

ВСЕГДА НА ГРЕБНЕ ВОЛНЫ



Интервью с основателем
и генеральным директором
компании «Деан»
Андреем Борисовичем Шалыпиным

Сегодня мы поздравляем компанию «Деан» с 15-летием. Воспользовавшись этим знаменательным событием, мы взяли интервью у основателя и генерального директора фирмы Андрея Борисовича Шалыпина. Компанию «Деан» не нужно представлять нашим читателям – ее деятельность широко освещается в нашем журнале. Нам хотелось бы задать Андрею Борисовичу всего несколько вопросов о самых важных составляющих «формулы успеха» торговой компании.

■ *В 1998 году компания «Деан» буквально ворвалась на рынок безопасности, сразу заняла позицию одного из лидеров и поддерживает этот статус все 15 лет. Что такого «уникального» вы предложили рынку тогда, и в чем ваше конкурентное преимущество сегодня?*

А. Шалыпин: Для меня основа развития и роста – это «поймать волну» нового тренда в самом ее зарождении, выйти на лидирующие позиции и не сдавать их. Еще до основания «Деан» я стал одним из первых дистрибьюторов ADEMCO и «держал» значительную часть российского рынка по этому оборудованию. Мы продолжали удерживаться на гребне и в рамках молодой компании «Деан». В это время мы инициировали появление извещателей «Систем Сенсор» в России. А нашу успешность подтверждал производитель многолетним эксклюзивным соглашением. Одними из первых мы включились в продвижение оборудования «Аргус-Спектр» и «Болид». Захват значительной доли рынка компанией «Сибирский Арсенал» – во многом наша заслуга. Надеюсь, что наши клиенты благодарны нам и за появление современного и надежного оборудования таких производителей как ЗАО «Ирсет-центр», «К-Инжиниринг» и «Артон». В 2001 году мы первыми познакомили рынок с самим понятием OEM-продукции – это были видеокмеры POLYVISION. Сейчас в нашем ассортименте уже три собственных бренда, причем при полной линейке оборудования, включая программные продукты. Не скажу, что быть впереди легко, а удержаться на «большой волне» – искусство. Основа успеха – задать высокий темп развития, принять на себя риски и выполнять обязательства по поставкам.

■ *Массовое появление OEM-продукции вызывает явное беспокойство рынка, бытует даже мнение, что OEM-продукты подрывают само понятие «безопасность», заполняя рынок некачественными изделиями. Примеров позиционирования дешевой продукции завуалированной новым брендом как дорогой, – великое множество. Вы, как держатель трех собственных брендов, можете прокомментировать эту ситуацию?*

А. Шалыпин: Я считаю, что «ситуации» никакой нет. Время все расставляет на свои места. Не так много на рынке известных OEM-брендов, которые имеют срок жизни более 5 лет. Главная цель появления OEM – собрать в одних руках все лучшее от различных производителей. И если это удастся, то и продукция занимает на рынке достойное место без всякого ущерба для безопасности. К сожалению, в серийном производстве видеоборудования Россия отстает глобально. «Русские мозги» признаны по всему миру, но «юго-восток» недостижимо обогнал нас по объему ресурсов, задействованных на разработку и поддержку новых технологий. Штат разработчиков и технической поддержки даже небольшого китайского предприятия исчисляется десятками, а иногда и сотнями специалистов. Большие деньги тратятся на исследование рынка, на модернизацию производства. Вся история нашей компании – это непрерывный мониторинг современных тенденций зарубежного рынка. Мы много ездим по заводам в поисках новых технологий. Мы серьезно исследуем предприятия на используемые процессоры и ПЗС матрицы – именно в них заключа-

Мы не просто «ЛОВИМ БОЛЬШУЮ ВОЛНУ» – МЫ УЧАСТВУЕМ В ЕЕ СОЗДАНИИ!

ется функциональный потенциал и надежность оборудования. Поверьте, что заглянув внутрь камер или регистраторов многих известных производителей, вы увидите то же, что и в поставляемой нами продукции. И наша задача больше, чем привести оборудование, не уступающее общепризнанным брендам, а по ценам гораздо ниже. Мы стремимся найти и привести в Россию такие технологии, которые рынок еще и не мечтает получить, сделать их доступными, и тем самым обеспечить безопасность в широких масштабах. В этом процессе мы не просто «ловим большую волну» – мы участвуем в ее создании.

И еще. Само понятие OEM стало для нас уже условным. Мы давно уже стали неотъемлемой частью производства этой продукции. Мы много сил уделяем тестированию продукции, изучению спроса. Использование наших рекомендаций по модернизации и изменению ассортимента – обязательная часть партнерских отношений с производителем. Это еще не ODM-продукция – но мы явно движемся в эту сторону.

■ Можно предположить, что вы переориентируетесь на поставку только видеооборудования?

А. Шаляпин: Ни в коем случае. Мы много лет отдали формированию нашей компании как большого торгового дома и не намерены отказываться от своих достижений. Мы остаемся крупнейшим поставщиком всех видов оборудования как российского, так и зарубежных производителей. В подавляющем большинстве это наши собственные поставки, что подразумевает и хорошие оптовые цены, и гарантированный склад и четкую логистику. Что касается видеонаблюдения – именно в этой области происходят сейчас все технические «революции». И качество работы фирмы с видеооборудованием и программным обеспечением – показатель ее состоятельности в техническом плане.

■ За последние несколько лет крупные торговые дома и некоторые производители сделали большие шаги в сторону открытия филиалов по всей территории России. Сейчас и «Деан» открыл 6 филиалов в разных городах. Какова основная задача этих подразделений?

А. Шаляпин: Все что я уже сказал выше – это не просто бизнес-идеи. Мы ставим задачу убедить рынок в правильности нашего видения развития. На самом деле тренды могут меняться. Основа нашего развития и роста – это формирование основного бренда – бренда «Деан». Все наши ресурсы направ-

лены на расширение доверия со стороны наших клиентов. Его формируют гарантии ценовой политики и надежность поставок и, конечно же, профессионализм в выборе поставляемого оборудования в рамках современных технических тенденций. Наша цель – донести наши идеи до каждого участника рынка. Это не только огромный и кропотливый труд, но и четкая последовательность действий. И самый эффективный путь – делать это собственными силами. Задача наших филиалов – обеспечивать развитие и рост на базе имиджа крупной надежной торговой компании. Но это не значит, что мы сокращаем партнерство в регионах. Все, кто разделяет наши убеждения, могут рассчитывать на поддержку всеми нашими ресурсами.

■ Технический прогресс в некоторых областях безопасности идет стремительными темпами, поддержка технологически сложного оборудования требует серьезной квалификации. Как вы справляетесь с обеспечением своих задач профессиональными кадрами?

А. Шаляпин: Как ни странно, решение этих задач и обеспечивает нам профессиональный рост кадров. У нас сложилась прекрасная команда технической поддержки. Те задачи, которые ставит рынок, которые ставят современные технологии, увлекают людей. Работа с новым оборудованием требует постоянного повышения квалификации, и это понимают мои сотрудники. Они много ездят по миру, впитывают опыт, учатся. Я очень доволен сложившейся ситуацией. И вижу большие перспективы для привлечения новых интересных кадров.

■ Ну и самый стандартный вопрос. Чем вы поделите рынок в ближайшее время, откройте секрет?

А. Шаляпин: Секреты для того и существуют, чтобы их скрывать. Одно могу сказать: наша цель в ближайшее время – сосредоточить в своих руках самые «вкусные» предложения по видеонаблюдению, включая всю линейку оборудования и программных продуктов. А сколько для этого потребуется брендов – неважно. И мы гарантируем, на рынке безопасности мы справим еще не один юбилей.

*Редакция журнала
поздравляет компанию «Деан»
с юбилеем и желает ей
долгих лет процветания!*