

# Цель компании «Гепард» - всегда и во всем быть в высшей лиге

На наши вопросы отвечает генеральный директор компании Дмитрий Киров.



- Дмитрий, расскажите, пожалуйста, как Вы пришли в холодильный бизнес? Вы потомственный холодильщик, получили специальное образование или какие-то другие причины послужили выбору профессии?

- Действительно, так случилось, что я потомственный холодильщик. В течение вот уже 12 лет, я нахожусь в холодильном бизнесе. Видел, как строились многие компании, которые сейчас занимают лидирующие места в России в этой отрасли. Видел как победы, так и поражения отдельных фирм и людей в этом бизнесе. На моих глазах прошли специфика бизнеса в 90-х годов и кризис 98-го года. Поэтому, когда я уже вырос и

окончил институт, то, полагаясь на уже имеющийся опыт и знание рынка, мне было проще заняться дистрибуцией.

- Расскажите, пожалуйста, коротко о компании «Гепард», которую Вы возглавляете.

- Компания «Гепард» была основана в феврале 2008 года. Компания занимается поставками комплектующих для систем холодоснабжения, кондиционирования и вентиляции. Мы предлагаем только самые лучшие и проверенные бренды, которые отлично зарекомендовали себя на российском рынке холодильного оборудования. Мы являемся прямыми дистрибьюторами таких известных марок как: Bitzer, Danfoss, Alfa-Laval, Copeland, ALCO, KUBA, K-FLEX, FRIGOTEC, MKM, ABB и др. «Гепард» компания мультибрендовая. Особенность компании - наличие большого склада и организованной службы логистики, что позволяет отгружать товар по заявке из более чем 200 позиций одновременно. Мы можем поставлять абсолютно всё, что необходимо для монтажа холодильного оборудования, а также для сборки холодильного агрегата. У нас есть всё от винтового компрессора до малейшей гайки для ТРВ, и самого ТРВ, и дюзы для этого ТРВ и так далее по цепочке.

- Почему именно «Гепард»?

- Гепард это самое быстрое в мире животное, к тому же умное и очень гибкое. Если

проводить параллели с нашей компанией, то со скоростью «гепарда» вы получите заказ, который разместили в нашей фирме. Срок от получения заявки на электронную почту, либо на факс, до отгрузки товара на складе клиента может занимать менее 3-х часов в зависимости от региона. Ни одна компания не сможет поразить вас такой скоростью работы как компания «Гепард». Очень часто, особенно во время монтажа, товар на объекте нужен «вчера». И мы эту задачу успешно выполняем. Поэтому скорость работы это первое преимущество компании «Гепард». Второе - это ум. Компания «Гепард» принимает на работу сотрудников только со специальным холодильным образованием и с очень тщательным отбором. Постоянно ведётся работа над кадрами, постоянно повышается их уровень знаний. И если вы позвоните в компанию, вам ответит на любой вопрос, касающийся холодильного оборудования, именно тот менеджер, с которым вы работаете. И вы не будете терять своё время, пока вас будут переключать по всему офису в поисках квалифицированного инженера, как в других компаниях. Постоянное самообразование - это наше преимущество. Третье, это, конечно же, гибкий подход к каждому клиенту и гибкое ценообразование. Мы можем найти выход из любой сложившейся ситуации во благо наших клиентов. Самое главное для нас, чтобы любому нашему клиенту работать с «Гепардом» было не про-

сто приятно, а ещё и очень комфортно. Для этого нужно быть очень гибким, какой компания «Гепард» и является. В- третьих, мы очень любим животных, особенно диких и особенно из семейства кошачьих! (*смеется*). Поэтому – ТОЛЬКО «Гепард»!!!

**- Какова география ваших клиентов?**

- За два успешных года работы география наших клиентов очень сильно расширилась. Если в начале это были только центральная часть России, Юг и непосредственно Новосибирск, то сейчас мы охватили всю Россию от Калининграда до Петропавловска-Камчатского. Кроме того, в прошлом году был открыт первый филиал компании «Гепард» в Краснодаре, что облегчит работу наших клиентов в том регионе и существенно сократит сроки доставки необходимого им оборудования. В этом году планируется открытие филиалов ещё в нескольких городах, но это пока в стадии разработки.

**- Как осуществляется доставка и как быстро клиенты могут получить свой заказ?**

- Доставка товара клиенту осуществляется разными способами. Как клиенту удобно. Он может забрать груз с нашего склада самовывозом. Также у нас есть услуга доставки товара до склада клиенту, либо сразу на объект для монтажа оборудования. Кроме того мы сотрудничаем с ведущими транспортными компаниями России, что позволяет нам быстро, качественно и не дорого доставлять грузы до наших клиентов в других регионах России, где пока нет филиалов компании «Гепард».

**- Есть ли у компании постоянные клиенты? Как склады-**

**ваются отношения с ними во время кризиса? Могут ли они рассчитывать на какие-то специальные условия?**

- Постоянные клиенты, конечно, есть! С каждым мы поддерживаем связь. С лучшими из них, я общаюсь лично. Отношения со всеми великолепные, несмотря на тяжёлые времена. Мы стараемся понять каждого нашего клиента. Конечно же, как в любой компании, у нас есть группа VIP-клиентов, которые получают от нас дополнительную поддержку и особые условия.

**- В декабрьском номере нашего журнала, отвечая на вопрос, как для компании прошёл 2009 год, Вы сказали, что «Гепард» с достоинством выдержал все проявления кризиса, что удалось обойтись без сокращений и сохранить коллектив. Как Вам это удалось?**

- Первое, что было сделано - это анализ происходящего. В январе 2009 года нужно было понять одно - «в какую сторону штормит». Какие рынки провалились и из-за чего, куда нужно грести, чтобы тебя не выбросило на берег. Была реальная паника и полное непонимание того, что будет дальше. Самое важное в этой ситуации, мы не стали делать резких движений, как другие компании, которые начали то стоящих людей увольнять без разбора, то товар на рынок выкидывать ниже себестоимости. После чего эти компании здорово потеряли долю на рынке. Ничего этого в компании «Гепард» не было. Наоборот, мы все затянули потуже пояса и стали больше работать. Больше внимания уделять клиентам, расширять номенклатуру, осваивать новые рынки. К тому же, все эти неприятности,

связанные с кризисом, показали слабые стороны компании, это позволило проанализировать их и устранить. Так что сейчас компания «Гепард» стала ещё крепче. Главное не сдаваться!

**- Какие у компании планы на 2010 год, чем порадуете своих партнеров?**

- Планы одни – как всегда, работать, работать и ещё раз работать! Ну, это, конечно же, само собой.

Клиентов мы сможем порадовать новыми брендами и новым оборудованием. С 2010 года компания «Гепард» стала официальным дистрибьютором компании Alfa-Laval. Теперь наши клиенты могут покупать у нас хорошее и недорогое теплообменное оборудование. Это первое. Второе - это то, что компания «Гепард» расширила гамму продукции по оборудованию Danfoss. Теперь, кроме линейной автоматики, мы также предлагает нашим клиентам и компрессоры Maneuore, и герметичные компрессоры Danfoss, и электронные блоки управления, и системы Adar-Cool, и промышленную автоматику для аммиачных систем. Ну, и, конечно же, третье - это открытие филиалов в разных регионах России, но это позже. Как и раньше мы предлагаем самые лучшие условия работы с компанией «Гепард».

**- Дмитрий, нам известно, что у Вас очень подходящее для холодильщика хобби - Вы увлекаетесь хоккеем. При этом Вы не просто болельщик, но и сами играете. Расскажите, пожалуйста, когда и почему Вы стали им заниматься?**

- Хоккей это далеко не единственное моё спортивное увлечение. Но раз уж Вы спросили именно о нём, то о нём и рас-

скажу. Идея появилась давно. Когда я ещё только учился в институте. Единомышленники предложили играть в хоккей раз в неделю на «коробке» в Кузьминках. Там и начинали играть. Без защиты, на неровном льду, без формы. Даже маек не было. Играли в своё удовольствие. Так мы играли два сезона. Помоему, 2005 и 2006 год. А в 2007 году нам позвонил общий друг, который организовывал все футбольные матчи между холодильными компаниями и предложил нам объединиться с другой холодильной компанией и играть друг против друга на профессиональном льду в посёлке Коммунарка. Там компания «Газпром» построила дворец спорта с профессиональным хоккейным полем. Вот там мы и играли. Даже проводили первые товарищеские матчи. Единственное неудобство было в том, что нам дали очень позднее время в пятницу. Реально игра начиналась в 22-00 и заканчивалась около полуночи. Естественно, в пятницу возвращаться домой за полночь многим стало не интересно. Тем не менее, мы играли там почти три года. И вот недавно нам предложили играть на профессиональном льду в ледовом дворце ХК МВД в Балашихе, именно на том, на котором проходит регулярный чемпионат Континентальной хоккейной лиги. Так как мы сами в Люберцах, добираться до него очень удобно. Именно на нём и состоялся первый товарищеский матч компании «Гепард».

- А как получилось, что среди сотрудников компании «Гепард» так много Ваших единомышленников и Вам даже удалось создать почти профессиональную, регулярно играющую хоккейную команду? Или при приеме на работу одно из обязательных

**условий – умение играть в хоккей? (Шутка).**

- При приёме на работу мы, конечно же, интересуемся как тот или иной сотрудник относится к хоккею, но это не обязательное условия для поступления на работу. Но, наверно, об этом стоит задуматься! Спасибо за совет (шутка). По большому счёту было бы желание, а средства и возможности всегда можно найти. Я очень рад, что у моих коллег есть желание играть! А дальше - дело техники!

**- Кстати, как обстоят дела с хоккеем в других холодильных компаниях? Кто ваши соперники? И не пора ли организовать отраслевой чемпионат по хоккею?**

- Я знаю, по крайней мере, ещё две холодильные компании, которые играют в хоккей. С Вашего позволения я не буду распространяться о том, что это за компании. Но если кто-то хочет присоединиться к нам, то пусть пишут на электронный ящик «Гепард» - все пожелания будут рассмотрены. Кроме того, я приветствую компании, которые захотят заниматься хоккеем. Конечно, хотелось бы организовать большой турнир, как был по минифутболу, со своим призовым фондом с плей-офф и регулярными матчами. Но поживем, увидим. Может действительно это станет реальностью.

- Ранее Вы сказали, что увлекаетесь не только хоккеем. Вы занимаетесь ещё каким-то видом спорта? А насколько спортивны Ваши сотрудники,

**которые не играют с Вами в хоккей?**

- Хоккей - только часть того спорта, которым я занимаюсь. Просто мне нравится спорт сам по себе. Ведь не даром говорят, что в здоровом теле здоровый дух.

Безусловно, те сотрудники, которые не играют в хоккей, всё равно чем-нибудь занимаются. Мы, кстати, вместе довольно часто что-нибудь организуем. Например, с одним мы вместе ходим в тренажёрный зал два раза в неделю. Готовимся выполнить нормативы мастеров спорта по жиму. С другим нашим партнёром по бизнесу вместе ездим кататься на горных лыжах. С некоторыми вместе плаваем в бассейне. Летом можем выбираться кататься на роликах. В общем, компания «Гепард» это очень спортивные и энергичные ребята, которые любят спорт!

**- О чем Вы мечтаете? Какова Ваша цель как бизнесмена и спортсмена?**

- Я не мечтаю, а стремлюсь. Стремлюсь быть первым в том, чем я занимаюсь. И не важно бизнес это или спорт. Нужно идти к цели шаг за шагом, преодолевая препятствия и трудности и одновременно приобретая неоценимый опыт.

- Без всякого сомнения, когда людей объединяет не только общее дело, но и общие увлечения – это идет только на пользу компании. Дмитрий, мы желаем Вам и вашей сплоченной команде дальнейших побед в бизнесе и на ледовой площадке!



(495) 554-93-47, 554-40-48  
(495) 640-05-25, 602-70-90  
[www.gepard-msk.ru](http://www.gepard-msk.ru)