

МНЕНИЕ ЭКСПЕРТА

Интервью, мнение, путь к успеху и опыт конкретных людей

СКВОЗЬ ТЕРНИИ К «ЛЮКСУ»

Домашняя мебель, изготовленная в соответствии с вашими желаниями и предпочтениями... Что еще сможет привнести в дом столько уюта и тепла, гармонии и стиля? В компании «Хаус де Люкс» знают ответ не только на этот вопрос, но и на многие другие. О том, как «сквозь тернии к звездам» происходило становление личности и производства, о крепкой дружбе и «наболевшем» мы побеседовали с совладельцем компании Игорем Аркадьевичем Жабаровским.



- Сейчас часто наблюдается такая тенденция, что человек, окончивая ВУЗ, не работает в итоге по специальности. Какое у Вас образование? Как Вы пришли к профессии мебельщика?

- По специальности я - пчеловод. К профессии мебельщика пришел, потому что нужда заставила. Жил в Краснодарском крае, работал на

сахарном заводе, затем москвичи его выкупили и разобрали по частям, 1200 человек выгнали за забор. И я приехал в Москву, работал установщиком дверей, а потом попал на одну фирму, которая делала двери, а я им их устанавливал. Через 3-4 месяца они решили продать свое оборудование и я решил его выкупить. Оборудование - это 3 станка и 100 м² помещения. Потом Михаил Иванович (прим.

Михаил Иванович Баутин - совладелец компании «Хаус де Люкс») переехал, работали каждый день. Были перепады, была и апатия, иногда хотелось бросить все, но не давало потраченное время и деньги.

- Сколько лет Вы в этом бизнесе?

- Всё началось 17 лет назад, когда я, как уже было сказано выше, переехал сюда. Начинили с малого, имели цех 150 м². Сначала это было просто ИП, лет через 5-6 компания окрепла, разрослась и превратилась в «Хаус де Люкс». Я в малярке работал, Михаил Иванович в столярке. Мы с Михаилом Ивановичем дружим более 30 лет.

- С каким субстратом вы больше всего любите работать, а с каким не очень? С каким приходится сталкиваться в работе чаще?

- Чаще всего это МДФ, шпон. А что самому нравится, даже не могу сказать. Когда сам рисовал проекты, тогда да, что-то нравилось. Сейчас у нас 4 проектировщика, каждый рисует отдельно. Это может быть классика, барокко, хай-тек, лофт. По-хорошему ничего не нравится, хочется на рыбалку и на охоту и никуда не ходить.

- Тяжело ли работать с «элитной» мебелью?

- Тяжело. Здесь очень много нюансов, которые невозможно просчитать наперед. Это, как правило, новое изделие и оно индивидуально. Например, если это погонажные вещи, то их, как правило, прорабатывают, проверяют, сертифицируют, а в нашем случае - это единичные изделия, которые делаются одноразово и не факт, что я такое же изделие сделаю когда-либо ещё. Проектировщикам и технарям приходится сложно. Мне же как продавцу тоже сложно убедить клиента в необходимости и правильности именно моего решения в изготовлении данной мебели, а не в пользу чего-то стандартного. Но когда речь идет о большом объеме работ, это же не шкаф, а квартира 150 м², там двери, шкафы, тумбочки, встроенная мебель. Потолки, доборы - это полностью весь комплект, а если учесть, что клиент состоятельный, то это еще интереснее. У нас есть дизайнеры, есть наработки за все время.

- Какие заказы, на Ваш взгляд, можно назвать самыми трудоемкими для мебельщика?

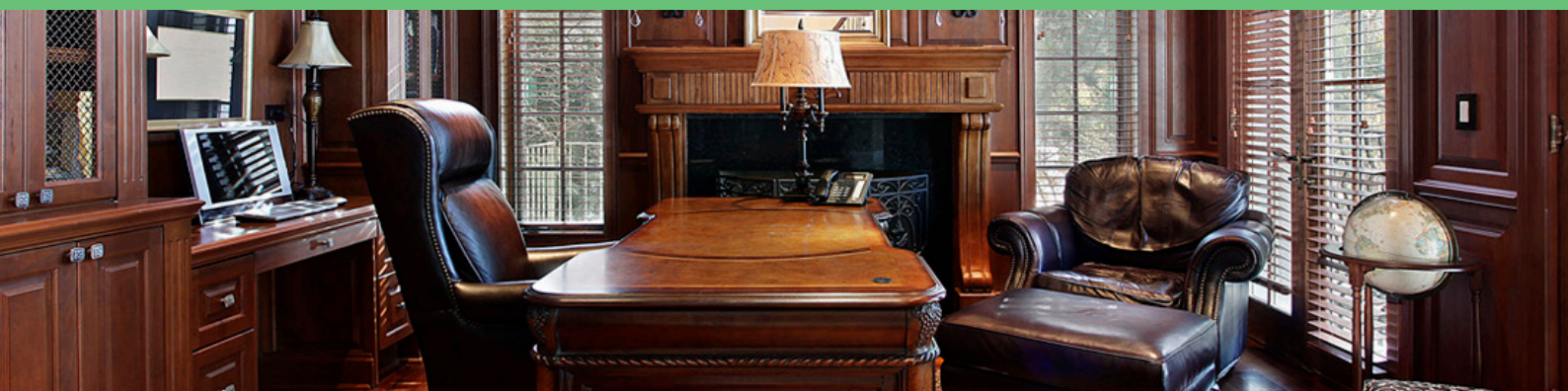
- Самые трудоемкие работы - частные дома. У меня, например, был заказ длительностью в 3 года. Сейчас стало намного сложнее работать, люди не знают, что именно они хотят.

- Как Вы считаете, соцсети в наше время - это двигатель рекламы и помощь мебельщику?

- Самая хорошая реклама - «из уст в уста», каждый человек не склонен отдавать большие деньги первому встречному, он должен либо знать человека, либо быть уверенным, что это будет сделано и сделано качественно. А если учесть, что квартира - это немаленькие деньги и предполагает работу по предоплате, то не каждый пойдет на это. Должны быть гарантии для заказчика, он должен быть уверен. Это, кстати, касается и дизайнера. Например я сделаю ему по одному из проектов сначала один шкаф, потом 2, дальше шкафы с дверями, без дверей, дальше квартиру, а потом он уверенно идет к своему заказчику и говорит, что «это делали они и я за них отвечаю». Вот так это работает. Что касается соцсетей и медиа, то Инстаграма у нас нет, сайт вообще 2 года не обновлялся. Зачем этим заниматься, если работы итак достаточно?



- **Общая площадь производства:** 1500 м²;
- **Используемые ЛКМ:** ILVA;
- **Абразивы:** Sunmigt;
- **Оборудование на производстве:** SCM, Fanuc;
- **Общая численность сотрудников производства:** 13 человек.



- Облегчают ли инновации в сфере ЛКМ Вашу работу?

- Какие инновации могут быть в дереве? Никаких. Инновации - это итальянцы используют, немцы, мы же используем уже существующее, все - таки это столярное дело. Иногда заказываем, чтобы под нас изготовили какой-то металл. Раньше вообще клеили на казеиновый клей или мездровый. Мездровый клей - это клей, в котором основным компонентом выступает подкожный слой кожи животных.

- Возникают ли в работе спорные моменты с клиентами? Как решаете вопросы, «косяки» сотрудников?

- Спорные моменты бывают, но за 17 лет ни разу не был в суде. С сотрудниками вопрос всегда стоит по-разному. Если человек адекватный, все понимает, то можно и простить, а если нет, то наказываем либо деньгами, либо увольнением. Как правило всегда это выясняется уже на объекте, на каком из этапов производства изделия могла быть допущена ошибка. Столярная специальность держится на 1-2 людях, которые всем и управляют, потому что без личной заинтересованности дело долго не продержится. Это очень опасное производство, несчастные случаи всегда бывают. Вообще к этой работе должна душа лежать и характер должен быть под стать.

Компания «Хаус де Люкс» занимается производством:

- мебели на заказ;
- мебели из массива;
- мебели для организаций;
- дверей на заказ;
- лестниц на заказ;
- интерьеров из дерева;
- кухонь на заказ;
- деревянных евроокон;
- паркетной доски.

**- В свете последних событий не могу не спросить: как на Вас и компании отражается ситуация с коронавирусом? Какие меры Вы предпринимаете?**

- Из-за пандемии этого года многие поставки перекрыты (Китай, Италия, Германия, Австрия). Многие боятся платить деньги за работу. Себестоимость заказа составляет 70%, оставшиеся 20% мне приходится брать на себя. В итоге все получают свою зарплату, заказчик свой заказ, а отразится все на мне, то есть производителе. Чтобы изготовить шкаф нужно потратить около 2 месяцев. Такие деньги называются «длинные деньги» и такое в нынешнем мире никому не интересно. Все хотят заработать здесь и сейчас.

- Опишите Ваше видение типичного портрета успешного российского мебельщика наших дней.**бельщика наших дней.**

- Успешный мебельщик нашего времени - это невозможно. Он не может быть успешным. Только погонажные мебельщики могут добиться чего-то, другие, к сожалению, нет. Столярка живет не больше 10 лет максимум. Я знаю только одну столярку, которая живет чуть-чуть больше меня. Мы привязаны к деньгам, если заказчик недоволен, то и зарплату он тебе не выплатит. Очень многие занялись, посмотрели и закрылись. Все зависит от человека и качества продукта.

- Игорь Аркадьевич, благодарим Вас за интервью. Желаем Вам и компании успехов и процветания!

