На ком свет стоит: выпускник Политеха - финалист конкурса "Лидеры России"

История успеха любой крупной компании – это не прыжки от одной сделки к другой, а скрытая история провалов и сложных испытаний, которые удалось преодолеть. В этом уверен 28-летний выпускник Санкт-Петербургского политехнического университета Петра Великого, финалист Всероссийского конкурса управленцев «Лидеры России» Артём ДЕНИСОВ. Знает об этом молодой, но уже состоявшийся предприниматель не понаслышке – он один из основателей и исполнительный директор крупной электроэнергетической компании “Quadro Electric”, имеющей шесть филиалов по стране и пятиэтажный головной офис в центре Петербурга.

О том, как построить успешную компанию с нуля и обучиться бизнес-процессам, почему важно уметь выстраивать коммуникацию и не бояться действовать в любой ситуации и зачем электроэнергетикам личный бренд – читайте в интервью.

«Мы сидели в “Макдональдсе” и считали, сколько лет нам придется работать на наемной работе, чтобы отдать деньги»

– Артём, расскажите историю вашей компании.

– Основатели компании – четыре студента электромеханического факультета Политеха (ныне – Институт энергетики и транспортных систем. – Примеч. Ред.), в числе которых был и я. В 19 лет у нас возникло ощущение, что пора заняться чем-то серьезным – мы были уверены, что еще год-два и буду упущены все жизненные возможности. Сначала, естественно, мы хотели открыть бар или IT-компанию, но, к счастью, нас вовремя переубедили и направили на путь истинный, напомнив, что кто угодно может открыть бар, а вот с электричеством работать сможем только мы, специалисты с профильным образованием.

Когда тебе 19 лет и ты толком еще нигде не работал, ты начинаешь ассоциировать открытие нового бизнеса с появлением офиса, стола и рабочего компьютера, поэтому мы были уверены, что сначала нужно открыть офис. Хорошо, что в нашем окружении появился человек, который объяснил, что на старте нужен не кабинет, а стартовый капитал. Он предложил нам на открытие бизнеса один миллион рублей под 12% годовых на год. Это стало первым испытанием деньгами. Я помню, как мы сидели в «Макдональдсе» и считали, сколько лет нам придется работать на наемной работе, чтобы отдать деньги. Но все-таки решили рискнуть и купили на предложенные средства необходимые приборы, прошли обучение. Именно необходимость вернуть долг стала первым мотиватором, чтобы начать зарабатывать. С этого момента начался рост.

– Как вы, молодая компания на самом старте, искали заказчиков?

– Мы тогда увидели, что у большинства предприятий в нашей области мало того что не было сайтов, они еще и назывались однотипно, например «Спецэлектромонтаж», и попробуй отличи одну компанию от другой. Поэтому мы сразу создали яркий бренд, дали нестандартное название на английском языке – “Quadro Electric”, и многие заказчики думали, что мы отделение какой-нибудь европейской компании.

Сайт я сделал сам, и именно через него мы получили нашего первого неожиданного клиента – Кронштадтский дом ночного пребывания для людей без определенного места жительства. В процессе электрических измерений что-то у нас пошло не так и мы отключили в этом доме все электричество. Взволнованному заказчику сказали, что все в порядке, это плановое отключение и что сейчас все включим. Включили. Потом тоже бывали такие «плановые» отключения, куда же без них, но мы научились всему достаточно быстро и делали свою работу очень качественно.

– Все эти годы вы не стояли на месте и развивались. Что представляет ваша компания сегодня?

– Основное поле нашей деятельности – проектирование и строительство электрических сетей. Мы работали с таким знаковым проектом, как аэропорт «Храброво» в Калининграде, подводили сети к строящейся верфи в

Мурманске. В компании сейчас трудится порядка 200 человек, главный офис находится в Петербурге, есть филиалы в Москве, Вологде, Калининграде, Новороссийске, Красноярске, недавно открылись в Ижевске. Наш основной бизнес активно развивается, но он все-таки достаточно консервативный: здесь нет большого простора для инноваций, поэтому мы создали своеобразную экосистему стартапов, включающую несколько проектов. Например, мы создали накопитель электроэнергии “Volts Battery”. Он работает как огромный power bank, копит энергию из сети или альтернативных источников и выступает вместо генератора. Может использоваться для питания домов, небольших торговых точек и прочего. С ним мы нацелены на рынок Европы. Помимо этого, мы занимаемся развитием электрозарядной инфраструктуры – уже установили порядка 30 зарядных станций для электромобилей в Петербурге. Это перспективный рынок и нужно успеть выйти на него, поскольку за электромобилями будущее: все основные автопроизводители уже анонсировали производство электромобилей и инвестируют в эту сферу существенные средства. В России этот рынок развит мало именно потому, что нет инфраструктуры.

В рамках нашего третьего проекта мы буквально дарим городам России свет – ставим автоматизированную систему освещения и светодиодные светильники нового поколения, которые позволяют тратить на 70% меньше электроэнергии. Из сэкономленных денег город постепенно оплачивает модернизацию, не расходуя бюджетные средства.

«Любая история успеха – это скрытая история провалов и сложных испытаний»

– Прошло менее 10 лет с момента создания компании, а у вас уже крупные государственные и частные заказы, более 200 сотрудников и 6 филиалов по всей стране. Резонный вопрос – как достичь успеха в бизнесе?

– Когда читаешь книги об успешных предпринимателях, всегда кажется, что это такая романтичная история: человек прыгает от успеха к успеху, поднимается по карьерной лестнице, и думаешь – вот он, рецепт! Но гораздо важнее говорить о том, через что человек проходит, чтобы достичь определенного уровня. Потому что на самом деле любая история успеха – это скрытая история провалов и сложных испытаний, и если человек, сталкиваясь с ними, не останавливается, а продолжает идти дальше, он своим упорством действительно достигает вершин.

У нас было много трудностей, начиная с того, что не хватало денег на зарплаты сотрудникам и приходилось одалживать их у знакомых, родственников, друзей родителей, чтобы компания продолжала жить, вплоть до, казалось бы, совсем неразрешимых задач. В 2012 году мы взяли кредит в долларах на развитие бизнеса. Через некоторое время курс рубля упал и нам пришлось отдавать в четыре раза больше. Это оказалась колоссальная сумма, и можно было отчаяться, но мы продолжили работать.

С самого начала мы с партнерами договорились построить большую компанию в области электроэнергетики, которая станет российским флагманом за рубежом. Пока мы всего не достигли, но с большим желанием к этому идем. Наверное, это и есть наша главная цель и сверхзадача, которая мотивирует все преодолевать и не останавливаться на достигнутом.

– Как вы научились решать такие серьезные задачи и грамотно выстраивать работу компании?

– С самого начала мы не знали, что такое коммерческое предложение, как составить договор, как вести переговоры с заказчиком. Не знали даже, как пользоваться факсом. Конечно, нам хотелось казаться крутыми бизнесменами, но учиться пришлось на собственном опыте. Есть принцип “learning by doing” – обучение по ходу работы. Мне кажется, это один из лучших подходов.

Мы начинали с маленьких заказов и на них учились азам профессии. Большим вызовом для нас стало появление новых сотрудников, потому что одно дело, когда ты работаешь сам, и совсем другое – эти обязанности делегировать, руководить коллективом.

Когда численность персонала переросла за 70 человек, мы поняли, что нужно осваивать более сложные и серьезные процессы, чем просто управление персоналом – нам нужно было вырасти из микробизнеса в крупную компанию. Поэтому каждый из партнеров пошел учиться в Сколково

на программу MBA (Master of Business Administration – мастер делового администрирования. – Примеч. Ред.). Это много дало каждому из нас и с точки зрения личного совершенствования, и для развития бизнеса.

«Управленцу не так важны конкретно какие-то “hard skills”, как умение общаться с людьми»

– Выход в финал Всероссийского конкурса управленцев «Лидеры России» сыграло какую-то роль в вашем развитии как руководителя?

– В современном мире управленцу не так важны конкретно какие-то “hard skills”, как умение общаться с людьми. В будущем многие вещи будут автоматизированы и роботизированы, а вот человеческое общение никто не отменит. И наверное, самый ценный опыт, который я получил на «Лидерах России», – коммуникация с разными людьми.

В финале нужно было решить много сложных задач в одной команде с сильными, амбициозными людьми, которые уже чего-то достигли в жизни. Многие из них не умеют слушать собеседника, они привыкли руководить и давать задания, и нам нужно было за очень короткий срок – иногда это только 5 минут – прийти к общему решению. И я уверен, что умение слушать и слышать, доносить свою точку зрения в сжатые сроки – именно это нужно развивать в собственной работе и в личном общении.

– Сегодня в предпринимательской среде модно иметь личный бренд – он должен помогать в развитии бизнеса. Как вы работаете над «лицом» компании?

– Выстраивание личного бренда ни в коем случае не должно быть самоцелью. Я часто сталкиваюсь с тем, что люди, владеющие совсем маленькими компаниями, активно продвигают себя в соцсетях, зачастую очень самонадеянно рассуждая о принципах ведения бизнеса. Но, например, для нашей компании это важная часть работы, поскольку мы стремимся стать лидерами мнений в области электроэнергетики. Мы занимаемся трендовыми вещами и должны быть «в потоке», чтобы молодые и заинтересованные люди находили нас, и мы могли совместными усилиями развивать инновационные проекты. Для наглядности: нашей компании личный бренд помог организовать определенный круг работ в Западной Сибири. Около пяти лет назад я выиграл премию «Бизнес-Успех», и об этом написали журналисты. После меня нашел человек из Омска, который также занимается электричеством, тогда наши компании были еще небольшими. С того времени мы активно взаимодействуем, вместе зарабатываем деньги, занимаемся общественной деятельностью.

«Как только ты перестаешь учиться чему-то новому – ты сразу отстаешь»

– Мы говорим о том, как вам для достижения целей помогли самообразование, внутренняя сила, конкурсы. А какой вклад в ваше личное развитие внесла альма-матер?

– Я считаю, что техническое образование в качестве первого – лучший вариант. Оно дает необходимые знания и умения для грамотной работы с информацией, правильно выстраивает мышление. После того, как ты получил техническое образование, ты можешь «наслаивать» на него другие компетенции. И конечно, Политех дал мне и моим партнерам серьезный фундамент для того, чтобы развиваться и расти. Но учиться нужно всю жизнь, учитывая, как быстро меняется мир, нужно быть в тренде все время. Как только ты перестаешь учиться чему-то новому – ты сразу отстаешь.

– Артём, что бы вы пожелали студентам, поймавшим, как и вы однажды, витающий в воздухе дух предпринимательства, для реализации их бизнес-идей?

– Не бойтесь действовать! Очень часто мы слишком долго о чем-то размышляем и упускаем свой шанс. Не значит, что не надо думать и взвешивать решения перед тем, как их принять, но нужно не бояться делать. Даже когда вы находитесь в депрессии и думаете, что пора опустить руки – гоните эти мысли прочь! Именно в этот момент нужно начинать работать, зачастую после появляются новые возможности и открываются новые двери.

Материал подготовлен Медиа-центром СПбПУ. Беседовала Алёна КАНИНА

Дата публикации: 2018.03.05

>>Перейти к новости

>>Перейти ко всем новостям