ничего, кроме «Ой, здравствуйте, а меня Катечка зовут». Смешно, но именно это помогло мне в дальнейшем наладить контакт с этим клиентом. Это был медицинский центр «XXI век». И они, кстати, до сих пор сотрудничают с нашей компанией.

- Помогает ли тебе твой опыт продаж в нынешней работе HR'ом?

- Безусловно, да. Я лучше понимаю кандидатов, сразу могу определить, кто лукавит или приукрашивает что-то в разговоре, у кого есть нужный потенциал. К тому же, вакансию тоже нужно уметь продать.

«Мы очень ценим каждого клиента, относимся к ним как к маленьким детям, с любовью и трепетом, выстраиваем партнерские отношения. Многие сотрудничают с нами больше 10 лет, и это большая честь для всех нас».



- Чем ты больше всего гордишься в «ВЕНЕТЕ»?

- Я горжусь нашей клиентской базой. Точно скажу, что ни у одной компании нет такой. Мы очень ценим каждого клиента, относимся к ним как к маленьким детям, с любовью и трепетом, выстраиваем партнерские отношения. Многие сотрудничают с нами больше 10 лет, и это большая честь для всех нас.

- А что происходит в жизни кроме работы?

- Моя жизнь состоит из ребенка-подростка, с ней я заново учусь многим вещам, из друзей и путешествий. Обожаю планировать поездки, даже если в итоге никуда не еду.

- Куда планируешь «не поехать» в следующий раз?

- Наверное, в Португалию.

«Однажды, когда звонила новому потенциальному клиенту, я растерялась и не смогла выпалить ничего, кроме: «Ой, здравствуйте, а меня Катечка зовут». Смешно, но именно это помогло мне в дальнейшем наладить контакт с этим клиентом».



НОВОСТИ
КОМПАНИИ

ОТ СМЕЛЫХ ИДЕЙ ДО ВЗВЕШЕННЫХ РЕШЕНИЙ



Порой хочется сравнить нашу компанию с бурлящим котлом, в котором постоянно кипят какие-то свежие идеи, интересные проекты и неумное стремление к новым высотам.

Чем же живет сегодня холдинг? Чем гордится? И что готовит для всех нас завтрашний день? Ответить на эти вопросы нам поможет руководитель группы компаний “Клевер Бразерс” Игорь Логинов.

- Игорь Александрович, какое событие в жизни компании Вы бы назвали самым ярким за последние 12 месяцев?

- У нас что ни день, то яркое событие. Но самым значимым я считаю появление в “Клевер Бразерс” и “ВЕНЕТА СИСТЕМ” новых сотрудников. Мне всегда доставляет удовольствие думать о тех людях, которые работают в нашей компании. Почему они решили попробовать себя в нашей сфере? Какие цели перед собой ставят? Насколько отдаются достижению этих целей?

Этот год, несмотря на то, что он был не самым простым, принес нам много замечательных открытий. Родилась новая компания, появилось много новых очень ярких и интересных людей, которые принесли в общую копилку свои знания, опыт, навыки, интересные идеи и собственное видение дальнейшего развития компании.

Сергей Величко дал очень мощный импульс для развития направления ИТ-аутсорсинга. Очень жаль, что по семейным обстоятельствам он не смог продолжить работу в нашей компании. Андрей Нехамкин тоже очень яркое приобретение для тендерного направления компании. Дмитрий Аналюк в этом году принял очень серьезное и взвешенное решение и теперь пробует себя в качестве руководителя нового отдела. Можно перечислять по фамилии многих, но это уже тема для отдельной статьи. И каждый наш сотрудник бесспорно полезен и ценен для компании.

Настоящими открытиями для нас стали наши партнеры. Такие, как например, Брингнет, ТехЦентр, АТЛ Сервис Плюс, Орион, Портфолио и многие другие. Они превзошли все наши самые смелые ожидания, и это, бесспорно, радует.

- А как сегодня удается выстраивать взаимоотношения с вендорами?

- В последнее время у нас прошла целая череда переговоров.

Раньше мы на такой уровень никогда не выходили. До недавнего времени вендоры воспринимали нас как конкурентов. Но сегодня они начинают принимать тот факт, что мы являемся их партнерами в борьбе с «совместимкой» и некачественной заправкой.

Кроме того, многие бренды вендоров получили свое распространение в России в основном благодаря тому, что их картриджи восстанавливаются. И “ВЕНЕТА СИСТЕМ” имела к этому самое прямое отношение.

Дискутируя с вендорами, мы солидарны по очень многим принципиальным вопро-

сам. И такое сотрудничество, безусловно, окажется взаимовыгодным.

Для вендоров мы можем стать значимым каналом продаж. В свою очередь нам будет гораздо легче вести переговоры с нашими клиентами, если мы сможем опираться на вендоров, их опыт и успех.

- Как сейчас строятся отношения с компанией Static Control?

- Мы достойно прошли важнейший этап переговоров с компанией Static Control. Это один из ведущих игроков на рынке компонентов, в структуру которого входит и крупный производитель печатающей техники компания Lexmark

По результатам переговоров уже в ближайшее время мы станем первым в России конечным потребителем, приобретающим продукцию Static Control по прямому контракту. Это очень значимое для всех нас событие. Мы сможем серьезно усилить нашего нового партнера, увеличив продвижение его продукции на российском рынке. Более того, мы станем не только хорошим каналом продаж, но и каналом знаний о качественных компонентах для восстановления и готовых картриджей марки Static Control.

Это действительно важно, потому что я, к примеру, всегда стремился покупать не самое дорогое, а только самое лучшее. Точно также мы построили бизнес в "ВЕНЕТЕ" и "Клевер Бразерс". Если опираться, то на лучших. Если делать что-то, то лучше, чем все остальные. Если использовать какие-то расходные материалы или технологии, то только лучшие. И главное, получать лучшие знания, на которые мы могли бы опираться, приумножать их и делиться ими.

- И здесь хотелось бы расставить акценты по "ВЕНЕТА СИСТЕМ" и "Клевер Бразерс". Кто, все-таки, в «доме хозяин»?

- Нельзя забывать, что у "ВЕНЕТА СИСТЕМ" наработан огромный опыт, огромная компетенция не только по восстановлению картриджей. Это огромная база знаний инженеров и сервисных специалистов, которые много лет обслуживают печатающую технику наших клиентов. И как бы вендоры не были против восстановления, но 30% услуг, которые мы оказываем, это восстановление картриджей.

Услуги по ремонту сами вендоры не оказывают. Это делают их сервис-партнеры, которыми отчасти являемся и мы.

Поэтому "ВЕНЕТА" никуда не уходит. Это по-прежнему наш флагман, и этим флагманом будет оставаться, думаю, еще многие годы. Не стоит забывать, что та же ВИС - это программа "ВЕНЕТЫ". Но она стала незаменимой частью "Клевер Бразерс" во всех бизнес-процессах, включая «Личный кабинет» и управление заявками.

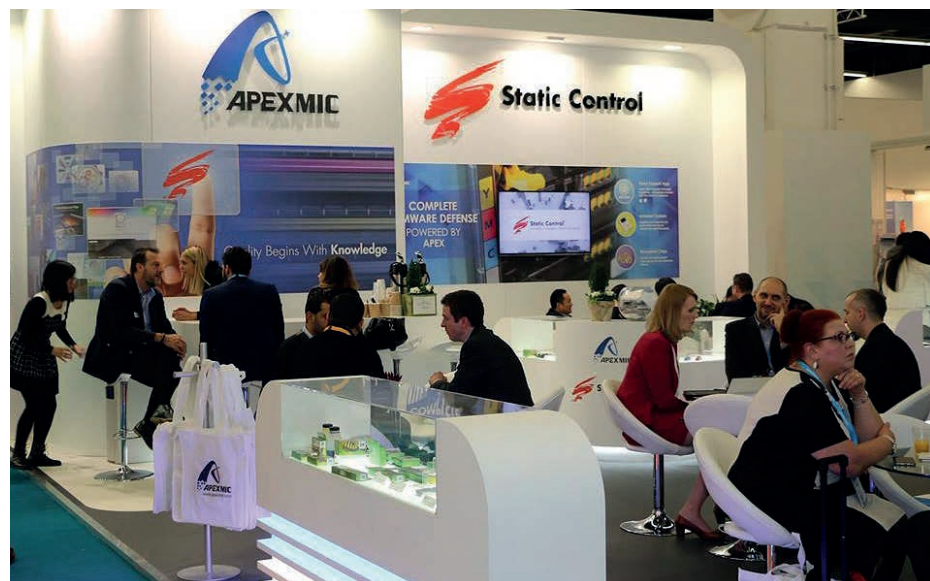
Если попробовать измерить сегодняшнюю ситуацию какими-то семейно-родительскими категориями, то "ВЕНЕТА" - это мама, "Клевер Бразерс" - папа, а их дети - это наши продукты и сервисы. Такой вот семейный круг.

- Если остановиться на самых главных продуктах, рожденных в этом году. Удалось ли реализовать все планы и задумки?

- В этом году мы запустили CleverPrint и убедились, что он действительно востребован на нашем рынке.

Работа над CleverPrintKey уже практически завершена. Осталось решить несколько технических вопросов с системой безопасности и защитой. Уже сейчас программа проходит конечную стадию внутреннего тестирования. Думаю, что в начале 2018 года она будет запущена.

Что касается ИТ-аутсорсинга, на рынке сегодня много компаний, которые могут оказывать те или иные услуги в этом направлении. Но компаний, способных предоставить полный сервис, умеющих грамотно управлять заявками и выстраивать свой сервис-деск, способных объективно считать SLA - их на сегодняшний день очень мало. Как правило, все они компетентны в каком-то одном направлении. Мы же изначально строим модель, которая позволит быть компетентными в целом комплексе продуктов. Не могу сказать, что этот продукт будет быстро выпущен, но все что мы планируем предлагать рынку, будет качественным и взвешенным. Здесь нам поможет та ответственность, с которой мы подходим и при организации печати в компании "ВЕНЕТА СИСТЕМ".





- Как обстоят дела по интернет-магазину?

- Это направлению у нас движется не так легко, как хотелось бы. Изначально планировалось, что через интернет-магазин мы сможем восстанавливать картриджи как компаниям, так и частным лицам, всем желающим. К сожалению, как показала практика, потребители уже привыкли к «совместимке» и, из-за низкой цены, не готовы от нее отказаться.

Наша компания всегда была против совместимых расходных материалов. И дело тут не только в нашем стремлении оказывать качественный сервис и гарантировать качество печати. Восстановление помогает рационально использовать расходные материалы без ущерба для окружающей среды. Совместимые картриджи наносят экологии существенный вред, и мы являемся активными противниками их распространения.

Но даже в рамках объявленного в России «Года Экологии», который, кстати, уже подходит к концу, почти никто не озадачился вопросом рационального и экологичного отношения к расходным материалам. К сожалению, нам бороться с этой бедой в одиночку очень тяжело. Так мы можем потерять «и коня, и веру, и любовь».

Поэтому по ряду вопросов, связанных с совместимыми картриджами, мы вынуждены пойти на уступки современным требованиям рынка. В то же время мы оставляем за собой право доносить до потребителя информацию обо всех возможных рисках, связанных с использованием совместимых картриджей.

С учетом всех новых корректировок стратегии развития интернет-магазина, думаю, уже в скором времени он сможет уверенно закрепиться на рынке.

- Ну и напоследок, может быть, Вы можете рассказать что-то о тех проектах, которые еще только зарождаются в компании или планируются в ближайшем будущем?

- На мой взгляд, весьма перспективной должна оказаться наша идея со школой продаж, где мы будем обучать и готовить профессиональных продающих специалистов. Сегодня мы наблюдаем определенный кадровый голод в этой сфере.

Еще несколько лет назад, как мы помним, в продажи многие шли от безысходности и считали, что если человек ничего не умеет, то продавать он точно сможет. Сегодня поколение «все умею» осознало, что система «просто позвонил и легко продал» уже не работает. Это целая наука, которой необходимо владеть. Институтов и колледжей, которые готовили бы профессионалов в сфере продаж, сегодня нет. Поэтому мы решили разработать собственную систему обучения.

Мы можем себе это позволить. Все-таки «Клевер Бразерс» - весьма крупная компания. Уже сейчас у нас работает 150 человек, а в следующем году численность будет увеличена до 200. Чтобы оставаться на плаву, будем внедрять свой «институт» и растить собственных специалистов.

Пока это все на уровне задумки. Как это все удастся реализовать, и какой результат принесет – время покажет. Но могу сказать точно, что «мертворожденных» идей у нашей компании не бывает.



НОВОСТИ ФИЛИАЛОВ



ВЕНЕТА СИСТЕМ, Москва

Софья Подольская, директор филиала

В Московском филиале «ВЕНЕТА СИСТЕМ» за последние месяцы произошли серьезные штатные изменения. В техническом отделе теперь работает Игорь Геврасев.

Чтобы обучить его тонкостям профессионального восстановления картриджей, в московском филиале было организовано обучение с участием отличного специалиста и нашего коллеги из центрального офиса компании в Санкт-Петербурге Сергея Беркутова.

В отдел продаж пришел новый менеджер – Инна Акимова. Она достаточно оперативно адаптировалась в работе и уже через неделю после прихода начала работать над привлечением новых клиентов. В частности, активно ведутся переговоры с компанией «Зельгрос».

В настоящее время продолжается процесс подбора сотрудников в отдел продаж, инженеров по ремонту техники и техников по восстановлению картриджей.

В скором времени в дружной семье московского филиала компании ожидается серьезное пополнение.

Мы успешно и без единой просрочки прошли пилотный проект по обслуживанию Банков «Возрождение» и «Промсвязьбанк». Теперь в процессе приема и постановки на обслуживание еще ряд переданных нам областных офисов: Дубна, Дмитров, Талдом, Истра, Клин, Солнечногорск, Наро-Фоминск, Сергиев-Посад, Пушкино, Химки, Красногорск и т.д. Выигран тендер на ТО и ремонт печатающей техники в компании «Мерлион».

Инженеры в полной мере переведены на мобильное ОПТ, что существенно ускорило процесс контроля за выполнением заявок. Решена проблема с заказом ЗИПа для отдела ремонта техники.

Работа идет четко, слаженно, процент рекламаций удалось свести к минимуму. Оперативно решаются вопросы и пожелания наших заказчиков.

Могу уверенно сказать: мы в полной готовности к активной работе в новом году и освоению новых задач!



ВЕНЕТА СИСТЕМ, Воронеж

Иван Котов, директор филиала

Из самых запоминающихся событий второго полугодия в жизни воронежского филиала «ВЕНЕТА СИСТЕМ» – это, конечно, День Рождения компании. Мы отмечали его на прогулочном катере. Провели экскурсионную программу по Воронежскому водохранилищу с заходом в реку Воронеж.

По традиции главным украшением праздничного стола были шашлыки, которые мы сами готовили непосредственно на палубе судна. Положительные эмоции остались у всех.

В повседневной жизни работа идет в штатном режиме. В сентябре вышел на работу новый менеджер. Анна очень общительный и целеустремленный человек. Мы все уверены, что ее ждет успех в работе, и в нашей компании она обязательно приобретет новый интересный опыт.

Также во втором полугодии мы выиграли тендер по очень крупному клиенту - Газпромтеплоэнерго Воронеж. Запущен покопийный проект с компанией ВЕРЕСК.

Очень активно начинают работать с нашей компанией клиенты не только из самого Воронежа, но и по всей Воронежской области.



ВЕНЕТА СИСТЕМ, Ростов-на-Дону

Мария Резник, директор филиала

Значимым приобретением второго полугодия для нашего филиала в Ростове-на-Дону стали такие крупные клиенты как ПАО «Возрождение» (г. Волгодонск), ПАО «ВТБ», ОАО «Сочинский мясокомбинат» (Краснодарский край), ООО «ХоумАп-плейс».

Стабильно, качественно и без просрочек отработываем заявки по обслуживанию и ремонту техники и восстановлению картриджей.

Так за третий квартал 2017 года наши специалисты восстановили без малого 1200 картриджей. Отремонтировано 39 единиц печатающей техники.

ТЕНДЕРНЫЙ ОТДЕЛ: перезагрузка



О новом векторе развития тендерного направления, тенденциях рынка и перспективных продуктах компании рассказывает руководитель отдела по работе с конкурсными процедурами Андрей Нехамкин.

Выходим в авангард

Когда в августе я пришел в компанию и познакомился с ее структурой и опытом работы моего предшественника, сделал вывод, что до недавнего времени отдел по работе с конкурсными процедурами исполнял роль некоего бэк-офиса, сопровождающего или обслуживающего коммерческий отдел или отдел по развитию федеральных клиентов. Наши сотрудники почти не занимались непосредственно активными тендерными продажами, а больше готовили и подавали документы для конкурсных процедур по тем клиентам, которых ведут и развивают менеджеры других отделов.

По моему предыдущему опыту работы, тендерные отделы всегда выступали в роли фронт-офисов. Поэтому и в нашей компании я стремлюсь вывести его вперед, превратив в некий новый отдел продаж. В то же время, нисколько не отказываясь от нынешнего функционала и всесторонней поддержки, которую мы можем оказывать другим отделам.

Конечно, тендерные продажи – это очень сложное направление и, как я это называю, «долгие деньги». Все формальные процедуры по таким продажам могут затягиваться на несколько месяцев. В нынешнем составе справиться со всеми задачами по оформлению конкурсной документации, просчету технических заданий и прочими «бумажными заботами» крайне непросто. Поэтому в компании было принято решение расширить отдел. Сегодня кроме меня здесь работает 2 специалиста. В ближайшие пару месяцев у нас появятся еще два новых сотрудника, которые также возьмут на себя обязанности по взаимодействию с заказчиками, поставщиками и по развитию уже «выигранных» тендерных клиентов.

Конечно, сразу охватить всю Россию или

хотя бы европейскую ее часть мы вряд ли сможем. Начнем постепенно расширять сферу воздействия с Северо-Запада через наши представительства в регионах.

Фронт работ очень большой. Но я считаю, что развитие тендерных продаж в нашей компании – это очень перспективное направление.



От товара к услуге

Сегодня можно отметить ряд весьма непростых тенденций в нашем сегменте рынка.

Я - человек новый в сфере печати. И для меня большим открытием стало огромное количество всевозможных поддельных картриджей и крайне дешевой «совместимки» на российском рынке. То есть некоторые, если не сказать, многие наши конкуренты выходят на конкурс, изначально понимая, что они предлагают клиенту некачественный продукт. Очень часто они побеждают по цене и потом уже как-то договариваются с заказчиком.

Учитывая имя и репутацию нашей компании, мы принципиально и бескомпромиссно не имеем дела ни с подделкой, ни с ка-

ким бы то ни было некачественным товаром. Но в этих условиях, вынужден признать, нам очень сложно конкурировать с «совместимкой» или фальсификатом.

Конечно, причины популярности дешевых, хотя и некачественных, расходных материалов более чем понятны. В сложные для экономики кризисные времена многие компании, и тем более госсектор, были вынуждены затягивать пояса и урезать многие расходные статьи своих бюджетов. А когда ситуация стабилизировалась, вернуть бюджетные расходы на печать на прежний уровень оказалось почти невыполнимой задачей.

Поэтому мы решили несколько изменить тактику. В тендерах по поставкам печатающих устройств даже самые непростые наши конкуренты будут вынуждены выходить на конкурс только с оригинальной качественной техникой. Просто потому, что в отличие от рынка расходных материалов, с принтерами и МФУ ситуация более стабильна. И здесь мы оказываемся уже в равных условиях с нашими конкурентами.

Поэтому сейчас будем активно работать с вендорами, выходить на производителей печатающей техники с конкретными проектами по поставкам, закрепляться у них с этими проектами. Заручимся их поддержкой. Это поможет нам выйти на совершенно иной уровень.

Почему не занимались этим вопросом раньше? Просто как-то изначально мы рекомендовали себя как компанию, занимающуюся восстановлением картриджей или поставкой расходных материалов, как оригинальных, так и под ТМ «ВЕНЕТА СИ-СТЕМ». И далеко не все клиенты знают, что мы занимаемся еще и поставками печатающей техники. Но сегодня, учитывая тре-

бования рынка, пришло время восполнить этот пробел.

Но главное наше конкурентное преимущество – это новые продукты и услуги, связанные с аутсорсингом печати и покопийным обслуживанием.

Идея в том, чтобы с нуля разработать и развить новых клиентов компании и перевести их с услуги по поставке картриджей на аутсорсинг. В этом мы сильны. Это наше преимущество. И в этом направлении мы на рынке более чем конкурентоспособны.

О спросе и гоге

Аутсорсинг печати – это действительно очень востребованный сервис. Многие банки и крупные коммерческие структуры стараются по максимуму отдавать на аутсорсинг все свои самые проблемные и затратные зоны. И печать в том числе.

К госзаказчику зайти с этой услугой гораздо сложнее. Дело в том, что у них уже давно разработаны все технические задания, которые просто повторяются из года в год. Это всех устраивает, потому что контролировать покупку товара гораздо проще, чем покупку услуги. По товару все просто и понятно: отследили ценники по всем участникам закупки, сравнили, заказали, получили. Оценивать качество сервиса сложнее: хороший сервис или плохой, есть ли замечания, все ли заявки обрабатываются своевременно.



Поэтому нам предстоит в этом направлении еще очень большой объем работ. Необходимо убеждать госзаказчиков в необходимости перехода с закупки картриджей на услугу. Мы готовы помочь даже с разработкой нового ТЗ.

Поэтому под каждый проект, как по госзаказчикам, так и по новым клиентам, которых предстоит развивать с нуля, будет создаваться специальная рабочая группа для подготовки всех необходимых обоснований и документов, участия в тендерах и решения всех вопросов и задач, возникающих в процессе реализации.

Взгляд в перспективу

В целом, планы отдела по работе с конкурсными процедурами даже на ближайшее будущее весьма амбициозны.

Конец этого года, как и начало следующего – горячая пора для любого специалиста по тендерам. В это время многие компании начинают осваивать бюджет на следующий год и активно проводят закупки. Все возможных тендеров безумно много.

Конечно, анонсировать скорейшее появление новых интересных тендерных клиентов до конца года было бы преждевременно. Все-таки любой аукцион или конкурс – это весьма длительная процедура. Но в течение полугода, уверен, мы сможем отчитаться об определенных успехах в тендерах по аутсорсингу печати или «покопийке». На это направление я действительно возлагаю очень большие надежды.

Пусть это новые для многих клиентов услуги. Но они по-настоящему выгодны, удобны. Они помогают освободиться от многих насущных рутинных забот, связанных с печатью. Это очень перспективная история, и мы обязательно будем ее развивать.



НОВОСТИ ОТРАСЛИ

КТО ЕСТЬ КТО

Наш путеводитель по рынку расходных материалов

Необходимость печатать разные документы имеется если не у каждого первого, то у каждого второго – точно. Для этого люди покупают принтеры. Благо, печатающая техника сегодня уже не роскошь, а вполне обыденный атрибут современного человека.

Принтеру, разумеется, нужен картридж. При всей бескрайности ассортимента расходных материалов сделать правильный выбор совсем не легко. Чтобы упростить задачу, попробуем объяснить, как устроен рынок «расходников» для лазерной печати.

Какие бывают картриджи?

Новые и б/у – скажет среднестатистический потребитель. Но все ли новые картриджи одинаково полезны и безопасны для вашего принтера?

Оригинальные картриджи выпускают вендоры – то есть те компании, которые производят и принтеры. Их бизнес устроен так, что на принтерах в массовом сегменте вендоры почти не зарабатывают и стараются извлечь максимум прибыли на «расходниках». Оригинальные картриджи стоят дорого, но работают надежно и, само собой, идеально подходят к каждой конкретной модели принтера.

Бывают и **не оригинальные картриджи**.

Китайцы умеют делать копии всего – техники, оборудования, автомобилей. И картриджей, разумеется, тоже. Из Китая идет большой поток, так называемых, совместимых картриджей. Они гораздо дешевле оригинальных.

Ключевая проблема с совместимыми картриджами – нестабильный уровень качества и столь же нестабильный ресурс печати. Оригинальный картридж отработает весь ресурс, заявленный производителем. Сколько прослужит совместимый картридж – не знает никто.

Надо отметить, что совместимые картриджи могут быть и качественными, и брендированными. К примеру, у Xerox есть программа по производству совместимых картриджей для принтеров других брендов.

А еще бывает **поддельный «оригинал»**. Завозят из Китая совместимые картриджи, печатают коробки, упаковывают и продают под видом оригинальных. Стоит такой фальсификат чуть дешевле настоящей продукции вендоров, при этом ни о гарантии качества, ни о стабильности ресурса речи, разумеется, не идет. Визуально же подделку от оригинала может отличить только квалифицированный специалист.

По информации наших закупщиков, сегодня в России действует как минимум 4 фабрики, которые занимаются таким «производством».

Также необходимо упомянуть и еще об одной истории – о **«перекупе»** или, проще говоря, перепродаже краденного.

«Оригинальный картридж отработает весь ресурс, заявленный производителем. Сколько прослужит совместимый картридж – не знает никто».

Как это работает? Скажем, в большой компании/госструктуре по тендеру закупается больше картриджей, чем реально необходимо для печати. Часть картриджей идет в работу, остальные просто списываются и продаются с существенным дисконтом. Есть компании, которые специализируются на скупке таких картриджей.

Таким образом, в продаже оказываются оригинальные картриджи по существенно сниженной цене. Но вероятность купить вместо «перекупа» все ту же подделку слишком велика.

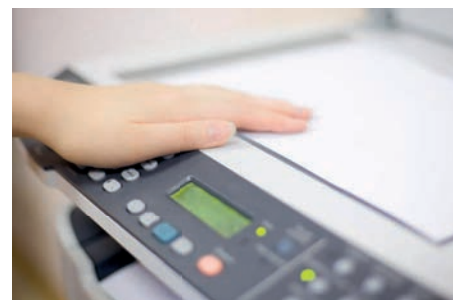


Рациональный подход

Экономный и грамотный пользователь знает, что отработавшему ресурс картриджу можно дать вторую жизнь.

Всех, кто работает на этом рынке, можно разделить условно на две группы: те, кто занимается заправкой, и те, кто занимается восстановлением.

Заправщики берут использованный картридж и просто засыпают в него тонер. Как правило – самый дешевый из доступных. Цена на такую услугу минимальна (так как и расходов почти нет), но высока вероятность того, что картридж просто не будет



печатать или отработает очень мало. Это происходит из-за того, что многие детали картриджа в процессе эксплуатации изнашиваются и требуют замены.

Вторая группа компаний занимается восстановлением (еще эта процедура называется регенерацией или рециклингом). Они восстанавливают печатающие свойства картриджа, как по ресурсу, так и по качеству печати. Но эта процедура более затратна, нежели заправка.

В нашей компании картридж, после поступления на производство, проходит штрих-кодирование (чтобы в дальнейшем можно было отследить все произведенные с ним операции), затем инженер его разбирает, полностью очищает с помощью воздуха под давлением, проводит дефектовку и определяет, какие детали требуют замены. Изношенные детали заменяются, в картридж засыпается тонер, подходящий именно для этой модели картриджа, и устанавливается чип (если требуется). После этих процедур картридж у нас проходит тестирование и упаковывается.

Заправка - самый дешевый способ «оживления» картриджа. Технология восстановления нашей компании - более затратная, но гарантирующая качественный результат.

В целом же российский рынок заправки/восстановления находится между дешевой и качеством, тяготея, скорее, к заправке.

Избавиться от забот о печати

Самый простой и эффективный способ решить все вопросы по поставкам расходных материалов, а также обслуживанию и ремонту принтеров – аутсорсинг печати. Все эти задачи берет на себя подрядчик, а пользователь просто печатает. Контрактом также может быть предусмотрена возможность аренды печатающей техники.

Как правило, расчеты при такой модели обслуживания идут на поквартальной основе. То есть при фиксированной цене копии, стоимость услуги зависит только от количества фактически отпечатанных страниц. К примеру, 100 тысяч отпечатанных клиентом за месяц страниц при стоимости копии в 70 копеек обойдутся ему всего в 70 тысяч рублей, что гораздо дешевле чем содержать специально обученного системного администратора, самостоятельно закупать картриджи и решать вопросы с обслуживанием и ремонтом техники.



«Заправка – самый дешевый способ «оживления» картриджа. Технология восстановления в нашей компании – более затратная, но гарантирующая качественный результат».

НАШИ ПРОЕКТЫ

СЛЕДСТВИЕ ВЕДУТ ЧУДАКИ

Детективные истории с участием комиссара Клевероффа и констебля Браззерс, а также недавно присоединившейся к ним мадам Покопискес, сегодня весьма смело претендуют на гордое звание визитной карточки нашей компании в социальных сетях. А начиналось все с невинной шутки и стремления легко и с юмором делиться богатым опытом «Клевер Бразерс» и «ВЕНЕТА СИСТЕМ».



С чего начинались приключения комиссара и констебля, и что ожидает героев в будущем, мы решили узнать у автора истории Александра Телегина.

- Саша, как родилась идея создания персонажей?

- Сложно сказать. Сегодня я даже не знаю, что появилось раньше: сама идея детективной истории, основанной на кейсах компании, или образы констебля и комиссара.

Все началось с подготовки стандартных кейсов, в которых мы рассказываем об интересных проектах, успешно реализованных нашей компанией за свою 16-летнюю историю. В процессе работы появилось желание как-то необычно и интересно поделиться этими историями не только с потенциальными клиентами, но и с нашими

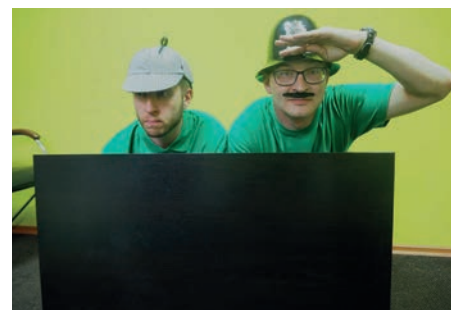
подписчиками в социальных сетях. Чтобы люди это читали, должно быть не сухо и официально, а весело, и в то же время полезно. Так мы решились на весьма смелый, на мой взгляд, эксперимент с оригинальной подачей кейсов в виде немного комичных и местами гротескных детективных историй.

Одновременно с идеей появились и наши герои. Я примерно представлял, какими должны быть персонажи подобных историй, но их личности, какие-то особенности характера открывались для меня в процессе написания.

С образами персонажей все оказалось гораздо проще – они родились по воле случая. Незадолго до начала истории наш маркетолог Юлия Белова перебирала архивы отдела, и мы нашли в ее бездонных «сокровищницах» шляпу констебля, усы, трубку. Примерили на себя эти образы ради шутки, а получилось вот так.

- Почему такие имена? Клеверофф, Браззерс...

- Всё просто. Экспериментировал с названием компании «Клевер Бразерс», с ассоциациями. В голову пришла шутка по поводу созвучных названий нашей компании и одной весьма узкопрофильной киностудии. Так констебль обрел вторую букву «З» в имени. Думал, что многие поймут, оказалось, единицы.



- Насколько твой персонаж похож на тебя?

- Вообще не похож. Я даже не старался проводить параллели. Это образ. Моей задачей было воплотить классическую детективную пару – умный и смелый главный герой, и его немного чокнутый помощник. Это шутка-пародия. Так получилось, что роль констебля Браззерса досталась мне, и я её с удовольствием отыгрываю. Можно искать сходство, конечно, но нет, я рисовал его не с себя.

- Как можно охарактеризовать констебля?

- Молодой, горячий, с обостренным чувством справедливости. Хм... А в чем-то он, все-таки, на меня похож.



- Как твоя семья и друзья относятся к такой публичной игре в констебля?

- Нормально. Они привыкли. Я много работал в СМИ, и порой для дела приходилось примерять на себя разные образы. Констебль – не самая сумасшедшая роль, которую мне приходилось играть. Когда работал на ТВ в Выборге, я и на коньки вставал, хотя кататься не умею, и вальс на балу с моей «грацией Буратино» танцевал, и в прорубь в мороз окунался, и живого козла на руках носил... Отношусь к этому, как к редакционному заданию. Есть задача юморить, значит, будем юморить. Близкие воспринимают это просто как мою работу.



- Где ты черпаешь вдохновение для очережных историй?

- Из опыта нашей компании. Разбираю кейсы, вижу, что у нас накопилось действительно много историй, в которых есть какая-то интрига и ее можно интересно обыграть. Пишу, как на душу ляжет, а детали сюжета рождаются в процессе. Я уже достаточно хорошо чувствую персонажей, их характеры, знаю, как бы они поступили в той или иной ситуации. Поэтому мне было очень грустно, когда наш комиссар Сережа Величко решил вернуться к себе на родину на Дальний Восток. Без его участия сюжеты могут потерять какую-то нотку здоровой сумасшедшинки.

Потом я экспериментировал с созданием нового персонажа – мадам Покопискес. Думал о наших сотрудницах, кто бы мог быть органичен в этой роли. В итоге родился собирательный образ из нескольких личностей. Этот момент придумывания интересен для меня сам по себе. Есть в этом какой-то творческий азарт. Хочется, чтобы новый персонаж вошел в историю хотя бы только ради имени.

- Раскрой секрет, кто же в итоге стал прообразом мадам Покопискес?

- Нет конкретного человека. Это на самом деле собирательный образ. Отдельные детали подарила образу Юлия Белова. Характером и мировоззрением мадам Покопискес больше всего похожа на тебя [Катя Горина]. А сыграла эту роль в итоге совершенно другая девочка, которая, к сожалению, недолго и не очень успешно пробовала себя в продажах в нашей компании, но оказалась страстной поклонницей детективов.

- Какое развитие у этой истории? Будут ли появляться новые персонажи? Что ты планируешь?

- Сложно сказать. В любом случае я вижу эту историю как диалог между двумя персонажами. Вопрос в том, кто будет следующим напарником констебля Браззерс, превратившегося из глуповатого помощника в главного героя истории? Комиссар был классный. Сергей на сто процентов вписывался в эту роль, поэтому нового комиссара у нас точно не будет. С персонажем-женщиной экспериментировать оказалось крайне непросто. Все-таки у нас девочки все красивые, умные, достойные. А тут – гротеск и клоунада. Мало кто добровольно согласится принять в этом участие.

Может быть, вообще со временем мой констебль уйдет в депрессию и его посетит говорящая белочка, с которой он впоследствии и будет обсуждать все свои умо-заклечения. А может быть, пойдем самым простым и надежным путем, и у констебля Браззерс появится брат-близнец.

- А где можно почитать новые истории о детективных приключениях констебля Браззерс?

- В наших группах ВКонтакте (https://vk.com/veneta_russia) и на Facebook (<https://www.facebook.com/VSSpb>).



НАШИ ХОББИ

«Адепт»

летающей тарелки



Иван Маковкин

Директор по развитию «Клевер Бразерс»

У каждого из нас есть свое маленькое или большое альтер-эго, второе я, какое-то увлечение за пределами повседневной жизни на работе. Так для директора по развитию «Клевер Бразерс» Ивана Маковкина таким альтер-эго стал увлекательный спорт под названием алтимат.

Алтимат (Ultimate) — динамичный командный игровой вид спорта с летающим диском, т.н. фрисби. Игра ведется двумя командами на прямоугольном поле с голевыми зонами в торцах. Цель игры — пасуя диск по воздуху между игроками своей команды, необходимо передать его игроку, находящемуся в голевой зоне соперника.

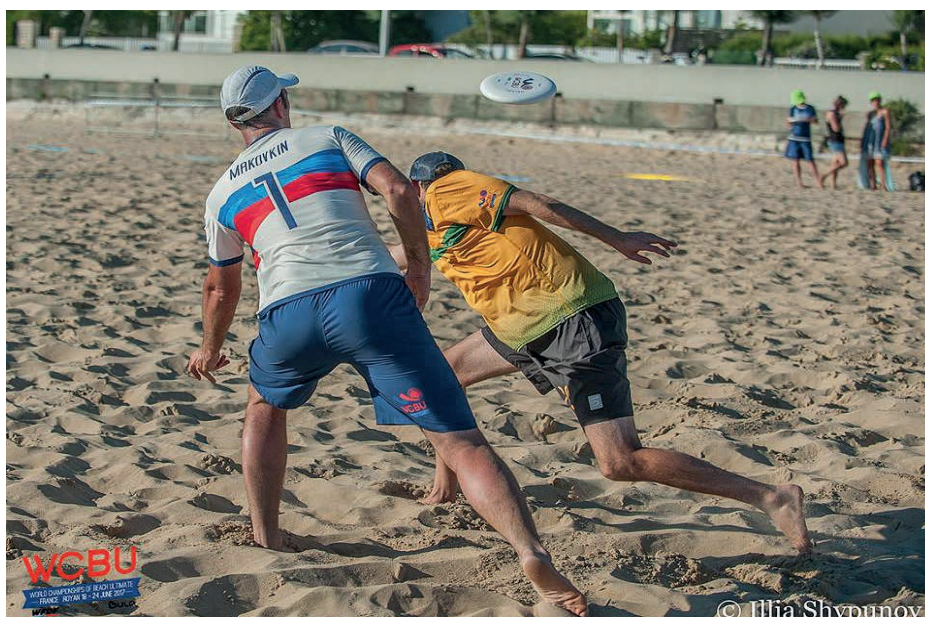
- Иван, никогда бы не подумал, что все эти молодые люди, летом в парке кидающие друг другу «тарелочку», на самом деле - немного спортсмены. Что это за спорт такой?

- Официальная «легенда» гласит, что алтимат зародился в 70-е годы в Америке в студенческой среде. Рядом со студенческим кампусом стояла пекарня, и студенты брали оттуда то ли коржи из-под печеня, то ли крышки от коробок с выпечкой и бросали друг другу.

Эту игру увидели представители компании Wham-O, изобретателя хулахупа, и решили создать такую «тарелочку» из пластика. Назвали ее фрисби. По имени первой торговой марки сегодня большинство обывателей называют диски даже других производителей. Точно так же, как ксероксами называют все копируемые аппараты.

Игра прижилась. И студенты начали культивировать идею, как превратить ее в настоящий спорт. В результате смешивания правил самых популярных студенческих игр, вроде баскетбола или американского футбола, родился алтимат. Интересный, красивый, динамичный спорт, которым увлекается очень большое количество людей по всему миру.

Правила игры в алтимате очень похожи на американский футбол или регби. Есть защитные зоны, где нужно поймать пас



от партнера. Бегать с тарелкой нельзя. На большом травяном поле играют командами 7x7, на песке или в зале - 5x5.

Алтимат уникален тем, что это единственный командный вид спорта, в котором вообще нет судей.

- А кто же тогда следит, чтобы никто не нарушал правила игры?

- В самих правилах четко написано, что все игроки эти самые правила соблюдают в обязательном порядке. И действительно

но, осознанно их не нарушает никто. Все вопросы и конфликтные ситуации, которые возникают в ходе игры, решают сами спортсмены.

Есть концепция, связанная с Духом Игры. Эта идея имеет очень важное значение и культивируется всеми игроками. Есть масса традиций, которые поддерживают этот Дух Игры. К примеру, после каждой игры все становятся в круг, причем обязательно, чтобы игроки разных команд были вперемешку, обнимаются, обсуждают ход «сражения».

По итогам каждого турнира вручается две главные награды: за первое место и за Дух Игры.

Команда, которая показала плохой Дух Игры, может получить «а-та-та» еще в ходе турнира. Или ее вообще могут не пригласить на следующий год.

- Как ты открыл для себя это увлечение?

- Все началось в 2002 году. Совершенно случайно я увидел на улице афишу чемпионата по этому виду спорта, который проходил тогда в Петербурге. Пришел, увидел, убедился, что это действительно очень зрелищный вид спорта.

Спустя какое-то время написал игрокам. Спросил, могу ли к ним присоединиться? Они были не против. Так все и началось. В итоге играю уже 15 лет.

Сейчас я являюсь Президентом петербургского отделения Федерации Флаинг Диска России. Хотя и не считаю себя супер-игроком.

- Но играете вы не только в России, но и за рубежом? Успешно?

- Вообще мировой уровень очень высокий. Русские команды к нему еще только подбираются. Хотя, учитывая, что в России этим спортом занимаются всего лишь порядка 1,5 тысяч человек, относительно количества игроков у нас очень неплохие результаты. Но до тех же американцев нашей мужской сборной еще очень далеко. Потому что в Америке команды есть чуть ли не в каждом крупном университете или колледже, есть даже профессиональные лиги. А это уже совершенно другой уровень.

Крупные международные турниры проходят каждый год.

В этом году прошел клубный чемпионат Европы в Венеции. Россию представляли и парни, и девчонки. Правда, призовых мест тогда никто не занял.



В позапрошлом году национальный чемпионат мира по пляжному алтимату был в Дубае. Наши девчонки заняли там второе место, проиграв американкам всего в одно очко.

В этом году на пляжном чемпионате мира во Франции наша женская сборная с перевесом в то же одно очко, наконец, обошла американок, и девчонки впервые стали чемпионами мира. Это было просто непередаваемо. Очень эмоциональный матч с невероятным сюжетом.

Мужская сборная на этом турнире заняла 5 место, что я также считаю достойным результатом.

Я принимал участие в этом турнире в составе сборной России в дивизионе Мастерс (игроки старше 33 лет), мы выступили не так сильно.

Крупнейшее событие следующего года - клубный чемпионат в Цинциннати. Поездка дорогая, но наши команды готовятся.

- Ты говорил, что все спорные моменты решают между собой сами спортсмены. Неужели удастся договориться? А как же санкции и антироссийские настроения?

- В нашем спорте ничего этого нет. По крайней мере, я не встречал. На последнем чемпионате мира все тоже было очень прилично.

Со всеми командами отношения, конечно, очень разные. Мы, например, подружились с ирландцами. Можно сказать, нашли друг друга. Мы и играли с ними на равных (первый раз они нас на одно очко обошли, второй раз - мы их), и отдыхать вместе было весело.

Особенно запомнился капитан ирландской сборной Марк Эрли. За несколько месяцев до чемпионата у него от рака умерла жена. Он очень тяжело переживал ее смерть. В память о ней Марко сделал желтые браслетики с надписью «Be strong & be yourself» (Будь сильным и оставайся собой) и дарил их всем соперникам, с которыми играла его команда. И конечно, от всех команд он получил просто колоссальную поддержку. Отличный парень с замечательным чувством юмора.

В швейцарской команде был игрок выше меня на 4 сантиметра. Мы с ним поменялись футболками. Он уехал в Швейцарию в футболке Маковкин и номером 1. А у меня осталась футболка швейцарца под номером 33. Велика мне оказалась, поэтому теперь в шкафу лежит.

В целом, все мы на таких турнирах - одна дружная команда, одна дружная тусовка.

- Что для тебя алтимат сегодня?

- Это потрясающая штука, когда есть и адреналин, и удовольствие от общения. Это такая вещь, которая очень хорошо заряжает тебя энергией.

Это масса эмоций, впечатлений. Это очень насыщенная яркая жизнь. И я очень счастлив, что она у меня есть.



НОВОСТИ ОТДЕЛА РЕМОНТА ТЕХНИКИ



В сентябре 2017 года отдел ремонта техники московского филиала «ВЕНЕТА СИСТЕМ» полностью перешел под управление руководителя ОПТ Александра Пантелеева.

Первым делом, для московских инженеров было организовано обучение работе в приложении «Мобильное ОПТ». Претерпели изменения и некоторые бизнес-процессы, что, безусловно, должно положительно сказаться на качестве работы отдела.

Так же в сентябре 2017 инженеры отдела ремонта техники головного офиса компании в г. Санкт-Петербург Олег Шепетуха и Станислав Воронцов прошли обучение по обслуживанию ККТ (контрольно-кассовой техники) в компании АТОЛ.

И другие инженеры «ВЕНЕТА СИСТЕМ» также продолжают повышать уровень профессионализма, проходят обучение новым компетенциям и повышают свою квалификацию.

Инженер по ремонту техники Станислав Воронцов (г. Санкт-Петербург) прошел обучение в компании «Hewlett Packard». Инженеры по ремонту техники Ярослав Максимов и Павел Кокорин (г. Санкт-Петербург) успешно освоили учебную программу и прошли итоговую проверку знаний по обслуживанию и ремонту печатающей техники компании «Kyocera».

Новости клиентов

Развитие компании, стабильность и уверенный взгляд в будущее были бы невозможны без наших клиентов. Мы радуемся их успехам и достижениям и стараемся всегда быть в курсе всех самых интересных новостей.

Пассажиравтотранс

Команда «Пассажиравтотранса» успешно выступила на конкурсе профессионального мастерства, прошедшем в г. Солигорск Минской области. Петербургские водители доказали, что могут выигрывать не только дома.

Чуть позже водителям «Пассажиравтотранса» удалось повторить успех, победив в командном зачете на конкурсе профессионального мастерства, организованном Управлением транспорта Ленинградской области в г. Сертолово.

Valio

Valio в России запустила сервис заказа продукции с доставкой на дом.

Компания представляет новый проект, реализованный совместно с сервисами экспресс-доставки продуктов в Москве и Санкт-Петербурге. В рамках проекта на сайте российского подразделения финского концерна доступен заказ продукции Valio с доставкой из крупных магазинов.

ИБ-сервис

Благодаря победе в финальном Чемпионате Псковской области по ралли, по итогам года экипаж «ИБ-Сервис» стал обладателем «Трофея Александра Невского».

Более 60 экипажей приняли участие. Гонка выдалась сложной и чрезвычайно напряженной: рекордное количество экипажей сошли с трассы - целых 20. Где-то ошиблись пилоты, где-то подвела техника. Два гонщика пострадали и находятся в больнице.

В непростой борьбе экипажу «ИБ-Сервис» в составе Владимира Степанова и Алексея Звонкина удалось финишировать первыми в зачете «Наша классика».

*Новая
Точка!*





 **BE CLEVER**
КОРПОРАТИВНЫЙ ЖУРНАЛ

Главный редактор: Александр Телегин
Редколлегия: Иван Маковкин, Анастасия Алехина, Екатерина Немешева,
Екатерина Горина, Алина Гавричева.
Корпоративный журнал ГК «Clever Bros.»
Адрес редакции: Россия, Санкт-Петербург, 1-я Советская ул., д. 6.
E-mail: info@veneta.ru
Тираж: 800 экз.

www.cleverbros.ru