

СТЕФАН ВАН ДООРСЛАЕР: Люди в России не думают о завтрашнем дне

беседовал

Филипп БЕРЕЗИН

фото

Алексей

АЛЕКСАНДРОНОК



Генеральный директор «Алерс Санкт-Петербург» рассказал, как плохо не говорить по-русски, нашел плюс в том, что люди продолжают курить, а также осветил некоторые ключевые моменты развития порта в Усть-Луге.



«Э то из Китая, это из Франции, это из Индонезии»... Высокий импозантный мужчина – типичный европеец, с гордостью демонстрирует нам свои склады – и товары на них. Но особенную гордость Стефана Ван Доорслаера вызывает оборудование логистических комплексов. Генеральный директор крупной компании не боится конкуренции: он уверен, что мало кто в России готов строить и управлять складскими помещениями по западным стандартам так, как делают это они... В результате масштабных инвестиций компания «Алерс Санкт-Петербург» активно развивается. А сам господин Ван Доорслаер рассказывает о секретах своего успеха.

О компании

Ahlers – бельгийская компания, в 2009 году нам исполнилось сто лет. Первоначально «Алерс» занималась морскими грузоперевозками, однако за прошедшие годы приоритеты менялись и мы переключились на логистику в целом. С 1990-х компания начала работать за пределами Бельгии, а первый «внешний» офис был открыт в Петербурге.

В 1960-е годы мы работали с СССР, переправляли грузы посредством судоходных линий, и вполне успешно. А потом решили, что нам стоит иметь представительства прямо «на местах». На сегодняшний день «Алерс» представлена в 20 странах мира, это весь Бенилюкс (Бельгия, Люксембург и Голландия), страны СНГ, Индия, Китай, Индонезия, Вьетнам, Гонконг, Дубай... Также у нас есть офисы в Африке.

«Алерс» предоставляет услуги четырех типов. Пожалуй, самая уникальная – Maritime Services. Мы готовим команды для работы на крупных платформах по добыче нефти и занимаемся управлением морскими буровыми вышками. В основном подобные услуги мы оказываем в Африке.

Вторая сфера нашей деятельности – агентская. Мы являемся агентами на морских линиях – например, Китай – Бельгия или Бельгия – Африка. Третий вид деятельности – сопровождение грузов. Причем мы занимаемся перевозкой не только контейнеров, но и переправляем крупногабаритное оборудование – целые фабрики. Наконец, четвертая сфера – складское дело. В любом регионе, где работает «Алерс», он старается расширить свою складскую деятельность.

По мнению нашего руководства, всегда лучше инвестировать, чем арендовать. У нас есть складские помещения в Бельгии, в России, два склада на Украине. А вот в Индонезии и Китае склады мы арендуем – приобрести недвижимость в собственность в этих странах достаточно сложно.

О складах и товарах

Мы перевозим разнообразные товары. Основные – табак и бытовая техника. Кризис затронул все сферы, но мы не остаемся внакладе, ведь люди не перестают курить, так что клиентов у нас много. То же касается и бытовой техники. Да, люди стали покупать более дешевые модели, но мы же перевозим не только дорогие товары... Так что по сравнению с 2008 годом в 2009-м наш бизнес даже развился: объем грузооборота в Петербургском порту снизился за год примерно на 30%, а объемы наших перевозок выросли. Соответственно увеличились доходы, открыли новый склад. Но что более важно, мы много работали в прошлом над улучшением качества и структуры, это приносит результаты сейчас.

Петербургский порт расположен в центре города, так что грузовым автомобилям до него крайне сложно добраться. И инфраструктура, мягко говоря, не самая новая. Так что мы с нетерпением ожидаем введения в эксплуатацию порта в Усть-Луге. Там много места и можно развиваться. Проблема в том, что дорога на Усть-Лугу не очень хорошая. Кроме того, нелегко будет нанять необходимый персонал, просто потому, что там живет не так много людей. Так что нам придется искать работников, которые согласны немало ездить.



DN справка

КОМПАНИЯ AHLERS БЫЛА ОБРАЗОВАНА В 1909 ГОДУ В АНТВЕРПЕНЕ, БЕЛЬГИЯ.

Сегодня она входит в структуру холдинга AXE Group и имеет филиалы в 20 странах Африки, Азии, СНГ и Европы. В России в качестве экспедиторской компании Ahlers работает с 1993 года.

В 1997 году компания получила лицензию всероссийского таможенного брокера, позволяющую осуществлять таможенное оформление без ограничения по регионам, видам транспорта и категориям товаров. В 2000 году было принято решение расширить сферу деятельности в России за счет предоставления услуг складской логистики. Компания Ahlers приобрела земельный участок на юго-западной границе Петербурга, в районе Горелово, общей площадью 200 тыс. кв. м, а в 2003 году было образовано ЗАО «Астрос Логистик Центр». В 2005-м, 2007-м и 2009 годах компанией были построены три модуля логистического комплекса общей площадью 44 тыс. кв. м и объемом 70 тысяч паллетомест.

Конечно, это не только наша проблема, это проблема всего рынка. И привлечь людей в такое место будет достаточно сложно. Проблема тут не только в обеспечении жильем. Люди должны захотеть приехать туда. А вопрос инфраструктуры – это, конечно, вопрос государственных инвестиций.

О кадрах

Штат российского отделения нашей компании составляет 200 человек, 199 из них – русские. Есть один бельгиец – я. Для меня самая большая проблема – незнание языка. Когда я встречаюсь с представителями власти, всегда приходится общаться через переводчика. Когда прихожу на склад, то хочу сказать: «Привет, как дела?». И – не могу. Мне нужно учиться, я знаю, и это есть в списке текущих дел...

Самая большая проблема компании – бюрократические проволочки, связанные с администрацией, работа с бумагами и т. д. Правила могут меняться очень быстро, никогда не знаешь, что произойдет завтра.

Наши клиенты – крупные международные компании, такие как Philip Morris Tobacco, British-American To-

bacco, Japan Tobacco International, SEB Group, Komatsu. Их представители, конечно же, говорят по-английски. Но я сделал одно интересное наблюдение: очень мало молодых россиян владеют английским.

«Алерс» руководствуется западными принципами работы. А на Западе кадры – очень важны. Мы занимаемся так называемым Управлением по целям (Management by Objectives) – ставим перед людьми определенные задачи и требуем их исполнения. В компании регулярно проводится оценка компетентности всех сотрудников, и если чьи-то личные результаты нас не устраивают, мы предоставляем ему возможность пройти тренинг.

По такой же схеме мы работаем почти везде, но столь масштабно проводим обучение только в России. Учим сотрудников грамотно вести переговоры, пользоваться компьютером – наконец, учим английскому.

Мы часто привлекаем рекрутинговые компании для поиска профильных специалистов и менеджеров. Хотя опыт опытом, но самое важное – новые сотрудники должны вписаться в нашу корпоративную культуру. Мы очень от-

крыты. Посмотрите на меня: я генеральный директор, но на мне нет галстука, мои двери всегда открыты... Коллеги это иногда удивляет.

О позитиве и негативе

Мне кажется, что в Китае более развита коммерция, чем в России. Поясню: люди там готовы торговаться. В России же очень сложно получить скидку, даже если покупаешь оптом.

Самый позитивный момент работы в России – то, что наш бизнес развивается и многое в стране меняется к лучшему. Открываются новые компании, иностранные фирмы инвестируют свои средства, рынок растет. К тому же Россия – технически очень высокоразвитая страна. Инженерия и прочее – на очень высоком уровне, и если использовать эти преимущества при западном стиле управления, можно получить прекрасные результаты.

Негативный момент заключается в том, что многие люди в России не думают о завтрашнем дне. То есть если они могут заработать сегодня на десять долларов больше, но завтра их работа из-за этого прекратится, они все равно постараются заработать эти десять долларов. **DN**

ПРЕДСТАВЛЯЕТ:

4 МАРТА 2010 | МОСКВА | SWISSOTEL КРАСНЫЕ ХОЛМЫ

КРУГЛЫЙ СТОЛ ПО КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

ДЕВЕЛОПМЕНТ 2010: БУДУЩЕЕ НАЧИНАЕТСЯ СЕГОДНЯ

ЭКСПЕРТНЫЕ МНЕНИЯ И ПРАКТИЧЕСКИЕ
РЕКОМЕНДАЦИИ:

- КАКИЕ ПРОЕКТЫ БУДУТ ВОСТРЕБОВАНЫ ЗАВТРА
- РЕКОНЦЕПЦИЯ ПРОЕКТА: ГРАНИЦЫ ВОЗМОЖНОГО
- КАК ПРАВИЛЬНО УПАКОВАТЬ ПРОЕКТ
- ЖИВЫЕ СХЕМЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ

ВСТРЕЧА НА ВЫСШЕМ УРОВНЕ

WWW.ARENDATOR.RU/DEVELOPMENT
+7 (495) 518 3837

Генеральный информационный партнер

commercial
Realestate

Генеральный аналитический партнер

**ИНДИКАТОРЫ
РЫНКА
НЕДВИЖИМОСТИ**

Общественная
организация-партнер

**Гильдия
управляющих
и
девелоперов**

Эксклюзивный партнер в г. Воронеж

**Парадный
подъезд**

Официальный партнер
по торговой недвижимости

МОЛЛ
ТОРГОВАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ И РЕТЕЙЛ

Информационная поддержка

SKLADNO.RU
а11 во склади

Информационный партнер
в Санкт-Петербурге

DN
ДЕЛОВАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

cottage.ru
загородная недвижимость

Деловой информационный ресурс

BFM.RU

87.5 BUSINESS FM
первое деловое радио

LENТА.RU
НЕДВИЖИМОСТЬ

Генеральный интернет-партнер

Rambler · ORSN.RU
НЕДВИЖИМОСТЬ

URBANUS
КВ.АРТИФЫЕ
МЕТРЫ