

ПЛАНЕТА ТБМ

“

СЕЙЧАС
У НАС ЕСТЬ ВСЕ
ВОЗМОЖНОСТИ
ПОКАЗАТЬ,
НА ЧТО
СПОСОБНА
КОМПАНИЯ ТБМ

Интервью с Виталием Витером,
генеральным директором ООО «Т.Б.М.»

10 побед дивизиона
ТБМ-Казахстан

Награждение по итогам
годового рейтинга 2021 года

28-я выставка строительных
материалов MosBuild

ПЛАНЕТА ТБМ



УВАЖАЕМЫЕ ПАРТНЁРЫ!

Вышел новый номер журнала «Планета ТБМ».

В этом выпуске журнала Виталий Витер, генеральный директор Торговой Компании ТБМ расскажет о положении ТБМ на рынке, о развитии важных для Компании проектов и дальнейших перспективах Компании.

Коллеги из дивизиона ТБМ-Казахстан, одержавшие суммарную победу в 10 номинациях и ставшие Лидерами года среди дивизионов по итогам 2021 г, поделились дальнейшими планами развития своих филиалов и рассказали о том, что помогает им в работе и поддерживает их.

Сергей Бешлиу, директор ТБМ-Сочи расскажет читателям журнала о том, чем важна коллективная работа, и почему стоит посетить город Сочи.

Мы расскажем вам о том, что такое смарт-календарь, и кому может быть полезен смарт-календарь «Кайдзен на производстве», который выпустила компания ТБМ.

Вы узнаете о том, как преодолеть трудности, с которыми может столкнуться каждый из нас в своей работе, что такое профессиональное выгорание, как грамотно организовать свое рабочее время и чем увлекаются руководители коммерческого направления.

А также вы побываете на 28-ой выставке строительных и отделочных материалов MosBuild!

Мы благодарим вас за интерес к журналу и надеемся, что он позволит вам открыть новые грани Компании ТБМ.

Желаем Вам приятного и полезного чтения!

СОДЕРЖАНИЕ

- 4** Сейчас у нас есть все возможности показать, на что способна Компания ТБМ
- 8** 10 побед дивизиона ТБМ-Казахстан
- 18** «За всю мою работу я не помню двух одинаковых лет.» Интервью с Олегом Кудиновым
- 22** Мы – одна команда! ТБМ-Сочи





27 «Чтобы стать сильнее, нужно играть с более сильными соперниками.»
Интервью с Анатолием Ковердяевым

30 В здоровом теле — здоровый дух!

34 Награждение победителей по итогам годового рейтинга 2021 года

44 Смарт-календари — эффективное управление производственными процессами

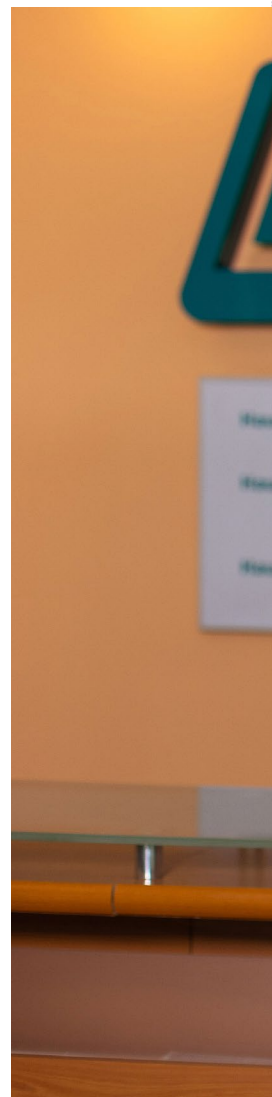
48 28-я выставка строительных и отделочных материалов MosBuild



СЕЙЧАС У НАС ЕСТЬ ВСЕ ВОЗМОЖНОСТИ ПОКАЗАТЬ, НА ЧТО СПОСОБНА КОМПАНИЯ ТБМ

Начало этого года стало серьезным испытанием для всех участников рынка: нужно было быстро перестраиваться, решать возникающие задачи и искать дополнительные возможности для дальнейшей работы. Компания ТБМ, сохраняя все обязательства перед Клиентами и сотрудниками, не просто продолжила свою работу, но также начала поиск новых решений для развития в текущих экономических условиях.

Мы спросили Виталия Витера, генерального директора Торговой Компании ТБМ, о положении ТБМ на рынке, о развитии важных для Компании проектов и дальнейших перспективах Компании.





Виталий Николаевич, как вы оцениваете текущую ситуацию на рынке и место ТБМ на нем?

На текущий момент сложно дать адекватную оценку происходящему, поскольку тот активный спрос, который мы наблюдали в марте, в большей степени был спекулятивным из-за большой волатильности курса и неопределенности ситуации. Многие Клиенты совершали покупки просто потому, что хотели избавиться от дешевого рубля и сохранить деньги, вкладывая их в товар. Сейчас рубль укрепился, паника несколько схлынула, настроения изменились, однако наши Клиенты уже сформировали запас комплектующих, поэтому сейчас сложно сделать прогнозы даже на ближайшие несколько месяцев. Думаю, что нас ждет непростое время, связанное с большими колебаниями спроса и высокой долей неопределенности. Вероятность снижения потребительского спроса очень высока.

ТБМ всегда занимала ведущие позиции в своем сегменте рынка, у нас сформирован запас прочности, неужели его может быть недостаточно?

Что касается оконной фурнитуры, то, скорее всего, мы перехватим большую долю ушедших конкурентов, но как поведет себя рынок в абсолютном значении пока не понятно: многое зависит от того, насколько хорошо будут работать ипотечные программы. Если правительство будет поддерживать льготную ипотеку и саму стройку, то все должно быть нормально. Если же темпы строительства нового жилья замедлятся, а это один из главных драйверов экономики, то, безусловно, рынок может сжаться.

Если рассматривать картину в целом, и брать различные отрасли экономики, то в текущей ситуации наша отрасль в меньшей степени пострадала от различных санкций. Также мы понимаем, что если стройка многоквартирных домов приостановится, то индивидуальное жилищное строительство будет развиваться, вторичный рынок тоже будет развиваться, поэтому для нас это также является позитивным сценарием развития.

“

У нас есть поставщики, которые готовы нас поддержать производством продукции в объемах, необходимых рынку, по конкурентным ценам

Что же ТБМ может противопоставить тем внешним угрозам, которые сейчас формируют рынок?

Если смотреть на абсолютные цифры, то начало года для Компании было достаточно неплохим. Предпосылок к тому, что мы очень сильно упадем или очень много потеряем, даже при снижении рынка, нет, так как большая доля рынка освободилась от конкурентов. У нас есть поставщики, которые готовы нас поддержать производством продукции в объемах, необходимых рынку, по конкурентным ценам. Также у ТБМ достаточно широкая продуктовая корзина, как в направлении светопрозрачных конструкций, так и в комплектующих для производства мебели.

Тем не менее остается много факторов риска: на что будет делать ставку руководство Компании ТБМ? Другими словами: есть ли у вас «План В»?

Сейчас я вижу большие перспективы развития в мебельном направлении, в продаже именно мебельных комплектующих – при хорошей работе мы легко можем удвоить свой оборот в этом сегменте рынка.

Наиболее позитивным сигналом для нас является то, что большинство Клиентов - производителей мебели обеспечены заказами на долгие месяцы вперед. И здесь мы имеем все шансы для активного роста, а это достаточно серьезно поддержит нашу Компанию и сделает нас не такими зависимыми от оконного рынка, где любое колебание спроса будет сильно отражаться на состоянии дел Компании ТБМ.

Будет ли ТБМ выходить на новые рынки, занимать новые ниши?

Мы сейчас рассматриваем различные направления. В первую очередь, максимальный приоритет для ввода имеет товар, который необходим нашим существующим Клиентам. Это позволит им более эффективно с более высоким качеством производить свою продукцию.

Вместе с тем есть и второе направление: мы смотрим на наших стратегических поставщиков и рассматриваем различные продукты, которые мы могли бы ввести в свою торговую программу. В том числе для совершенно новых клиентских групп.

Если оставить за рамками внешнюю экономическую ситуацию, повлиять на которую мы не можем, какие проекты внутри Компании вы считаете наиболее важными и почему?

В любое время и при любых ситуациях наиболее важными проектами для нас являются проекты, которые улучшают коммуникации и взаимодействие между Клиентами и Компанией ТБМ, работают на стыке «Компания-Клиент». Это электронный документооборот, EDI-система, CRM-система, это развитие нового сайта с новой системой электронной торговли, проекты по улучшению логистики.

И не менее важные проекты, которые направлены на повышение эффективности и автоматизации процессов, что позволяет нам в соответствии с нашей ценностью – делать больше меньшими средствами – получать хорошую себестоимость продукта, обслуживать больше Клиентов, поставлять больше товаров и снижать при этом затраты. Это делает нас более конкурентоспособными.

Конкурентная цена и высокий сервис – это основа нашего бизнеса и гарантия наших побед на рынке.

Что ожидает сотрудников и Клиентов ТБМ в ближайшей перспективе? Какие меры предпринимает руководство для стабильной работы Компании?

Сотрудники – это основной ресурс Компании, основная ценность Компании, и наша задача в любой ситуации – есть кризис или его нет – обеспечить наш персонал рабочими местами и достойным уровнем оплаты, в соответствии с полученными результатами. А для этого на складах должен быть в наличии конкурентоспособный товар, который будет им давать возможность наращивать объемы продаж. Только увеличивая оборот, мы можем сохранить численность сотрудников и обеспечить их работой в полном объеме.

Именно этим вопросом Компания в данный момент очень активно занимается, исследуя новые каналы поставок и новые товары, которые помогут заместить и заполнить свободные рыночные ниши. Наши ключевые задачи на рынке – удерживать свою долю, работать с комплексностью и наполнением корзины, обеспечивать бесперебойные поставки для Клиентов.

Сейчас у нас есть все возможности показать, на что же способна Компания ТБМ.

Какой совет или пожелание вы могли бы дать сотрудникам? На что нужно ориентироваться новому сотруднику, который только пришел в Компанию? Как планировать свою деятельность тем, кто много лет работает в ТБМ?

Для того, чтобы вам было проще контролировать ситуацию, нужно сосредоточиться, в первую очередь, на тех вещах, которые вы можете изменить, и которые от вас зависят. Поэтому всем сотрудникам я бы советовал, в первую очередь, сосредоточиться на своей семье, на своих близких, уделять им больше внимания. И поменьше переживать о факторах, на которые вы не имеете влияния.

Сконцентрируйтесь на своей работе, на повышении ее эффективности. Это касается абсолютно каждого: и комплектовщиков, и водителей, и продавцов, и руководителей разного уровня. Если каждый будет выполнять свою работу на 100%, будет внимательным и лояльным к Клиентам, будет заботиться, в первую очередь, о результате своей работы, будет ориентироваться на ценности ТБМ – в этом случае никакие обстоятельства не смогут негативно отразиться на нашей Компании.



10 ПОБЕД ДИВИЗИОНА ТБМ-КАЗАХСТАН

По итогам работы в 2021 году дивизион ТБМ-Казахстан и его филиалы стал лучшим подразделением Компании ТБМ, одержав суммарно победы в 10 номинациях.

Мы поговорили с директором дивизиона и директорами филиалов дивизиона об их коллективах, о планах развития своих филиалов, о том, что помогает им в работе и поддерживает их.



**Василий Твердохлебов,
директор дивизиона ТБМ-Казахстан**

Награды – это приятно, но если бы вы не стали лидерами рейтинга, чем бы определяли, как руководитель, успех дивизиона?

Если абстрагироваться от основных показателей КРІ дивизиона и показателей рейтинга, лидером, которых стал дивизион ТБМ-Казахстан в 2021 году, то я, как руководитель дивизиона, выбрал бы несколько ключевых критериев, по которым определил бы в правильном ли направлении мы движемся, успешен ли доверенный мне руководством Компании ТБМ дивизион.

Первое – это степень удовлетворённости своих потребностей нашими Клиентами. Чем это измерить? Конечно же результатами опроса удовлетворённости Клиентов, а также конструктивной обратной связью от непосредственного общения с Клиентами. Лично я, всегда при командировках и в ежедневной работе, общаюсь с Клиентами лично и стараюсь быть в курсе их проблем и помочь в их решении. Чем таких проблем и запросов меньше, тем успешнее становится дивизион.

Второе – это степень удовлетворённости работой сотрудников дивизиона. Результат опроса удовлетворённости трудом и моя оценка управленческих компетенций руководителями, коллегами и подчинёнными показывают успешен ли дивизион и я, как его руководитель, и в правильном ли направлении в стратегии персонала мы движемся. Не открою ни для кого секрет: «кадровый голод» влияет сейчас на все категории персонала, и моя основная задача - сохранить рабочие места и сотрудников дивизиона.

Ну и третий критерий - экономический, без него никуда! Это финансовая жизнеспособность дивизиона. Рентабельность филиалов по EBIT в 2021 году, говорит сама за себя: из 15 первых подразделений Компании ТБМ, пять - это филиалы дивизиона ТБМ-Казахстан. А 3 филиала еще и в первой пятёрке: уже несколько лет подряд филиал в городе Петропавловск занимает первое место.

Подводя итог вышесказанному, хочу отметить, что эти критерии неразрывно связаны со стратегическими целями Компании ТБМ: быть лучшим поставщиком для наших Клиентов и быть лучшим работодателем для наших Сотрудников. И чтобы на всё это у нас хватало ресурсов, в том, числе и денежных!



Какие требования вы, как директор дивизиона, предъявляете своим коллегам и подчиненным. Чего вы ждете от них?

Одним из основных моих требований к подчинённым – это быть проактивными. Брать ответственность на себя за успехи и самое главное – неудачи: не сваливать всё на обстоятельства и других людей, разбираться в причинах и исправлять их. Погружаться в процессы и исправлять их, если они дают сбой. Быть настойчивыми, если настойчивость твоя подкреплена данными и неоспоримыми фактами. У меня есть любимая крылатая фраза, с которой я иду по жизни: «Боясь быть навязчивыми, мы перестаем быть настойчивыми!» Вот этого, я и ожидаю от подчинённых и от себя в том числе.

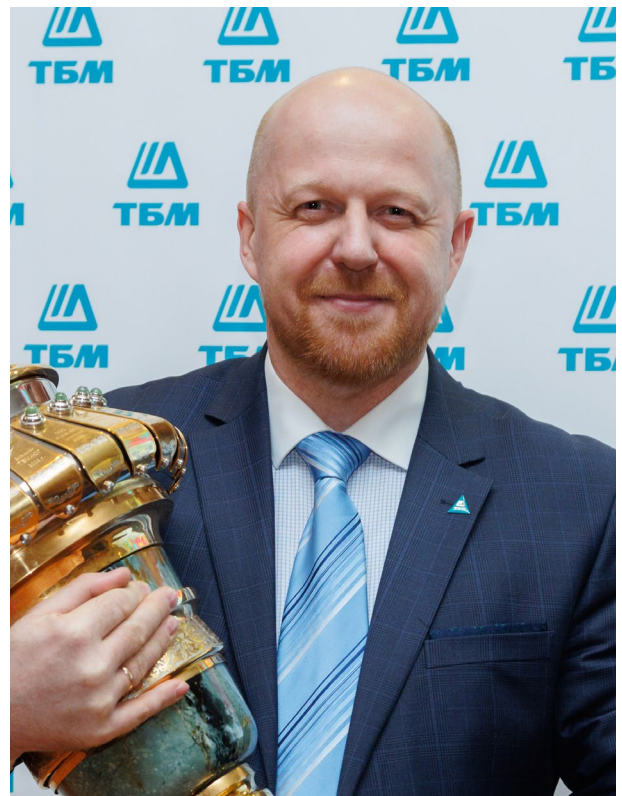
Евгений Мещеряков,
директор филиала ТБМ-Нур-Султан

ТБМ-Нур-Султан стал победителем в 4 номинациях по итогам работы в 2021 году. Держать такую планку сложно. Планируете повторять успех в 2022 году?

Для того, чтобы показать хороший результат деятельности подразделения, необходимо решать 2 основные задачи. Первая, и она наиболее важная, это собрать эффективную команду, ведь более половины успеха зависит именно от людей, которые работают как единый организм. Второе, это обеспечить эффективную, но оптимизированную работу всех бизнес-процессов. Максимум результата при меньших расходах. Только обеспечив качество в этих двух составляющих, можно свернуть любые горы.

Все 5 лет работы в компании ТБМ цель получить заветный кубок, как признание за качественную и эффективную работу, присутствовала всегда. По итогам 2019 года мне и моему коллективу в г. Петропавловск были вручены так же 4 награды, одна из которых кубок «Лидер года».

С момента начала работы в филиале г. Нур-Султан, были значительно увеличена наша доля на рынке региона, как поставщика комплектующих. А сделано это было благодаря слаженной работе всего коллектива Департамента продаж, каждый из которых является специалистом высокого уровня и вкладывается на 200%.



Наша безусловная задача, это постоянно укреплять отношения с клиентами и увеличивать свою долю на рынке. Если благодаря выполнению этой задачи нам удастся стать одним из лучших филиалов, это будет отлично.



Коллектив ТБМ-Нур-Султан

**Антон Шиндин,
директор ТБМ-Павлодар**

***Вы были учеником Школы молодого директора.
Как это помогло вам в управлении филиалом?***

Первое моё занятие в Школе молодого директора состоялось 28 октября 2021 г. я только в самом начале обучения.

На сегодняшний день занятия ведёт Шакиров Мурат Сабирович, он делится с нами своим многолетним, не побоюсь этого слова бесценным опытом Руководителя.

Все знания, которые мы получили в блоке «Операционный менеджмент» я применяю в своей повседневной работе, что однозначно положительно влияет на управление филиалом.



Коллектив ТБМ-Павлодар



**Георгий Гладнев,
директор ТБМ-Алматы**

Каким проектом достижением вашего филиала вы гордитесь?

Самое важное и масштабное достижение для нас – это становление филиала в регионе как узнаваемого и надежного поставщика. За 2 года мы смогли переломить ситуацию, которая была ранее, и добиться признания у многих Клиентов.



Коллектив ТБМ-Алматы

В чем особенность рынка в вашем филиале?

**Руслан Гайфулин,
директор ТБМ-Петропавловск**

Так как г. Петропавловск небольшой, население около 220 000, все производители, наши Клиенты и конкуренты, друг с другом общаются и различная информация по ценам, качеству, рекламациям разносится моментально.

Исходя из этого, очень важно не только работать с ценой, но и поддерживать репутацию надёжного поставщика, а так же хорошие личные отношения с нашими Клиентами. Объемы строительства нового жилья в г. Петропавловск намного ниже, чем в других городах Казахстана, поэтому большая часть продаж – это ремонт вторичного жилья, где люди ценят качество и надёжность, которое находят в лице Компании ТБМ. Наша доля продаж на рынке фурнитуры более 50%.



**Алексей Шавва,
директор ТБМ-Костанай**

За время работы филиала в Костанайе с 2006 года со всеми Клиентами у нас сложились очень доверительные, дружественные, деловые отношения. Это история длиною в 16 лет. Скажу, что благодаря нашей команде – сотрудникам филиала, с филиалом работают все VIP-Клиенты региона. Нам удается сохранить данных Клиентов в наше не простое время. Главное, что Клиенты доверяют нашей компании как устойчивому и надёжному поставщику, нашей команде, нашим знаниям, нашей отзывчивости в ответ на их запросы и потребности.

Георгий Гладнев

Уже долгие годы рынок Алматы считается центром торговли и снабжения Казахстана различными строительными материалами. Рынок достаточно разнообразен, представлен многими странами мира, многими национальностями. На территории Алматы и области возведено множество заводов, охватывающих своим производством разные отрасли. Алматы высококонкурентный рынок, что всегда держит наш филиал в тонусе и не позволяет расслабляться. На постоянном контроле ассортимент филиала, ценообразование и коллектив. Благодаря вниманию ко всем этим факторам, мы завоевываем все большую долю рынка.

Какой коллектив работает в вашем филиале? В чем его сильные стороны?

Антон Шиндин

У нас в филиале работает сплоченный и дружный коллектив, каждый из нас понимает и поддерживает Ценности Компании. Коллектив добивается успехов благодаря тому, что мы не просто Коллеги мы Команда!

Георгий Гладнев

Коллектив достаточно разнообразен. Работают сотрудники разных национальностей, разных вероисповеданий, разных возрастов. Но все мы сплотились и стали одним механизмом. Всегда на первом месте цель, которую мы достигаем вместе. Каждый сотрудник дополняет команду своими сильными сторонами, нивелируя слабые стороны другого.



Николай Попов, директор ТБМ-Уральск

Нашим коллективом я очень доволен. На сегодняшний день с уверенностью могу сказать, что удалось собрать сильную и, самое главное, дружную команду. Численность штата небольшая, поэтому взаимозаменяемость и поддержка у нас всегда в первых рядах. Это все, несомненно, и есть сильные стороны нашего филиала. Сюда можно отнести и тот факт, что в филиале есть несколько опытных сотрудников, которые работают в Компании на протяжении уже немалого срока, к ним можно всегда обратиться за советом, и они всегда готовы выполнить роль наставника.

Алексей Шавва

В Костанайском коллективе ТОО «ТБМ Казахстан» работает 9 сотрудников. 5 сотрудников работает более 8 лет. Сильные стороны коллектива филиала – это опыт и знания, накопленные за все годы. Все дело в опытных, грамотных сотрудниках, без них не получилось бы филиала, и филиал не добивался бы поставленных перед ним целей. Например, выездные менеджеры филиала: Максим Биштанковский и Евгений Калашеев, работают 15 лет, офис менеджер Леонид Кияткин – 10 лет, водитель экспедитор Александр Исупов – 8 лет. Эти годы научили нас понимать друг друга с полуслова и дали нам неоценимый багаж знаний. Именно сильный коллектив и знания, которыми обладают сотрудники филиала, помогают нам двигаться вперед, несмотря на вызовы, которые преподносит нам жизнь. Наши сотрудники – это наша команда, наша основная ценность, наша опора.

Что самое главное должны знать о вас и вашем филиале коллеги из других филиалов?

Руслан Гайфулин

В г. Петропавловск работает слаженный коллектив с индивидуальным подходом к каждому Клиенту, всегда готовый помочь друг другу, а также оказать сильную помощь другим филиалам.

Евгений Мещеряков

Сотрудники департамента продаж в г. Нур-Султане это прежде всего люди, объединенные идеей быть во всем лучшими. И ничто не мешает нам свернуть с этого пути!



Коллектив дивизиона ТБМ-Казахстан

Какая книга вас научила находить верные решения в сложных ситуациях? Или вдохновила на новые проекты?

Василий Твердохлебов

Из литературы, которую я прочитал в последнее время и читаю сейчас: книга Стивена Кови мл. «Скорость доверия». Книга А.Фридмана «Вы или вас: профессиональная эксплуатация подчинённых. Регулярный менеджмент для рационального руководителя». Сейчас по результату своей развивающей беседы с генеральным директором мне рекомендована книга, которую я изучаю в данный момент Сунь-Цзы «Искусство Войны». Сказать сейчас, что какая-то конкретно из этих книг вдохновила меня на новые проекты, я не могу, но то, что каждая из этих книг оставила свой отпечаток и расширила мои знания и кругозор - это однозначно и неоспоримо!

Алексей Шавва

Многие книги, издаваемые сейчас дают, множество рецептов, способов и подходов, но это всего лишь шаблоны и руководства к действию, трудно привести в пример какую-то одну книгу. И не всегда это книги по бизнесу, маркетингу, продажам.

Из последнего, совсем недавно, начал читать Р. Коха «Стратегия: основы стратегического планирования и пошаговая инструкция по разработке и реализации стратегических планов». Я люблю читать и художественную литературу, историческую. Авторы Дэн Г. Браун, Спицын Е. Ю.



Департамент продаж ТБМ-Нур-Султан

Евгений Мещеряков

Нет какой-то одной книги, которая бы помогла стать успешным. И это не только в бизнесе. Каждая книга дает тот или иной инструмент для реализации отдельных задач. Одна из последних прочитанных книг это «Сердце команды» М. Миллера. В этой книге мне понравилась подача информации, в которой раскрыты основные принципы командообразования и эффективной работы компании. Автор сравнивает действия многих не слишком успешных компаний с игрой в шашки, и противопоставляет им успешные компании, которые играют не в шашки, а в шахматы, мысля стратегически и просчитывая свои действия на несколько шагов вперед.

Рекомендую к прочтению всем.

Руслан Гайфулин

Я бы посоветовал ирехbnt «Спин продажи», Нил Рехэм. Данная книга помогает не только совершить сделку, но и выявить ситуацию и проблемы Клиента, аккуратно подтолкнув его к принятию правильного решения.



В каком направлении вы бы хотели развивать филиал, которым руководите? Что вам кажется наиболее важным?

Николай Попов

Мебельные комплектующие – средний и премиум сегмент. Мебельное направление в целом очень «денежное», если можно так выразиться. Спрос и маржинальность в среднем и премиум-сегменте считаю наиболее важным, на что стоит обратить внимание.

Антон Шиндин

В первую очередь очень важно не только закрепить, но и увеличить нашу долю на рынке Павлодара и регионах. У нас есть все возможности для дальнейшего успешного развития.

Наиболее важным на текущий момент считаю изучение и изменение логистических и складских процессов, а также усиление в плане комплексности продаж и расширения корзины текущих Клиентов.

Алексей Шавва

Мне кажется, что в наше нестабильное время нам необходимо сохранить команду филиала, усилиться, совершенствовать свои знания и умения, быть стабильными и надежными – это, несомненно, приведет нас к успеху. А с такой командой нам не страшны никакие вызовы и трудности!



**ЗА ВСЮ МОЮ
РАБОТУ В ТБМ
Я НЕ ПОМНЮ ДВУХ
ОДИНАКОВЫХ ЛЕТ**



Сейчас мало быть просто руководителем. Современным компаниям нужны «капитаны», ведущие свою команду к победе. Но ведь руководители — это такие же обычные люди и ничто человеческое им не чуждо. О том, с какими трудностями может столкнуться каждый из нас в своей работе, что такое профессиональное выгорание и как грамотно организовать свое рабочее время, читателям журнала «Планета ТБМ» рассказал Олег Кудинов, заместитель генерального директора по коммерческим вопросам в направлениях ПВХ и алюминий.

Олег Анатольевич, не так давно вы получили повышение в должности, а как начиналась ваша карьера в ТБМ?

На работу в ТБМ я пришел по объявлению, оно было опубликовано в газете и попало на глаза мне совершенно случайно, это была вакансия офис-менеджера. Но привлекла меня, пожалуй, не должность, а именно сама Компания ТБМ: тот размах, с которым возводился офис ТБМ в Мытищах.

В начале 2000 годов Мытищи не так активно застраивались, как в настоящий момент, и я обратил внимание на большую стройку на окраине города, из любопытства подошел на строительную площадку и спросил у охранников, что за масштабное строительство. Охранник поведал мне, что какая-то большая московская компания переезжает сюда. Как раз мимо проходил мужчина в строительной каске, которого я спросил, чем будет заниматься эта компания, и он мне охотно и более подробно рассказал о ТБМ. Этот человек был Макаров Олег Юрьевич, который и занимался строительством этого объекта.

Поэтому, когда через два года в газете я увидел объявление о наборе персонала, то решил попробовать устроиться на работу в ТБМ. Тем более, что в тот момент я решил изменить свою жизнь, прекратить заниматься собственным бизнесом и устроиться в крупную компанию для более серьезной работы на федеральном уровне. Я прекрасно понимал, что работа в большой компании будет происходить совершенно по иным принципам, чем я привык ранее и поэтому начинать развиваться необходимо было с самых азов. И было очень полезно то, что, поступив на работу в ТБМ на должность офис-менеджера, я сначала месяц проработал на складе комплектовщиком, а потом еще месяц – в отделе розничных продаж филиала Москва.

Надо сказать, что первые полгода были очень сложными, пришлось осваивать с нуля незнакомую мне тему, ассортимент, систему самой работы, но у меня были великолепные наставники (Алексей Симонов, Сергей Платонов, Наталия Шестопалова, Виталий Лоханков, Илья Агалаков), которые мне очень активно и с желанием помогали войти в рабочий ритм ТБМ. Благодаря им я в короткое время освоился в офисе и с каждым днем работа становилась все интереснее и интереснее. В те годы ТБМ активно рос, открывались новые филиалы, вводились новые продукты, рынок динамично развивался. И это очень мотивировало, так как прикладываемые усилия давали ощутимый результат.

“

Было очень полезно то, что, поступив на работу в ТБМ на должность офис-менеджера, я сначала месяц проработал на складе комплектовщиком, а потом еще месяц – в отделе розничных продаж филиала Москва.

С какими трудностями по мере карьерного роста Вы сталкивались и как их разрешили?

Трудностей было немало, они были и внешние, и внутренние. Как я уже говорил приходилось с нуля всё осваивать, за годы работы в ТБМ я прошёл обучение более чем по 20 различным направлениям. Это были курсы различных техник продаж, основ маркетинга, ведения переговоров, проведения презентаций, публичных выступлений, да всего сейчас уже и не вспомню, но одно могу сказать точно, что повышений квалификации было много, они были регулярными и с каждым новым обучением появлялись новые навыки. Надо отдельно отметить, что большой вклад в мое развитие внесли Виктор Феликсович и Мурат Сабинович, много их нервов я потратил, но они ежедневно, неустанно и с терпением продолжали мое развитие, как и многих других в ТБМ. Это отличные наставники и это ни в коей мере не слова лести, поверьте, у меня уже был богатый опыт за плечами и мне было с чем и с кем сравнивать и поэтому я им очень благодарен. Я думаю, что только так, постоянно обучаясь, можно идти вперед. Жизнь за окном меняется очень быстро и стоять на месте недопустимо, приходится каждый день изучать что-то новое и мне кажется, что именно из постоянных познаний и состоит жизнь современного активного человека.

Внешние трудности нам регулярно преподносит наш рынок, конкурентная ситуация, бесконечная череда вопросов с нашими поставщиками в самых различных направлениях. Этот вид трудностей, на мой взгляд, помогала преодолевать командная работа всего нашего коллектива. Мне сложно даже описать, насколько важен этот аспект для развития, именно команда единомышленников, хорошо подготовленных, обученных и понимающих друг друга может преодолеть любые проблемы. Создать команду нелегко, но нам в ТБМ это точно удавалось и удается до сих пор.

Олег Анатольевич, высокая должность, это всегда большие нагрузки и плотный график работы. Как при таком графике вы справляетесь с профессиональным выгоранием? Находите ли вы в своем графике место для отдыха и развлечений? Чем увлекаетесь?

Я, конечно, знаком с термином «профессиональное выгорание», но, наверное, я счастливый человек, так как никогда не испытывал этого чувства. За всю мою работу в ТБМ я не помню двух одинаковых лет, всё всегда по-разному, совершенно разные ситуации, разные задачи и варианты их решения. Динамика развития рынка, технологий, новых методов работы настолько высокая, что не успеваешь задуматься о каком-либо выгорании. Надеюсь, что

также интенсивно и интересно будет и дальше. Относительно графика – вы правы, он очень плотный, иногда совершенно не хватает времени, приходится очень скрупулёзно расставлять приоритеты, в такой ситуации я перехожу на максимально четкое следование планированию календаре, это очень помогает привести мысли и действия в порядок. Когда в голове и событиях выстраивается порядок, скорость работы и её производительность увеличивается, но, безусловно, возникает напряжение, которое потом обязательно надо снимать.

В качестве разрядки все очень банально, для меня уже давно стало очевидно, что лучшее снятие напряжения — это любая физическая нагрузка. Среди недели у меня не так много вариантов – это зарядка с утра и очень часто, когда позволяют погода и дневной график, иду с работы и на работу пешком, сознательно не еду на авто, получается около 5 км ходьбы в день. В выходные дни в весенне-летний период катаюсь на велосипеде по пересеченной местности, а в зимний - стараюсь не пропускать каток. Ну и, конечно же, баня, которая позволяет снять усталость за неделю.

Из развлечений я предпочитаю общаться с друзьями, которых у меня много, мы часто собираемся у нас дома семьями и весело и интересно проводим время.

Идеальный отпуск для вас это...

На счет отпуска тоже все просто. Сразу скажу, что all-inclusive в Турции и Египте совершенно не мой формат отдыха, так как я дольше одного дня просто не могу усидеть на пляже без дела. Именно поэтому свой отпуск я стараюсь делить на две части и проводить время активно. В весенний отпуск, как правило, я планирую с друзьями путешествие на авто по новым интересным местам, за одну неделю мы обычно накручиваем не одну тысячу километров, благо мест, где еще не был много: и в России, и за рубежом.

В летний отпуск стараюсь продвинуться с семьёй ближе к морю, но всегда планирую так, чтобы первая половина дня была для отдыха на пляже, а вторая в движении по новым местам. Для этого обычно берем в аренду авто в том месте, где мы отдыхаем. Таким образом, удается и на пляже побывать, и посмотреть новые места. Всегда много общаемся с местными жителями в любом уголке, куда нас занесет, это всегда интересно, как и чем живут другие люди, узнаешь много нового.





МЫ – ОДНА КОМАНДА!

Лидер года среди филиалов – это почетное звание хочет носить каждый, а достается оно только одному. По итогам 2021 года пальму первенства перехватил коллектив из города Сочи.

О том, как филиалу ТБМ-Сочи удалось вырваться в лидеры, обогнав оппонентов, чем важна коллективная работа, и почему стоит посетить этот красивый город, читателям журнала «Планета ТБМ» рассказал директор филиала Сергей Бешлиу.



Сергей, вашему филиалу уже доводилось ранее становиться лидером года? Если да, то каково это вновь стать первым?

Наш филиал никогда не становился первым, но на протяжении последних лет занимал лидирующие позиции. По итогам 2018 года филиал занял второе место в рейтинге, а по итогам 2019 – третье место. Поэтому, каково вновь стать первым, расскажу в следующий раз!

На ваш взгляд, что вам помогло добиться таких впечатляющих результатов в 2021 году? С какими проблемами сталкивались и как удалось их преодолеть?

Конечно, я должен начать с того, что сложно выделить какой-то один или даже несколько факторов. Все работает как слаженный механизм, только при правильной работе каждой детали. Я искренне считаю, что коллектив и атмосфера в нём является залогом всех достижений на нашем филиале. Ведь согласитесь, что приятно трудиться в дружественной атмосфере, в атмосфере доверия и взаимопонимания, в условиях, когда каждый понимает свою роль, свои задачи и обязанности. В таком коллективе комфортно работать и все рабочие вопросы, в том числе, трудности легко решаются.

Понимание своих обязанностей и уровня ответственности перед коллегами и Клиентами в здоровом коллективе приводит к тому, что все сотрудники филиала самостоятельно ставят перед собой цели и задачи и самостоятельно решают их, не ограничивая себя во времени. Отсюда, как следствие, вытекает то, что Клиенты чувствуют это. Клиенты хотят к нам возвращаться. Они уверены, что на филиале им рады и всегда встретят приветливой улыбкой. С Клиентами мы стараемся выстраивать дружеские отношения. В такой атмосфере Клиенты больше идут на контакт. Дают больше обратной связи и положительной, и той, над которой нужно поработать. А чем отзывчивее Клиенты, тем нам легче увеличивать ассортимент покупок. Ведь одной из приоритетных задач филиала, которую мы сами себе ставим, является увеличение комплексности закупок.

Одной из основных проблем в филиале, как вначале 2021 года, так и в прошлые годы, у нас была доставка. Обеспечение доставки осуществлялась силами одной грузовой газели, что доставляло определенный дискомфорт Клиентам, т. к. протяженность города от Псоу до Лазаревского составляет более 130 км, а в летний сезон это расстояние усугублялось еще пробками, что очень мешало доставлять товар Клиентам точно в срок. В конце 2020 года было принято решение совместно с руководством Южного дивизиона о покупке второй газели и найме второго водителя, данные действия помогли нам решить проблему доставки.



Какими Вы видите перспективы филиала в этом году? В каких направлениях Вы планируете развиваться какие проекты реализовать?

2022 год, в силу происходящих в стране, да и в мире событий будет нелегкий для филиала, мы приложим максимум усилий для преодоления любых сложностей. Планируем развитие таких проектов как: «Кухни», PSK – порталы для ПВХ и ALU конструкций. На сегодняшний день у нашего филиала есть большие перспективы для развития данных направлений. Так же не оставим без внимания наши сервисы для Клиентов: «ТБМ-Онлайн», «УНТ», «Доставка»

Ранее вы сказали, что заслуга вашего первенства - коллектив, его слаженная работа. Как бы вы охарактеризовали коллектив филиала ТБМ-Сочи?

Ключевую роль в достижении целей филиала играет коллектив и каждый его сотрудник по отдельности. Наш филиал является дружной и слаженной командой. У каждого сотрудника четко прописаны его обязанности, но в случае необходимости каждый знает, что коллега всегда поможет, подставит плечо и не подведёт.

Наш коллектив сплоченный, компетентный, профессиональный, вовлеченный в процесс и работу. Именно благодаря упорному труду каждого сотрудника нам удастся добиваться высоких показателей. У нас в коллективе царит атмосфера сотрудничества, пар-



тнерских отношений, взаимовыручки и взаимопонимания. Благодаря тому, что все мы находимся в одном информационном поле, существует постоянный диалог и контакт между коллективом и руководителем филиала, идет постоянный обмен информацией о проделанной работе, полученных результатах, успехах и неудачах, целях, задачах и планах на будущее. Мы одна команда! Пользуясь случаем, хотел бы выразить признательность и поблагодарить всех сотрудников филиала за их самоотдачу и огромный вклад в общее дело и развитие филиала.

Вы часто встречаетесь коллективом в неформальной обстановке? Как проводите время, есть ли у вас излюбленные места для встреч?

К сожалению, встречаться в неформальной обстановке удается очень редко, на постоянной основе собираться коллективом получается на такие мероприятия, как День рождения Компании и Новый год. Но в этом году будет еще один повод собраться коллективом: отметить победу в номинации «Лидер года». Мы пока еще не обсуждали в каком формате и где будет проходить празднование, но уверен, что оно пройдет очень весело, с морем позитива и хорошего настроения!

Сочи – очень красивый город, поделитесь несколькими интересными экскурсионными маршрутами с читателями. Есть ли какие-то особенности, традиции обычаи у сочинцев?

Да, Сочи очень красивый город и на протяжении последнего десятилетия он только преобразуется, локомотивом этого развития стало проведение у нас в городе зимних олимпийских игр. По сути, г. Сочи – это один большой туристический и экскурсионный маршрут. На сегодняшний день могу отметить два самых полярных направления для туристов. Это Красная поляна, географическое расположение которой позволяет посещать и наслаждаться видами и красотой данного места круглогодично и Олимпийский парк, который представляет собой грандиозный комплекс сооружений, возведенных для проведения XXII зимних Олимпийских игр 2014 года. Для его постройки было выбрано живописное место на берегу Черного моря в Имеретинской низменности, в Адлерском районе нашего города Сочи. Также в окрестностях Сочи многочисленное количество красивых водопадов и пещер. Одним из самых больших водопадов в Краснодарском крае является Ореховский водопад. Его высота составляет более 30 метров и находится он вблизи нашего филиала. Место очень хорошее по энергетике. В жаркую погоду здесь отлично можно освежиться, поплавав под водопадом или в речке Сочинке. О красотах нашего города можно говорить часами.



В г. Сочи проживает более 120 национальностей и выделить какие-то либо обычаи и традиции очень трудно, т.к. у каждого народа они свои. Определить, какие из них исконно сочинские, невозможно. Все народы, проживающие на территории Сочи, объединяет кавказское гостеприимство.



ЧТОБЫ СТАТЬ СИЛЬНЕЕ, НУЖНО ИГРАТЬ С БОЛЕЕ СИЛЬНЫМИ СОПЕРНИКАМИ

Для многих людей хобби – это отдушина, которая помогает переключиться с режима «работа» на команду «отдых». Порой это единственный способ забыть о тревожной планерке, трудном Клиенте или негативной реакции на проект. О своих увлечениях редакции журнала «Планета ТБМ» рассказал Анатолий Ковердяев, заместитель генерального директора по коммерческим вопросам в направлениях мебель и деревянные конструкции.



“

Теннис – это шахматы в движении: очень хорошо развивает критическое мышление, ты постоянно ставишь под сомнение видимую глазами текущую ситуацию и стараешься проработать несколько логичных сценариев развития будущих событий



Анатолий, высокая должность — это всегда большие нагрузки и плотный график работы. Находите ли вы в своем графике место для отдыха и развлечений? Чем увлекаетесь?

На мой взгляд, социальный статус и плотный график не могут помешать стремлению человека к самосовершенствованию и гармонии. В сутках 24 часа, работаем мы 9-10 часов в будни, остальное время я уделяю семье, а также своему физическому, психическому и духовному здоровью. Правильно восстановиться и зарядиться новыми жизненными силами мне помогает чтение и занятие в спортивных секциях: плавание, баскетбол, большой теннис.

Со школьных лет я играл в баскетбол в юношеской спортивной школе, и был приятно удивлен на собеседовании в ТБМ, узнав о наличии секции баскетбола в Компании, которую посещаю на протяжении 14 лет.

Командные виды спорта не только развивают физику, но также вырабатывают навыки мышления и принятия решений во благо команды. Эти навыки достаточно важны в бизнесе, особенно для руководителя, который управляет большим коллективом.

Бассейн, как правило, посещаю по выходным, для меня это массаж невесомостью и достижение чувства равновесия - обожаю это ощущение, оно действительно перезагружает организм, ровно как мы перезагружаем компьютер.

Не буду лукавить, и скажу, что имею информацию о вашем увлечении теннисом, почему именно этот вид спорта вам близок, как давно занимаетесь, каких результатов достигли?

До ТБМ я работал в отделе маркетинга компании «Кубок Кремля», мы занимались организацией международных соревнований по большому теннису. С большим уважением я смотрел на мировых звезд тенниса, известных политиков страны, которые играли на кортах «Олимпийского» и мечтал когда-нибудь освоить эту игру.

Большой теннис для большинства россиян моего поколения — недоступная игра (нужен тренер, корт, инвентарь и т.д.), но ТБМ подарил мне такую возможность 5 лет назад. Коллеги пригласили меня в группу новичков для занятий с тренером, с тех пор для меня открылся целый мир с новыми ощущениями и новыми вызовами. Три года я плотно занимался с тренером О.Н. Хабаровым, я очень ему благодарен за силы, терпение и внимание которые он мне уделил.

Теннис - это шахматы в движении: очень хорошо развивает критическое мышление, ты постоянно ставишь под сомнение видимую глазами текущую ситуацию и стараешься проработать несколько логичных сценариев развития будущих событий.

Я не выступаю на турнирах поскольку выходные дни - это время для семьи и близких, сейчас играю с разными теннисистами, но всегда следую правилу, «чтобы стать сильнее, нужно играть с более сильными соперниками», а таких мастеров в нашей компании поверьте не мало, огромное спасибо им за тренировки и отдельная благодарность основателям компании за заботу о здоровье сотрудников.

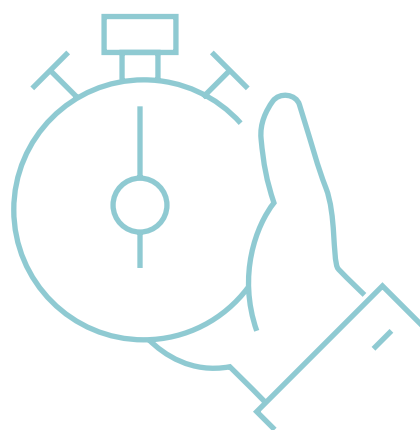
Идеальный отпуск для вас это..?

Идеальный отпуск для меня - отпуск с семьей, там где тепло, есть море, возможность увидеть что-то новое, и ловит связь чтобы изредка интересоваться как дела в компании. Да, я стараюсь не отстраняться от рабочих вопросов полностью в отпуске, и не потому что это нужно компании, это нужно мне. За столько лет работы я просто привык к такому ритму работы и, когда этого нет, «чувствую себя не в своей тарелке».

В ЗДОРОВОМ ЗДОРОВЫЙ Д



ТЕЛЕ – УХ!



Под таким лозунгом встретили в Перми 19 День рождения филиала, совместив его с получением значков ГТО. Памятным и приятным моментом мероприятия, стало вручение значков ГТО Василием Кузнецовым, депутатом Пермской городской Думы, который также является координатором спортивных проектов в Приволжском федеральном округе.

Василий Владимирович отметил, что сейчас возрождаются традиции продвижения спорта на предприятиях и очень ценно, что коллектив ТБМ одним из первых поддержал данное веяние, сплоченно и результативно проявив себя в сдаче норм ГТО.



ИЗ ИСТОРИИ

Всероссийский физкультурно-спортивный комплекс «Готов к труду и обороне» — полноценная программная и нормативная основа физического воспитания населения страны, нацеленная на развитие массового спорта и оздоровление нации.

Общероссийское движение «Готов к труду и обороне» действовало в нашей стране с 1931 по 1991 гг. и охватывало население в возрасте от 10 до 60 лет. Благодаря ГТО в СССР появились свои чемпионы и победители, программа воспитывала и влияла на здоровый образ жизни каждого человека. С распадом СССР комплекс ГТО прекратил свое существование, но с 2014 года в России началось его возрождение.

Современный комплекс ГТО состоит из 11 ступеней в соответствии с возрастными группами и нормативами по трем уровням трудности, соответствующих золотому, серебряному и бронзовому знакам отличия. Упражнения определяют уровень развития физических качеств человека: выносливости, силы, гибкости и его скоростных возможностей.

По итогам сдачи норм золотые значки ГТО получили:



Дмитрий Костромитин



Дмитрий Кольцов



Наталья Чирцова



Светлана Русинова



Юлия Снигирева

Серебряные значки ГТО завоевали:



Александр Сметанин, Людмила Аксенова, Александр Ильичев

Бронзовые значки получили:



Владимир Бажутин и Иван Усов



Со своей стороны, коллеги из Перми поблагодарили коллектив ГТО за отличную организацию всех этапов сдачи норм и вручили Благодарственное письмо.

Завершился праздничный вечер игрой «Мозгобойня», где каждый из участников смог проявить себя на изобретательность, сообразительность и скорость. Ведь в здоровом теле – здоровый дух!
А со здоровым духом нам все задачи по плечу!



НАГРАЖДЕНИЕ ПОБЕДИТЕЛЕЙ ГОДОВОГО РЕЙТИНГА ПО ИТОГАМ 2021 ГОДА

Момент, которого ждут все сотрудники! Ежегодная церемония награждения победителей годового рейтинга на этот раз проходила в загородном отеле «Ареал».

2021 год был непростым не только для Компании, но и для каждого из сотрудников. Совместными усилиями все мы смогли подтвердить свои лидерские позиции и показать гибкость и готовность развиваться, несмотря на различные, причем не всегда благоприятные обстоятельства.

По доброй традиции открыл награждение приветственной речью, обращенной ко всем участникам, учредитель группы Компаний ТБМ Виктор Тренев.

Он поблагодарил коллектив за его слаженную работу, а также руководителей за их грамотные действия. Виктор Феликсович пожелал всем сотрудникам не останавливаться на достигнутом, ставить амбициозные цели и, конечно же, добиваться их.



Лидерами 2021 года по различным товарным направлениям стали:

- «Лидер по продвижению мебельной фурнитуры» — филиал Москва-Регионы
- «Лидер по продвижению мебельных фасадов» — филиал в г. Воронеже
- «Лидер по продвижению систем для шкафов купе» — филиал в г. Ростов-на-Дону
- «Лидер по продвижению лакокрасочных и клеевых материалов» — филиал в г. Нур-Султане
- «Лидер по продвижению комплектующих для деревянных дверей» — филиал в г. Москве
- «Лидер по продвижению комплектующих для стеклопакетов» — филиал в г. Нур-Султане
- «Лидер по продвижению комплектующих для монтажа» — филиал в г. Ставрополе
- «Лидер по продвижению ПВХ дверной фурнитуры» — филиал в г. Москве
- «Лидер по продвижению крепежа» — филиал в г. Нур-Султане
- «Лидер по продвижению оконных ручек» — филиал в г. Алматы
- «Лидер по продвижению раздвижных систем» — филиал в г. Набережные Челны
- «Лидер по продвижению оконной фурнитуры Internika» — филиал в г. Омске
- «Лидер по продвижению строительных алюминиевых систем ALUMARK и комплектующих для алюминиевых окон и дверей» — филиал в г. Пятигорске
- «Лидер по продвижению автоматики для окон и дверей» — филиал в г. Самаре

В блоке награждения по управленческим показателям победителями стали:

- «Лидер по блоку «Финансы» среди дивизионов» — ТБМ-Казахстан
- Лидер по блоку «Финансы» среди филиалов» — ТБМ-Сочи
- Звание «Лидера по логистике» удостоились сразу два дивизиона: ТБМ-Приволжье и ТБМ-Юг
- «Лидер по логистике среди филиалов» получает филиал из города Павлодар
- «Лидер по продажам среди дивизионов» — ТБМ-Казахстан
- «Лидер по продажам среди филиалов» — ТБМ-Набережные Челны



В номинации «Самый эффективный интернет-магазин» победил ТБМ-Москва

В номинации «Самый быстрорастущий розничный магазин» победителем стал интернет-магазин ТБМ-Барнаул



В прошлом году сотрудниками Корпоративного университета ТБМ была проведена большая работа по оценке качества телефонных переговоров менеджеров по продажам. По итогам этой оценки и отзывам Клиентов были выбраны самые клиентоориентированные менеджеры и самые клиентоориентированные филиалы в 2021 году.

Самыми клиентоориентированными филиалами были признаны ТБМ-Ярославль, ТБМ-Омск, ТБМ-Астрахань.

Награждены дипломами «ТБМ», как самые клиентоориентированные менеджеры:

- Андрюшкин Сергей Валентинович, руководитель отдела розничных продаж, Пятигорск
- Жаров Егор Андреевич, продукт-менеджер, Ярославль
- Жуков Евгений Александрович, выездной менеджер, Киров
- Зубович Анастасия Вячеславовна, офис-менеджер, Фаниполь
- Литвинова Анна Геннадьевна, офис-менеджер, Иркутск
- Орехова Ольга Юрьевна, руководитель отдела розничных продаж, Воронеж
- Панчурин Юрий Александрович, старший менеджер по продажам отдела розничных продаж, Москва
- Попова Наталья Николаевна, менеджер по продажам отдела розничных продаж, Самара
- Тишин Егор Андреевич, ведущий менеджер по продажам отдела розничных продаж, Москва
- Хорошильцева Елена Юрьевна, менеджер по продажам отдела розничных продаж, Воронеж



Самым клиентоориентированным сотрудником Управляющей компании в 2021 году стала Лариса Шарок



Самым клиентоориентированным подразделением 2021 года стал Департамент персонала

«Лидером по управлению персоналом среди дивизионов» стал ТБМ-Беларусь
В номинации «Лидер по управлению персоналом среди филиалов» победителем стал ТБМ-Астрахань



Специальные номинации от департамента персонала

Номинация прорыв года:

Антон Шиндин

Айрат Валихаметов

Номинация «Народное признание» — Артем Лошаков



Школа молодого директора:

Большаков Константин

Берёза Александр

Поляков Алексей

Куницын Дмитрий

Саломасов Роман

В номинации «Лидер года среди филиалов» 3 место занял филиал ТБМ-Ярославль



Второе место почетно разделили ТБМ-Набережные Челны и ТБМ-Нур-Султан



1 место в номинации «Лидер года» среди филиалов занял ТБМ-Сочи



В номинации «Лидер года среди дивизионов» в 2021 году третье место занимает регион ТБМ-Север



Второе место в этой же номинации «Лидер года среди дивизионов» присуждается дивизиону ТБМ-Юг



Победителем итогового годового рейтинга
Компании ТБМ за 2021 год в номинации «Лидер года»
стал дивизион ТБМ-Казахстан

Мы поздравляем коллег с победой и желаем
всем удачи в новых достижениях!

СМАРТ-КАЛЕНДАРИ – ЭФФЕКТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ ПРОИЗВОДСТВЕННЫМИ ПРОЦЕССАМИ

В 2022 году Компания ТБМ выпустила смарт календарь «Кайдзен на производстве» для своих Клиентов, имеющих собственное производство и желающих улучшить и усовершенствовать процессы. На каждой странице календаря в стиле инфографики показаны методики использования наиболее эффективных инструментов кайдзен. Смарт-календарь ТБМ будет интересен собственникам бизнеса, директорам производств, технологам, руководителям цеха – всем тем, кто отвечает за выпуск и качество готовой продукции.

Фактически смарт-календари — новая схема планирования, рассчитанная на системную работу. Если методично пользоваться этим эффективным инструментом, результат не заставит себя долго ждать — повысится производительность и снизятся издержки.

Что представляют собой смарт-календари

Умные календари появились относительно недавно — в 2018 году. Их придумали сотрудники компании Smart Reading для систематизации информации. При разработке метода специалисты компании задействовали методику саммари. Ее суть заключается в кратком и емком изложении полной информации, содержащейся в обучающих книгах или курсах.

Календари быстро доказали свою эффективность, и их область применения расширилась на разные сферы жизнедеятельности. Предложенная методика позволяет методично добиваться поставленных целей в любой области:

- в бизнесе;
- на производстве;
- в учебе;
- в спорте;
- в науке.

Смарт-календари помогают развиваться в любой выбранной теме. Для предпринимателей особый интерес представляют производственные и бизнес-процессы. Эта методика основана на многократном обращении к ценной информации. На страницах смарт-календарей представлена концентрированная информация, которая помогает:

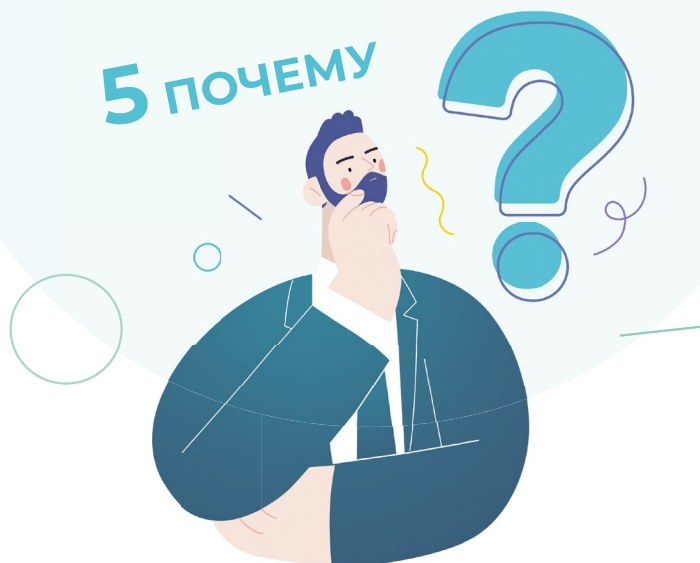
- погрузиться в тему;
- мотивировать себя на дальнейшее развитие;
- получать актуальный контент;
- поддерживать интерес к теме в течение 12 месяцев.

Для реализации этих задач на каждой странице умного календаря представлена следующая информация:

- профессиональная инфографика;
- QR-код, отсылающий к полезному контенту по теме месяца;
- краткая выжимка из контента по теме месяца;
- практическое задание по изученному материалу.

Перечень предоставленных сведений продуман до мелочей. В смарт-календаре нельзя найти случайный контент или изображение. Вся предложенная информация позволяет максимально быстро добиться поставленных целей.

5 ПОЧЕМУ



КАК ОПРЕДЕЛИТЬ ИСТОЧНИК ПРОБЛЕМ?

Метод «5 Почему?»

Пятикратное повторение вопроса «Почему?» поможет вам разобраться в первопричине проблемы и устранить ее.

Как нужно действовать?

1. **Проблема**
Начните с определения проблемы, которую вы хотите решить.
- 2. **Задайте вопрос "почему?"**
Далее задайте вопрос: «Почему это происходит?» – и запишите причины возникновения данной проблемы.
- 3. **Повторите несколько раз**
Повторите процесс для каждого из ответов. Продолжайте, пока не выйдете на первопричину.

Проблема	1 Почему?	2 Почему?	3 Почему?	4 Почему?	5 Почему?
Шкаф у покупателя не собирается	Потому что детали не подходят в размерах	Потому что измеряют неточной рулеткой	Потому что снабжение решило сэкономить на рулетках и купили самые дешевые	При заказе рулеток никто не оговаривал требования к ним (чтобы были проверенные).	Потому что при заказе не учитывали качество конечного продукта



Сканируйте qr-код для детальной информации.

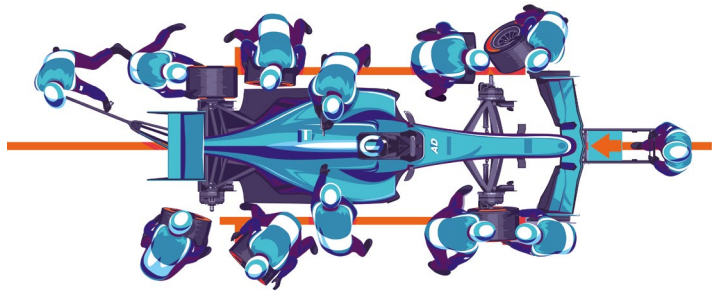
05 МАЙ

НЕДЕЛЯ	ПН	ВТ	СР	ЧТ	ПТ	СБ	ВС
17							1
18	2	3	4	5	6	7	8
19	9	10	11	12	13	14	15
20	16	17	18	19	20	21	22
21	23	24	25	26	27	28	29
22	30	31					

“

Нам тоже подарили ваш календарь.
 Это 🔥. Очень полезный и интересный!
 А идея с QR-кодом просто супер! 🙌

tuacucina_mebel_na_zakaz



КАК СОКРАТИТЬ ВРЕМЯ НА ПЕРЕНАЛАДКУ ОБОРУДОВАНИЯ?

Быстрая переналдка (SMED)

Процесс переналдки производственного оборудования для перехода от производства одного вида детали к другому за максимально короткое время. SMED (англ. Single Minute Exchange of Dies).

Внедрение SMED приводит к сокращению времени производства до 90%, снижению требований к квалификации персонала и росту производительности до 20%.

Основные шаги для организации быстрой переналдки

- 1 Разделите внутренние (при остановке оборудования) и внешние (без остановки оборудования) операции.
- 2 Преобразуйте внутренние действия во внешние.
- 3 Упростите процесс переналдки (сократите внутренние работы + сократите внешние работы).
- 4 Стандартизируйте новый процесс.



Сканируйте qr-код для детальной информации.

12 ДЕКАБРЬ

НЕДЕЛЯ	ПН	ВТ	СР	ЧТ	ПТ	СБ	ВС
48				1	2	3	4
49	5	6	7	8	9	10	11
50	12	13	14	15	16	17	18
51	19	20	21	22	23	24	25
52	26	27	28	29	30	31	

Пример практического применения — смарт-календарь Кайдзен

На 2022 год компания ТБМ для своих Клиентов, имеющих производство, выпустила смарт-календарь «Кайдзен на производстве». Этот умный календарь разработан для выявления проблем и последующего их решения. Результат его использования — успешное развитие производства. В основу смарт-календаря положена методика Кайдзен, означающая каждодневное улучшение. Ее упрощенная версия известна по принципу маленьких шагов навстречу успеху.

Основная суть философии Кайдзен заключена в том, что предприятий без проблем не существует. Их устранением должны заниматься заинтересованные сотрудники. Причем в качестве стимула вместо штрафов используются личные поручительства работников, которые обязуются больше не создавать проблем.

Системная работа над выявлением и устранением недостатков рассчитана на год и распределена по месяцам, поэтому календарь Кайдзен очень удобен для выполнения поставленных задач.

Смарт-календарь «Кайдзен на производстве» показывает эффективные способы решения задач:

- сокращение потерь при помощи картирования потока;
- уменьшение времени, необходимого для выполнения определенной операции или производства единицы продукции;
- определение основных и косвенных источников проблем;
- постоянное улучшение процессов при помощи метода PDCA;
- организация рабочего места при помощи системы 5С;
- выявление отклонений от стандартов;
- устранение вариативности при выполнении заданий;
- быстрое обучение персонала;
- эффективный контроль качества при помощи 7 простых методов контроля;
- улучшение восприятия информации;
- ускорение процессов переналадки оборудования.

Методика совершенствования предназначена как для менеджмента предприятий, так и рабочих. Благодаря этому она позволяет устранить проблемы на всех уровнях производственного процесса, а постоянный визуальный контакт со смарт-календарем Кайдзен позволит избежать ошибок в процессе совершенствования.





28-Я ВЫСТАВКА СТРОИТЕЛЬНЫХ И ОТДЕЛОЧНЫХ МАТЕРИАЛОВ MOSBUILD

С 29 марта по 1 апреля прошла очередная ежегодная выставка MosBuild. Производители и поставщики строительных и отделочных материалов, руководители оптовых и розничных компаний, а также специалисты рынка собираются на выставке, чтобы обсудить актуальные проблемы индустрии, поделиться разработками, новыми коллекциями материалов и задать актуальные тенденции на предстоящий год.

Один из ключевых партнеров ТБМ, компания AGT, также приняла участие в специализированной выставке MosBuild в Москве. Общим решением стало совместное участие сотрудников компаний-партнеров на стенде для более эффективной и комплексной работы по привлечению новых Клиентов и информационного освещения торговой программы.

Значительную часть ассортимента компании AGT представляют напольные покрытия, поэтому большая часть стенда на выставке была посвящена именно ламинату. Для посетителей выставки были доступны как базовые коллекции: Effect, Armonia, Bella, Natura Line и Natura Select, так и новинки: Pruva, Concept NEO, Defne, Yoga, Marco Polo, а также трендовые разработки в рамках существующих коллекций.

Большой интерес у дизайнеров, посетивших стенд AGT, вызвали представленные стеновые профили МДФ, ведь данный продукт в последнее время активно используется для отделки различных помещений.

Помимо этого, стеновые профили помогают эффективно зонировать пространство и акцентировать внимание на определенных зонах в помещении.

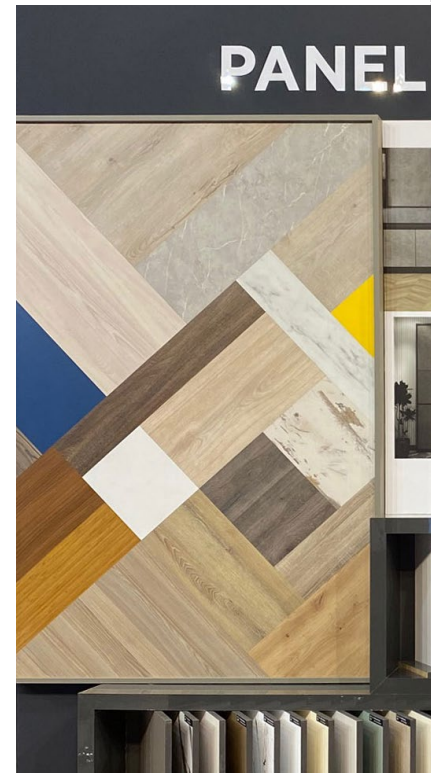
Стеновые панели выпускаются в различных сечениях и декорах, в том числе, в декорах SUPRAMAT, уже хорошо известных российскому потребителю. В ближайшее время новый актуальный продукт будет представлен и в складской программе ТБМ.

Бесспорный интерес и пристальное внимание посетителей стенда вызвала зона плитных материалов для мебели.

Можно было познакомиться с актуальными декорами широко известной российским покупателям коллекции SUPRAMAT.

Помимо этого, для гостей стенда была анонсирована совершенно новая коллекция ЗР, которая в ближайшее время уже появится в торговой программе ТБМ.

Несмотря на выраженную строительную тематику выставки, сотрудники мебельного направления компании ТБМ на протяжении всей выставки работали на стенде AGT, привлекая новых Клиентов и знакомясь с новыми целевыми группами покупателей, ведь для мебельного сектора это был первый совместный опыт участия именно в строительной выставке.





Положительным итогом мероприятия можно отметить результативные переговоры с ключевыми мебельными Клиентами Московского региона, которые специально посетили стенд AGT во время выставки, а также успешные переговоры о дальнейшем сотрудничестве и расширении торговой программы компаний ТБМ и AGT.

Компания ТБМ выражает благодарность AGT за эффективное сотрудничество на стенде, а также сотрудникам мебельного направления за слаженную и профессиональную работу на выставочном стенде AGT: Песковой Татьяне, Терехину Григорию, Малащенко Александре, Курбатову Денису, Цвилю Владимиру.

До новых встреч на стенде AGT на 29-й выставке строительных и отделочных материалов MosBuild 2023!

GET BO



Программа лояльности
для Клиентов ТБМ

BONUS

Открой мир бонусов ТБМ
www.getbonus.online



Большой вклад в подготовку этого номера внесли:

- **Сергей Бешлиу**, директор филиала ТБМ-Сочи
- **Виталий Витер**, генеральный директор ООО «ТБМ»
- **Руслан Гайфулин**, директор филиала ТБМ-Петропавловск
- **Георгий Гладнев**, директор филиала ТБМ-Алматы
- **Анатолий Ковердяев**, заместитель генерального директора по коммерческим вопросам
- **Олег Кудинов**, заместитель генерального директора по коммерческим вопросам
- **Татьяна Пескова**, ведущий продукт-менеджер
- **Евгений Мещеряков**, директор филиала ТБМ-Нур-Султан
- **Николай Попов**, директор филиала ТБМ-Уральск
- **Василий Твердохлебов**, директор дивизиона ТБМ-Казахстан
- **Алексей Шавва**, директор филиала ТБМ-Костанай
- **Антон Шиндин**, директор филиала ТБМ-Павлодар

Редакторская группа: Маргарита Перфильева, Виктория Силкина.
Дизайн: Владимир Ермаков.

