БИЗНЕС В СТИЛЕ ФАНК, или КАК ТВОРИТЬ ПО ДУШЕ

Интервью с Е.А. ВОЛКОВЫМ, руководителем ООО «Сканикс Русланд»

ВОЛКОВ Евгений Анатольевич
Учредитель и генеральный директор
ООО «Сканикс Русланд», Тюмень

Как появилась компания «Сканикс Русланд» (Skaniks Rusland)? С чего все началось?

Я бы сказал, что компания появилась случайно, но это не совсем правда. На самом деле в какой-то момент опыта и желания его применить у меня стало так много, что уже не хотелось ограничивать себя рамками какой-либо должности. В компании, где я в то время работал, не было перспективы дальнейшего развития, и с руководством мы ни о чем не смогли договориться. Тем не менее было не просто решиться на шаг к созданию чего-то своего. И вот, в один чудесный майский вечер я занимался работой, а моя жена не давала мне покоя разговорами о дальнейшем пути. Я, конечно же, говорил, что еще не время и что я сейчас занят, но она не отставала и накидывала идеи названия компании из генератора случайных слов. Конечно же, она все делала не так. Я не мог не вмешаться и сказал, что нужно оттолкнуться от какого-нибудь слова, например «сканирование». Минут через 10 появилось слово «сканикс». Оно было звучным, запоминающимся, понятным в контексте сферы неразрушающего контроля, но мне не хватало масштаба в нем что ли, какой-то объемности. В тот момент я выставлял счет клиенту на штангенциркуль марки Norgau Rusland. Я просто взял и написал под словом «сканикс» слово «русланд», оказалось, что в них одинаковое количество букв, а значит, есть красота симметрии. Можно сказать, что с этого момента и появилась компания, так как ко мне пришло вдохновение и обратного пути я уже не видел. Все остальное история.

У вас интересный логотип. Почему именно такой?

Логотип — это способ быть узнаваемым на рынке. Я решил отойти от отображения на логотипе связи компании с какой-то конкретной сферой. Также я хотел представить в логотипе компании и свою личность, поэтому в центральной части изображен чертополох. Невзрачное на первый взгляд растение обладает своеобразной красотой. Его колючки и яркие цветы символизируют стойкость и защиту. Чертополох выживает в самых непростых условиях, так и наш «Сканикс Русланд» пробивает себе путь через преграды и постоянно растет, несмотря на все вызовы. А два трилистника клевера на логотипе являются символом удачи, которая очень нужна при старте любого проекта.

Расскажите о деятельности компании.

Мы позиционируем себя как многопрофильный и мультибрендовый поставщик товаров и услуг. Однако основу нашей компании составляет неразрушающий контроль. Поставка приборов и расходных материалов для неразрушающего контроля – это основное направление. Кроме того, в качестве ключевых направлений можно назвать: метрологические услуги (поверка и калибровка средств измерения и аттестация испытательного оборудования), аттестацию персонала лабораторий, аттестацию и аккредитацию самих лабораторий, услуги по пожарной и промышленной безопасности, повышение квалификации, поставку оборудования для испытательных лабораторий. По мере развития компания мы также открыли и развиваем направления электро- и радиоизмерительных, контрольно-измерительных приборов, весового, геодезического и сварочного оборудования. Мы постоянно осваиваем новые сферы и отрасли, смежные с неразрушающим контролем.

Основное из ваших направлений – неразрушающий контроль. Почему именно эта сфера – острая потребность рынка или личный опыт и интерес?

За годы деятельности в различных отраслях я получил разноплановый опыт – от работы с персоналом и документацией до закупок и продаж. По мере развития карьеры в качестве наемного специалиста мне все больше хотелось применить свои знания в каком-то глобальном, интересном проекте. Шли годы, но везде, где бы я ни работал, рано или поздно я достигал потолка: возникали ограничения по финансам, широте полномочий или по каким-то еще параметрам. Так случилось и с неразрушающим контролем. За четыре года работы в торговой компании из сферы НК я дошел до потолка возможностей, и, когда встал вопрос, а что же дальше, я не нашел с руководством взаимопонимания и задумался об уходе. На счастье, дальнейший путь мне подсказали партнеры и конкуренты компании. Они, узнав о моем подвешенном состоянии, начали предлагать различные варианты сотрудничества, в том числе открытие филиала их компаний под моим руководством. И тут моя огромная благодарность Сергею Зыкову, руководителю группы компаний «ТЕТА» и ООО «Техресурс». Он был активней и убедительней других, тем самым натолкнув меня на мысль, что можно не изобретать велосипед, а просто использовать весь свой опыт, соединив его с реалиями момента. Так и родилась компания «Сканикс Русланд».

А про интерес к работе в области неразрушающего контроля я отвечу так: сфера контроля не нова в целом для истории, но именно сейчас она находится на подъеме с точки зрения новых технологий и постоянно развивается. Мне нравится именно то, что есть постоянный рост, появляются новые игроки, технологии, приборы. Эта сфера не дает жить прошлым.

Вы сотрудничаете с большим числом производителей (более 100). Как вы находите и отбираете поставщиков? Как понять, что производителю можно доверять?

Да мы сотрудничаем уже более чем с двумястами производителями. На самом деле я давно перестал считать в штуках, скорее, в направлениях считаю. А как оцениваем и выбираем? Ну широко известных и выбирать не приходилось, они были знакомы мне еще по прошлому месту работы, тут, скорей, нужно было мне им понравиться. А вот дальше уже по мере развития компании обнаруживаются белые пятна или смежные сферы, по которым к нам обращаются, а мы не можем закрыть эти потребности. Мы собираем фокус-группу, оцениваем потенциал нового направления и начинаем изучать новый рынок: опрашиваем контрагентов, делаем тестовые обзвоны производителей, изучаем информацию о них. И когда появляется уверенность, что оно нам надо и интересно, мы заключаем дилерские договоры и уже в деле тестируем наше новое сотрудничество. Скажу прямо, далеко не все произ-

водители отвечают нашим требованиям в отношении прозрачности, честности, оперативности и надежности, поэтому работаем не с каждым, так как для нас репутация гораздо важней, чем сиюминутный заработок. Хотя справедливости ради нужно заметить, что все больше и больше производителей в наши дни становятся современными и приятными что ли.

Я на самом деле горжусь тем, что в России есть собственное производство и оно растет, несмотря ни на что. Есть и умы, и руки, и желание. Это очень приятно осознавать.

Как при таком многообразии брендов и типов приборов сохранить объективность и подобрать клиенту лучшее?

Все очень просто — не нужно делать бизнес только ради денег. Нужно творить по душе и искренне желать успеха и развития не только своей компании, но и своим партнерам. В таком случае вопрос объективности и честности не будет возникать в принципе.

Как вы осуществляете метрологические услуги? Ваш совет: с чего начать молодой лаборатории, которая только входит в сферу контроля и ищет поставщика?

На данный момент мы работаем как дилер различных метрологий, и огромным плюсом работы с нашей компанией является как раз этот момент. Дело в том, что у каждой метрологии своя, ограниченная, область аккредитации. В то же время мы, работая со всеми сразу, можем предоставить весь спектр, от всех метрологий и при этом по ценам не дороже самих метрологий, так как мы их дилер. В дальнейшем мы рассматриваем открытие собственной метрологии, но пока этот вопрос лишь в проекте.

Приведите пример проекта под ключ, где вам пришлось собирать решение из приборов разных методов.

На самом деле под ключ мы собираем каждый 3–4-й проект, так как лаборатории открываются часто как в составе действующих предприятий, так и отдельно для предоставления услуг по неразрушающему контролю. Если смотреть из последних интересных проектов, то это четыре поставки по гособоронзаказу, что для нас было новым опытом. Не скажу, что это было просто, все же документация там иная и ответственности больше. Кроме того, мы наладили для нескольких наших постоянных клиентов поставки зарубежной продукции, которую невозможно сейчас купить в России. Это тоже огромный опыт — напрямую, без посредников, систематически начать ввозить подобную продукцию. Но главным нашим достижением я считаю все же то, что более 100 постоянных клиентов работают с нами с первого года существования компании. Причем сотрудничаем мы с этими клиентами не по одному какому-то направлению, а комплексно (это и поставка различного оборудования, и метрологические услуги). Уверен, что разовые интересные поставки есть у всех, но все же считаю главным в деятельности компании стабильность работы с клиентами, когда они продолжают сотрудничать с нами годами.

Как собиралась ваша команда? Чему невозможно научить новичка за месяц стажировки в сфере контроля и безопасности? В чем заключается опыт эксперта?

Большинство сотрудников компании перешли к нам из других организаций Тюмени, Екатеринбурга и Челябинска. У нас есть сотрудники, поработавшие на всех возможных должностях в сфере неразрушающего контроля, а есть те, кто были лидерами на своей должности в прежней компании. Так что у нас достаточно много опытных сотрудников. При этом мы на постоянной основе проводим внутренние курсы обучения, но также привлекаем специалистов разных областей извне.

Новичка за месяц в целом мало чему можно научить на любой должности, разве что без запинки произносить «неразрушающий контроль». А если серьезно, мы всегда в первую очередь стараемся привить людям понимание важности данной сферы, важности миссии нашей организации и наше позиционирование, поскольку без этого невозможно научить мыслить категориями данной сферы, понимать, как устроен этот рынок.

Про экспертов могу сказать, что они вселяют уверенность независимо от должности. Когда человек видит вглубь и понимает, что вокруг, то в целом любые задачи становятся решаемыми. За таким человеком готовы идти и партнеры, и коллеги.

У руководящего состава 10–15 лет опыта в продажах сложного оборудования. Как этот опыт помогает в работе с клиентами, которые просят один прибор, но для их задачи нужна комбинация методов?

К руководящему составу мы предъявляем особые требования и систематически повышаем уровень компетенций сотрудников на руководящих должностях. Большая часть наших сотрудников, даже не задействованных в продажах, имеет такой опыт, посколь-

ку мы уверены, что работа в продажах развивает личность, коммуникативные навыки, мышление. Это очень помогает как в работе, так и в жизни.

Клиенты часто хотят сделать что-то нереальное, имея условно лишь линейку, но на то мы и берем опытных сотрудников, чтобы они могли показать клиенту, что можно сделать, как это будет работать и доказать выгоду предложенного нами варианта. При этом на начальном уровне мы всех сотрудников отделов продаж приучаем ничего не впаривать и не предлагать альтернативы, которые стоят дороже, но не имеют смысла для клиента. За этим мы строго следим и систематически проводим проверки по типу «тайный покупатель».

Компания работает по всей России – от Калининграда до Владивостока. Чувствуете ли вы разницу в работе с разными регионами?

Разницы в работе с разными регионами не вижу. В менталитете отличия есть, конечно, в основном с южными регионами, с Кавказом. При этом я бы не сказал, что это существенно сказывается на конечных результатах. Мы всегда стараемся найти точки соприкосновения с каждым клиентом, даже не по профильным вопросам. У нас каждая четвертая оплата – это непрофильная продукция. Благодаря такой политике мы находим партнеров, с которыми можем работать независимо от ситуации на профильном рынке, что придает уверенности и независимости от просадок на рынке НК.

Импортозамещение в НК — тема острая. Чем вы видите Skaniks Rusland в первую очередь – надежным мостом к лучшим мировым технологиям или активным проводником российских разработок?

На данный момент мы на 90% сфокусированы на российских производителях, но тем не менее, как я сказал ранее, для некоторых клиентов уже проработали маршруты поставки и зарубежной продукции. Чем больше мы набираем опыта работы с иностранными производителями, тем больше клиентов появляется у нас в данном направлении, для нас это вопрос опыта и поиска новых рынков. Кроме того, мы и сами хотим в обозримом будущем запустить собственный бренд, уже даже получили товарный знак. Это я все к тому, что для нас тут больше вопрос, умеем ли мы работать с каким-либо иностранным производителем и можем ли привезти его оборудование, а не философский вопрос: на чьей мы стороне. В любом случае мы всегда будем отдавать приоритет российским производителям, так как убеждены, что нужно помогать развивать производство в своей стране.

Что клиенты больше всего ценят в Skaniks Rusland? Что говорят, когда рекомендуют вас коллегам?

Этот вопрос мы отслеживаем предельно внимательно, и я могу с уверенностью сказать, что главное, за что нас ценят клиенты, это, с одной стороны, комплексность подхода, что с нами можно закрыть любой вопрос под ключ, даже если он непрофильный, а с другой – что мы не нарушаем обязательства. Очень многие клиенты к нам пришли от конкурентов как раз потому, что обожглись на серьезных нарушениях договоренностей. Мы, исходя из опыта работы, изначально сделали ставку на сервис, четкость исполнения, и мы скорей возьмем дополнительного логиста или бухгалтера, чем наберем продажников, чьи продажи потом некому будет отгружать. Качество взаимодействия отделов, продуктивность и оперативность мы оцениваем ежемесячно и постоянно вносим корректировки.

Какие планы у компании на будущее? Каким вы видите «Сканикс Русланд» через 5 лет? О чем мечтаете как руководитель?

В наших планах на будущее открытие собственного производства, а также мы рассматриваем возможность открытия на базе нашей компании своей метрологии, аттестационного и учебного центра. На данный момент эти направления деятельности просчитываются, оцениваются, но уже сейчас могу сказать, что собственный бренд мы запустим в рамках календарного года. Что это будет, пока оставлю в секрете, так как мы еще не все интересующие варианты до конца оценили.

Через пять лет я хочу видеть, что компания может без моего участия не только поддерживать свою деятельность, но и развиваться. А мечтой моей является как раз то, чтобы компания не останавливалась в развитии, даже если все и так уже прекрасно. Ведь нет предела совершенству.

Ваше жизненное кредо.

Я отвечу двумя достаточно известными фразами: «дорога возникает под ногами идущего» и «взгляни на это под другим углом».