

МНЕНИЕ ЭКСПЕРТА

Интервью, мнение, путь к успеху и опыт конкретных людей

ВЫХОД ЕСТЬ ВСЕГДА

В любом интерьере большое значение имеет дверь, которая должна быть правильно подобрана. Это первый момент, на который падает взор посетителя при входе в жилое, офисное или любое другое помещение. А что на этот счёт думают сами мебельщики? На этот раз на интервью мы отправились в «дверную столицу» России - город Ульяновск. Совладелец местной мебельной фабрики «7 ветров» Александр Николаевич Шалан рассуждает о работе, кризисе и своём бизнесе.



- Александр Николаевич, почему именно двери?

- Это единственное в чем я разобрался, после самолетов, конечно. Раньше жил в Украине и приехал в Ульяновск по распределению, собирать самолеты. В 90-ые, как и многие потерял источник стабильного дохода, а содержать семью как-то надо было. Выходом стали двери, как бы иронично это ни звучало.

- Сколько времени Вы уже на мебельном рынке?

- Работаем с 2002 года. Производство от-

крыли вместе с моей компаньонкой Мариной Хабировной Медведевой. Начинали так: брали с металлоприёмника подходящие запчасти, всё собирали, сваривали и получались у нас самодельные станки. Продукцию изготавливали в гараже, его мы арендовали. Потихоньку работали, набирали клиентскую базу, самодельные станки заменили итальянскими, помещение тоже нашли новое. Границы расширили в шесть раз, площадь производства сейчас 1200 м².

- Почему не открыли бизнес в Украине?

- Не все так просто. На Украине большая

конкуренция, сильнее, чем в России, а самое главное, ты должен максимально отличаться от других, иначе не сможешь долго продержаться на плаву.

- Какие двери изготавливали?

- Начинали со шпонированных дверей. Первый заказ, как сейчас помню, сделали для Краснодара, на 80 дверей. Постепенно переходили на массив и МДФ. Сейчас в нашем ассортименте до 30 базовых моделей.

- Сейчас также заказы поступают из разных регионов страны?

- Да. В самом Ульяновске мало заказов. Наши основные клиенты из Москвы, северного Кавказа, регионы Приволжского Федерального округа и по-прежнему юг России.

- Как создается дверь?

- Новая дверь проходит несколько этапов: от дизайна (рисуются макет, обсуждается с фрезеровщиками, заготовщиками) до доработки уже на линии. Мы не экономим на материале. Плюс выдерживаем все стандарты по изготовлению дверей.

- Как обстоят дела с рекламациями по браку?

- Конечно это случается, так как мы работаем с деревом, а оно является живым материалом, как и на любом производстве не обойтись без брака. Бракованных партий не было, но одна или две двери могли быть с браком. В случае, если у клиента возникают вопросы по качеству наших изделий, мы их решаем в кратчайшие сроки. Мы не оставляем нашего клиента наедине с проблемой и всегда находим компромисс.

- Считаете, что достигли потолка?

- Только оттолкнулся от пола, а Вы уже говорите о потолке. Ещё далеко нет, тут расти и развиваться нужно каждый день.

- Повлияла ли пандемия на бизнес? С чем столкнулись на производстве? Увольняли сотрудников? Брали заказы?

- Брали, но их было мало. Спасли старые заказы, их дорабатывали. Людей не увольняли, всем хватало работы, но трудности всё равно испытывали. Сейчас свой бизнес ни на что не променяем, это наше все. Умеем делать только двери. Поэтому, несмотря на кризис мы не сдадимся, все равно выберемся.

«У нас на работе нескучно. Как-то раз делали необычный заказ для церкви - входные двери. Монахини выступали в роли архитекторов. На дверях делали иконостас, получилось завораживающе».

- Что для Вас «кризис»?

- Это пандемия. Она для нас, будто бы кирпичом по голове ударили. Если честно какого-то другого большего кризиса я не испытывал.

- Что самое сложное в Вашей работе?

- Деньги. Некоторые готовы за 50 рублей съесть, а когда евро поднялся, мы долго держали прежние цены, конкуренция большая.

- Не возникало когда-нибудь желание открыть какое-то другое производство?

- Есть мечта отреставрировать несколько автомобилей, но катастрофически не хватает времени, чтобы ими заняться.

- Что посоветуете начинающим бизнесменам?

- Коммуницировать. Больше общаться и еще раз общаться. «Отношение порождает отношения», это мудрая мысль. Важно расти и развиваться каждый день.

КОМПАНИЯ «7 ВЕТРОВ» СЕГОДНЯ:

Площадь производства: 1200 м²

Используемые ЛКМ: ILVA, Sayerlack

Используемое оборудование: Griggio

Численность сотрудников: 30 человек



- Александр Николаевич, благодарим Вас за беседу! Желаем Вашему производству процветания, преодоления всех трудностей, ещё больше креативных идей и благодарных клиентов!