

# МНЕНИЕ ЭКСПЕРТА

Интервью, мнение, путь к успеху и опыт конкретных людей

## МЕБЕЛЬ С ПОЖИЗНЕННОЙ ГАРАНТИЕЙ

Мы уверены, что у каждого человека в жизни хоть раз, но возникало желание что-то изменить и заниматься тем, что нравится. Пример героя нашего нового интервью весьма показателен. В этом выпуске развернутый мастер-класс на тему «Хобби как бизнес» от владельца столярной мастерской «Wide and Cooper» Александра Бондаренко.



**- Александр, сколько лет Вы в бизнесе?**

- В «деревяшке» около 7 лет.

**- Как все начиналось?**

- Дерево всегда нравилось, но никогда не занимался им раньше. То, чем я раньше занимался просто приносило деньги, а денег стало достаточно, я решил, что пора заняться тем, что нравится.

**- Как о Вас узнавали люди?**

- Изначально у меня была небольшая мастер-

ская, где помимо меня работали ещё 2 человека. В принципе начал делать мебель для себя. Это были копии каких-то вещей, которые мне нравились.

**- А как делали? Это же непросто вот так взять и сделать.**

- Да, было непросто, но я как человек системный, посмотрел с точки зрения прибыли. И с учетом нашей экономики, которая у нас, как говорится «растёт», но на самом деле она нестабильна.

Я прекрасно понимаю, что даже компании, которые делали большие вложения, которые имели хорошую подпитку, в том числе и с Запада, они достаточно часто либо разорялись, либо начинали дробиться. То есть это очень нестабильное дело, потому что содержать большое предприятие - это достаточно накладно. Поэтому я посмотрел с точки зрения того, что что может быть мне интересно и что может приносить деньги. Это счастье для мужчины, когда ты занимаешься любимым делом, которое тебя еще и кормит, по крайней мере в моем понимании это так (*смеется*). Деньги есть всегда, деньги есть у кого-то, и вот это выражение «у кого-то», которое у меня в голове само по себе родилось, в принципе и дало мне толчок. Это были индивидуальные заказы, изначально копии каких-то вещей, которые производят большие мебельные компании. В основном это итальянцы. Потом я начал общаться с дизайнерами и конструкторами, с молодыми людьми у которых идей много, но их никто не поддерживает, потому что некоторые считают, что вложения в молодежь - дело бессмысленное. Мне эта идея очень «зашла,» и часто ко мне обращаются выпускники не только российских учебных заведений. Иногда, даже в ущерб себе финансово делаю какие-то вещи, которые придумывают они. Грубо говоря, я не рассчитываю на прибыль, но понимаю психологию людей творческих профессий, они как правило достаточно благодарны в будущем. Очень часто ко мне обращаются ребята из Британии, потому что сделать изделие из ДСП и искусственно созданных материалов у них дороже, чем у меня заказать здесь из натурального дерева, отослать туда по почте пересылкой и там растаможить. Единственная проблема со сборкой, квалификация хорошего сборщика очень больших денег стоит. Только его приход стоит 300 фунтов. Поэтому это было единственным моментом, который тормозил. Сейчас я договорился с ребятами, расценки у которых более-менее адекватные. Они заранее присылают чертежи, мы идем согласовываем. Это касается того, что мы отправляем за границу. Но я не стремлюсь, как сказал мой дедушка, который был достаточно умным человеком: «ты в любом случае 2 палки колбасы за присест не съешь, поэтому денег много тебе по большому счету для жизни и не нужно».



#### **- За объемами не гонитесь?**

- Нет. Меня начинает утомлять, когда ты делаешь одно и то же и через какой-то период времени я начинаю себя просто ненавидеть за вот это всё. А когда тебе неинтересно все, что делается, то пропадает желание этим заниматься. Это моя позиция. Поэтому я стараюсь какие-то крупные вещи делать в единичных экземплярах.

#### **- Когда Вы только начинали, как о Вас узнавали люди?**

- Я изначально делал изделия для себя, и для близких друзей. Я делал бесплатно. Потом сарафанное радио, я не стремился превратить это в какой-то бизнес. Мне просто нравилось, это было хобби.

#### **- Вы делали все сами?**

- Я учился, взял себе двух хороших специалистов, услуги которых я смог оплачивать. Смотрел, как они работают, потом начал покупать станки. Было и такое, что обжигался на чем-то, без этого в процессе обучения никак. Вкладывал деньги сам в себя.

#### **- Получается, что у Вас была возможность сразу производить мебель отличного качества?**

- Не могу сказать, что это были сложные изделия. Но меня помимо конечного результата интересовал и сам процесс. Я понимал прекрасно, что это определенный алгоритм. Вначале ты закладываешь какие-то исходные данные, а в конце выходит продукт, который ты хочешь. Поиск ответов на вопросы: на чем нельзя экономить, на чем можно сэкономить? Какие специалисты понадобятся в будущем? Потом по истечении 1,5 лет я понял, что те люди, которые сейчас со мной работают, уже не удовлетворяют моим запросам. Я настолько начал повышать планку, что люди сказали: «Это либо большое производство открывать, либо большое количество людей нанимать».

#### **- При разработке концепции Вы выступаете автором идеи? Или это по большей части дизайнер?**

- Есть те вещи, которые дают толчок, это как правило пожелания заказчика. И второй момент гораздо более затратный для заказчика и гораздо более тяжелый для меня - это дизайнер. Я объясню причину. Их не учат ничему кроме как сделать краси-

«Гарантия на изделия пожизненная, пока я живу. Реставрацию мы делаем бесплатно. Люди платят за материалы только в том случае, если большие затраты по реставрационным материалам».



во. И всё это только в теории. Они абсолютно не понимают конструктив и производство, а это проблема полная. И с дизайнерами процесс согласования очень долгий, потому что они как правило ведут сразу несколько проектов, у них в голове каша.

**- Я правильно понимаю, что у Вас собственно дизайнера нет?**

- У меня есть человек, который изначально разрабатывает концепцию, и как правило, потом я начинаю что-то дорабатывать, это какие-то технические моменты. Есть вещи, которые я делаю полностью 100% сам, включая и техническую составляющую. Как правило богатые люди считают, что именитые дизайнеры все решают. Да, они безусловно делают какие-то красивые вещи, но мне кажется, что они развиваются в рамках одного определённого стиля. Уйти в один стиль и им заниматься, это не для меня, мне это не нравится.

**- Есть ли у Вас контроль качества? Кто ответственный за это? Как это происходит?**

- На данный момент подобран коллектив проверенных людей, мне контролировать их не нужно. Мне даже находиться на производстве не нужно. Они понимают в своем деле гораздо больше, чем я. В своем развитии ты приходишь до определенного момента, когда понимаешь, что либо нужно выбирать одно направление и идти только туда и ничем больше не заниматься, а у меня в направлении получается так «куда бежать»? В рисунок, в покраску, в дерево, в ламинат, либо там еще во что-нибудь, то есть я физически не могу изучить все. Что касается контроля качества, то безусловно каждый продукт инспектирую лично. Осматриваю его до упаковки и после доставки.

**- На монтаже изделий присутствуете?**

- На монтаже присутствую в 90% случаях. Бывает такое, что и весь цикл присутствую.

**- Сколько людей у Вас в команде?**

- Команда, которая неизменна, так сказать основной «костяк» - это 6 человек. Всё чистые столяры. Больше увеличивать не собираюсь, потому что у меня сегмент такой. Для того, чтобы увеличить производство на 30%, мне нужно вложиться в оборудование и содержать 2-3 новых людей. А это и проживание, и питание, и это не отбивается.

**- Как вы формировали этот «костяк»?**

- Методом отбора. Я никого не выгоняю. Я ставлю задачу и человек сам понимает справляется он или нет. Но последние года 1,5 у меня никто не уходил, но и новые сотрудники не появились.

**- В любом производстве бывают «косяки». Как Вы наказываете сотрудников?**

- Самый страшный «косяк», на мой взгляд, это состояние невменяемости, последствий после упо-

требления алкоголя. Объясню почему. На производстве есть станки, и это опасно в таком состоянии работать с ними. Договорённость с сотрудниками такая: запах, внешнее проявление алкогольного опьянения - штраф 20 000 руб. Наказание только рублем.

**- Выставки посещаете? Иностранные или наши?**

- Да, и этот год не исключение. Пару лет не посещал иностранные, но это связано с моими личными делами здесь. А так я раза 4 был в Лондоне. Но на крупных не был. Крупные - это неинтересно, тебе не уделяют там достаточного внимания и времени. Для меня это важно. Сейчас планирую поехать по Италии.

**- С какой целью?**

- Меня больше в выставке интересует процесс. В последнее время меня заинтересовали новые технологии. Вот сейчас я пойду на выставку только потому, что мне сейчас нужно посмотреть системы для кухонь, выдвижные системы, конструктивные какие-то вещи. Это безусловно удобно, посмотреть все в одном месте, но я там нового практически ничего не вижу. Но есть вещи, на которые я, например, не обращал внимания. Вот это интересно. Трансформеры сейчас очень «заходят» покупателю, я думаю они выстрелят. Как показывает тенденция, люди просто замучались платить за большие квартиры, покупают все поменьше. Это отражается сейчас на всем, а ты как занимал в стульчике место, так и занимаешь. Но место ведь под стульчик уже меньше.

**- Как Вы отдыхаете?**

- Отдыхать получается очень редко, я в отпуске был последний раз 2 или 3 года назад, и то только потому, что моя семья начала настаивать, они привыкли всегда со мной куда-то ездить. Я всегда еду в места какие-нибудь знаковые, не туристические. Допустим в Довиль на севере Франции. Но вообще можно сказать, что я не отдыхаю, потому что моя работа – это мое хобби.

**- Александр, благодарим Вас за интервью. Желаем Вашему делу процветания, реализации всех будущих проектов и благодарных клиентов!**

