

СИСТЕМЫ И РЕШЕНИЯ

Черус 

Адрес: 117342, Москва,
ул. Островитянова, 43А

Тел. (495) 739-64-44
Факс (495) 739-64-40

юбилейный #19 декабрь 2006

Главное богатство ЧЕРУСа – люди. Именно благодаря преданным делу профессионалам ЧЕРУС известен как надежная, авторитетная, успешная компания. Сегодня на страницах юбилейного выпуска газеты выступают те, без кого развитие компании было бы невозможным. Каждый из них отдал ЧЕРУСу больше 10 лет жизни. Это они, с их уникальными знаниями, опытом, энергией, так ярко светят в созвездии ЧЕРУС.

В номере:

«Мы гордимся своим умением
находить талантливых людей»

стр.2

«Всё для ЧЕРУСа,
всё для победы!»

стр.5

Байки из ЧЕРУСа

стр.8



15 лет компании ЧЕРУС



Павел Рустанович,
учредитель компании:

«Мы гордимся своим умением находить талантливых людей»



При создании компании какой-то специальной идеи не было. Просто мы хорошо разбирались в этом вопросе и понимали, что рынок еще свободен. Были определенные знания и опыт. И мы решили попробовать.

Конечно, создавали мы ее с очевидной для тех лет и той ситуации целью – заработать деньги и обеспечить свои семьи. Но грела душу мысль, что, решая свои задачи, мы можем дать работу людям из своего окружения.

С самого начала мы ориентировались на работу с эксклюзивными партнерами и эксклюзивной продукцией. Это стало нашим отличием от конкурентов. Дальнейшие события подтвердили правильность нашей идеи.

Фактически можно сказать, что мы выросли на фоне несогласия с серым дистрибуторством. Сразу стали дилерами Hewlett-Packard, что для России тогда было явлением редким. Причем без долгих раздумий решили специализироваться именно на интеллектуальной составляющей бизнеса, а не на чистых продажах. И это был правильный выбор.

Алексей Чернышев, учредитель компании:

«Нам есть куда стремиться»



— Алексей Вячеславович, скажите, пожалуйста, почему в свое время Вы решили заниматься именно IT-технологиями?

— Мы решили заняться тем, что знали, умели, тем, что было нам интересно. На тот момент казалось, что наших знаний достаточно, чтобы организовать собственный бизнес в этой области. Время показало, что мы не просчитались.

— Каким был ЧЕРУС в самом начале?

— Это была семья единомышленников, друзей, партнеров. Людей, которые доверяли, понимали и помогали друг другу. Очень хорошее для начала бизнеса, простое и понятное время. Тогда многое строилось исключительно на доверии. Мы не были богатыми людьми. Просто делали дело, в котором не только хорошо разбирались, но которое к тому же приносило удовольствие. Были, конечно, трудности, временами достаточно серьезные. Работать приходилось очень много. Долго возвращали первый банковский кредит, о серьезных прибылях поначалу вообще говорить не приходилось. И все-таки то время

Константин Ерёмин,
управляющий директор компании:

Спустя 15 лет после основания ЧЕРУСа наша компания продолжает динамично развиваться. Каждый день к нам приходят новые, молодые сотрудники. И мне бы хотелось, чтобы они знали и понимали, что трудятся в компании с интересной историей, давними традициями, замечательным коллективом.

Так сложилось, что история ЧЕРУСа стала некоторым образом и моей историей. Я пришел сюда в 1992 году по приглашению создателей ЧЕРУСа – Алексея Чернышева и Павла Рустановича. Я считал интересными их идеи. Но самое главное – учредители видели перспективы развития своей компании, что в те годы встречалось нечасто.

Начинал я рядовым менеджером. Занимался продажами, формированием прайс-листов, работал с заказчиками. Помимо этого, решал одну из важнейших для любой компании задач – построение внутреннего единого информационного пространства. Компания тогда работала в двух направлениях: мы продавали автомобили Saab, а также компьютеры, принтеры и прочее оборудование. Первый офис оборудовали прямо в однокомнатной квартире Павла Рустановича. Он сам спроектировал свою квартиру так, чтобы из нее получился достойный и удобный для сотрудников офис. В комнате – рабочая территория, в кухне – переговорная. Сотрудников было всего несколько человек. До сих пор в компании работают те, кто стоял у ее истоков – Татьяна Дейнега, Андрей Дигилов, Ирина Никипелова.

Развитие компании часто сравнивают с развитием человека. Для ЧЕРУСа это сравнение – не просто красивая метафора. Как только компания немного подросла, мы арендовали дополнительные площади. Это был уже иной уровень, совер-

вспоминается с особым теплом.

Сейчас, конечно, многое изменилось. Время, страна, люди. Подросло новое поколение специалистов. С расширением компании потребовалась специальная система построения задач, контроля их выполнения. Постоянно меняются и взаимоотношения внутри коллектива, но мы всегда считали и считаем, что люди – самая большая наша ценность.

— Что Вы больше всего цените в своих сотрудниках?

— Работать удобно с теми, кого знаешь, на кого всегда можешь положиться. Вообще же очень ценю в сотрудниках обязательность. С другой стороны, важна собственная активность. И чем больше компания, тем выше ценится самостоятельность каждого сотрудника. Не бесконтрольность, а именно самостоятельность. Когда ты ставишь задачу и точно знаешь, что она будет выполнена без лишнего вмешательства.

— Прошло 15 лет. Чем для Вас за это время стал ЧЕРУС?

— Сейчас я испытываю сложные чувства к ЧЕРУСу. Есть удовлетворение, что компания не просто не исчезла с рынка, как многие другие, но и стабильно развивается, идет вперед. Результаты, которых мы достигли за это время, впечатляют. Но если сравнивать с рынком в целом – то, конечно, есть еще куда стремиться. И это хорошо.

Вообще, оглядываясь назад и подводя определенные итоги, могу сказать, что рынок IT-технологий оказался изначально удивительно цивилизованным. В нашей среде всегда очень высоко ценилось и ценится честное слово и порядочность. Наверное, нам повезло, что мы занимаемся именно этим делом.

«Одна из моих задач – создание команды, которая обеспечит выход на новые рубежи»

шенно другой масштаб, новые направления работы, новые сотрудники.

Компания с самого начала была ориентирована на рынок передовых технологий, который в те годы только начинал складываться. Причем и на этом новом рынке мы выбирали только то, что подходит под определение «эксклюзив». В частности, партнерские отношения были налажены с Hewlett-Packard. В то время техника этой компании была в 3-4 раза дороже, чем аналогичные модели других производителей. Мы нашли убедительные доводы, отыскали ту «изюминку», которая позволила привлечь покупателей. Наша деятельность в этом направлении была столь успешной, что одно время мы даже хотели сделать дистрибуцию продуктов компании Hewlett-Packard основным направлением своей деятельности. Но потом отказались от этой мысли, потому что всегда тяготели к бизнесу с большой интеллектуальной составляющей.

Чутье на перспективные новинки помогло нам и в ситуации с одним из революционных новшеств – сетями передачи данных на витой паре. На тот момент рынок воспринял это открытие «в штывки». Одна из первых в России крупнейших инсталляций данной разработки принадлежала нашей компании – мы внедрили ее в «Краснодарбанке». В СМИ появились замечания о том, что у нашей деятельности в этом направлении нет будущего. Время все расставило по своим местам: теперь такие сети – общепринятый стандарт.

Сегодня, вспоминая некоторые переломные моменты в

жизни компании, хочу остановиться на одном из них – изменении форм взаимодействия внутри коллектива. Долгие годы мы работали тесным, почти семейным кругом. Развитие, расширение компании, появление новых направлений деятельности повлекли за собой значительный приток в ЧЕРУС новых сотрудников. Это естественный процесс развития любой компании, рождающий новые формы общения, присущие большому коллективу. Приходилось учиться руководить людьми, делегировать полномочия, распознавать, на что способен каждый в отдельности и в коллективе.

Сегодня меня считают достаточно опытным руководителем. Возможно, потому, что предпочитаю вмешиваться в работу сотрудников только тогда, когда появились проблемы и ситуация вот-вот готова выйти из-под контроля. Для меня всегда на первом месте стояли интересы дела, а не личные амбиции, мои или чужие. С другой стороны, я всегда стараюсь брать во внимание индивидуальные особенности сотрудников. Одно хочу отметить: с людьми мы в ЧЕРУСе расстаемся очень неохотно. В случае ошибок с определением функционала для сотрудника всегда стремимся найти ему более достойное применение. Одна из главных моих задач – создание крепкой команды, которая обеспечит достойное развитие компании, выход на новые рубежи.

Роман Альмендингер, директор по качеству:

«Каждый день ЧЕРУС ставит передо мной новые интересные задачи»

Десять лет назад коммерческие организации многим казались привлекательным местом работы с точки зрения своей новизны и необычности. Когда я начинал работать в компании ЧЕРУС, мне пришлось многому учиться.

Но мне понравилось работать в компании, где каждый сотрудник лично заинтересован в ее успехе и развитии.

Интересным было и то, что реализовывался лозунг «Системы и решения»: клиентам предлагались продукты, которые, помимо оборудования, включали услуги, работы. В них были вложены наш труд, наши способности, наша сплоченность.

ЧЕРУС всегда был сильной компанией, но в то же время очень гибкой. Компания чутко реагирует на требования рынка. Вывод на рынок новых решений сопровождается структурными изменениями. Я рад, что мне пришлось принимать участие в создании новых направлений, в развитии продуктов и подразделений.

Организовать эффективную работу оказалось задачей непростой, хорошо, что всегда рядом были люди, которые готовы учиться, передавать другим свой опыт и знания.

Добиться нужных результатов нам помогли качества, которые больше всего ценю в сотрудниках: самостоятельность и разумность. Мне нравится, когда коллеги проявляют инициативу, стремятся совершенствовать методы работы, готовы к новым задачам. Считаю большим успехом то, что такие люди в ЧЕРУСе есть. И, безусловно, мне импонируют люди, обладающие интеллектом, вдумчивостью, креативностью. Именно эти качества необходимы для успешного развития бизнеса.

Компания ставит перед собой новые амбициозные цели. Как директор по качеству, я вижу в них перспективы и для своего профессионального роста. Пожалуй, это и есть моя работа – способствовать успешности компании, ее развитию в условиях постоянно изменяющейся внешней среды.



Василий Гончаров, директор по спецпроектам:

«Я прихожу на работу с удовольствием»



Мое сотрудничество с ЧЕРУСом началось в 1993 году. До этого я шестнадцать лет проработал на экскаваторном заводе в Твери. В начале 90-х оказался в таком же положении, как и многие наши соотечественники: на заводе зарплату не платят, а у меня двое детей маленьких, надо как-то семью содержать. Тут ко мне старый друг обратился: «Мой сын фирму затеял, компьютеры они продают. Может, попробуешь?». Решил попробовать. Съездил в Москву, привез пачку проспектов, прочитал их, перевел, потом взял телефонный справочник, начал звонить, ездить с этими проспектами. Так пошло-поехало, через год у меня объем продаж уже приблизился к миллиону долларов.

Новое занятие оказалось очень интересным. Мы – я и мои коллеги – понимали: то, что мы делаем, действительно нужно людям, мы помогаем им удовлетворять их потребности. Потому и работали с энтузиазмом. В ту пору вся фирма располагалась в одной однокомнатной квартире. Сотрудников было очень мало. Вся работа приходилось выполнять самим, иной раз и коробки с «ЛЕГГРАНОм» на своем горбу таскали по летному полю в самолет.

Старались использовать любую возможность для развития компании. Например, летом 1995 года получили по факсу приглашение от газеты «Комсомольская правда» принять участие в семинаре по банковским технологиям. Участие платное и по тем временам недешевое, но нас заинтересовал состав приглашенных. Решили – поедим. Съездили, познакомились с очень интересными людьми из Башки-

рии, получили свой первый крупный контракт, давший начало сотрудничеству с БашКредитБанком.

Работа в компании дала богатый опыт в плане установления и поддержания отношений между людьми. На такой работе четко понимаешь, что хорошие отношения с клиентами завоевываются очень тяжело. Зато, если тебе это удалось, такие отношения сохраняются надолго. Люди, с которыми мы работали, затем рекомендуют нас своим друзьям. И я очень рад, что в нашей компании большое внимание уделяется человеческому фактору. У нас появилось много новых людей, хороших специалистов, которые прекрасно прижились в коллективе. Это ощутимо усилило компанию. В ЧЕРУСе хороший, сплоченный коллектив: мне одинаково приятно общаться и с теми людьми, которых знаю давно, и с теми, кто пришел всего полгода-год назад. Это главная причина, почему я прихожу на работу с удовольствием.

Конечно, многое изменилось за эти годы. В начале 90-х фирма была маленькой и держалась в основном на энтузиазме ее сотрудников. Теперь это крупное, солидное предприятие, обладающее налаженными связями с партнерами, среди которых есть весьма солидные структуры. Детство у ЧЕРУСа давно закончилось, началась взрослая жизнь, а в ней должны быть определенные правила. И те изменения, которые происходят сейчас в компании, тоже очень важны. Может быть, еще не все это понимают, но я не сомневаюсь, что перемены необходимы. Ведь компания – это живой организм, который развивается и движется вперед.



Александр Токатлый, начальник транспортного отдела:

«Никогда не остаюсь равнодушным к тому, что происходит в компании»

Наверное, мне посчастливилось: можно сказать, что перед моими глазами прошли все этапы становления компании – от идеи ее образования до нынешних этапов развития. Сегодня я вспоминаю первые годы работы как время удивительной свободы. Сейчас, оглядываясь назад, понимаю, насколько компания была другой. И какой огромный путь мы прошли за это время.

Я начинал работать в транспортном отделе. Совмещал должность водителя, экспедитора, логистика – тогда каждый из нас совмещал несколько должностей. По-другому мы бы просто не выжили. А еще, пожалуй, не выжили бы без чувства юмора, без хорошей шутки. Я всегда счи-

тал и считаю, что разумная доля иронии только на пользу делу. Руководство нет-нет да и высказывает претензии по поводу слишком демократичных отношений между мной и подчиненными. Я, конечно, могу и надавить, и потребовать. Но стараюсь никогда не доводить ситуацию до конфликта.

Мне далеко не безразлично, что происходит с ЧЕРУСом на разных этапах развития. Каждую серьезную проблему внутри компании воспринимаю как свою. Много бывает эмоций – и положительных, и отрицательных. Вот только равнодушным не остаюсь никогда.

На мой взгляд, люди уходят из компании не часто, потому что у нас интересно. Интересна сама работа. И всегда есть перспектива развития. Для кого-то важен карьерный рост, кому-то интерес-

нее развивать свои профессиональные навыки. ЧЕРУС дает людям все эти возможности.

С годами отношения внутри коллектива компании не могли оставаться на одном уровне. Хотя бы потому, что нас стало больше. Но мне бы хотелось, чтобы эти отношения всегда оставались теплыми, человеческими. Чтобы мы не теряли друг друга. Не охладели друг к другу в потоке ежедневных забот и решений, связанных с бизнесом. И чтобы при этом компания и дальше развивалась и шла вперед. Для этого у нас есть все: профессиональные сотрудники – по-прежнему остается в ЧЕРУСе костяк, спинной мозг компании. У нас есть свои традиции, свой дух. Очень важно, чтобы это сохранялось всегда.

Нина Рустанович, переводчик-консультант:

«ЧЕРУС – это великолепно. Это звучит гордо»



Для меня ЧЕРУС – что-то близкое-родное. Ведь создавал компанию мой племянник Павел со своим другом Алексеем.

Похвастаюсь: я стояла у колыбели ЧЕРУСа. И стала его «крестной матерью» – предложив название фирмы. Известно ведь: «Как вы судно назовёте, так оно и

поплывёт. Как вы фирму назовёте – так она и процветёт». ЧЕРУС – это великолепно. Это звучит гордо.

Ну и началось для меня время поисков: поиск денег для уставного фонда, поиск помещения, даже продуктов питания для первых сотрудников (время-то какое было: магазины пустые). Я переводила

текст первого контракта с инофирмой. С моей лёгкой руки ЧЕРУС стал участвовать в международных выставках. Я снабжала компанию бумагой, канцтоварами, сувенирной продукцией. Да и некоторые сотрудники попали в ЧЕРУС с моей подачи.

Основное мое дело – перевод текстов с английского языка. Но мне поручали и другие дела, требовавшие длительного наблюдения и периодического подключения. Например, патентование товарных знаков.

Когда в компании решили выпускать свою газету, подключилась к ее редактированию. Тогда еще не применяли программу с проверкой правописания, и ошибок бывало много. А грамотный текст поддерживает имидж фирмы.

Чем особенно радует ЧЕРУС? Творческой атмосферой. В таком климате у тебя тоже возникают идеи – наиболее удачные из них фирма использует. И хорошим юмором. Мне, например, вручили диплом «как стратегическому инвестору» (см. фото). И выделили охрану!

Сегодня я вспоминаю все это с удовольствием и желаю капитанам ЧЕРУСа – так держать!

Александр Рустанович, специалист финансового отдела:

«Свое отношение к компании я иногда выражаю в стихах»

Когда идея создания компании еще витала в воздухе, ко мне обратился Павел Александрович Рустанович и попросил найти ходы к лучшим производителям принтеров и компьютеров. Мне удалось получить визитку представителя ИР в СССР. Так уж случилось, что она стала судьбоносной для нашей компании. Потом ЧЕРУСу потребовалось «прощупать» австрийского партнера, и я был командирован в Вену. Так началась моя работа в фирме.

Работал поначалу два дня в неделю, налаживая кассовую дисциплину и отчетность. До моего прихода вся касса велась вручную. Конечно, это вызывало много ошибок. Я завел электронный учет бухгалтерии – стало намного проще. Вместе с программистами совершенствовал бухгалтерскую программу, расчет зарплаты. Последовательно вводимая автоматизация работы помогает нам и сегодня.

Теперь этим занимаются уже другие люди, я же помогаю руководству компании организовывать ее работу. Учредители ЧЕРУСа просят меня не уходить из компании. Провели у меня дома Интернет, дали доступ ко всем ресурсам ЧЕРУСа, так что теперь я могу в основном работать дома. Что, конечно, в моем возрасте очень удобно.

Я действительно считаю эту компанию своей. Мое отношение к ЧЕРУСу я иногда выражаю в стихах. В них отражены самые важные этапы в жизни компании и, значит, моей жизни тоже: открытие первого офиса, приход новых сотрудников, освоение собственного здания, некоторые лирические моменты. 15-летию ЧЕРУСа я тоже посвятил стихи.

Очень хочется, чтобы у компании всегда был стабильный доход. А разные трудности преодолим.





Дмитрий Цейтлин, начальник отдела программного обеспечения:

«Мне импонирует, что в компании высока интеллектуальная составляющая»

С момента своего создания ЧЕРУС всегда занимался достаточно серьезными вещами. Особенно необычная деятельность нашей компании казалась в середине 90-х, когда информационные технологии только начинали развиваться как направление бизнеса. Интеллектуальная составляющая в компании всегда была высока, что привлекало и будет привлекать.

За последние несколько лет в компании произошли значительные изменения, и этот закономерный процесс никогда не завершится. Для того чтобы структура жила, она должна развиваться. Сегодня ЧЕРУС напоминает мне сложную программную систему, в которой важна каждая деталь. Все существующие

регламенты – не просто формальность, они должны быть тщательно продуманы, чтобы по ним можно было работать. Но также важно, чтобы сотрудники умели строить свою работу самостоятельно, понимая суть своих действий, а не просто механически выполняя операции по регламенту.

В юбилей принято строить перспективные планы. Формула достаточно проста: хочется, чтобы через 15 лет компания не исчезла с рынка – по нынешним временам это очень важно. И, конечно, хочется, чтобы это была солидная, известная в IT-кругах организация. С хорошими оборотами и надежными клиентами.

Ирина Никителова, специалист финансового отдела:

«Меня радуют амбициозные цели, которые компания ставит перед нами»



Если бы я попыталась сравнить с чем-то 14 лет своей работы в ЧЕРУСе, то, наверное, самой точной ассоциацией был бы один короткий миг. Кажется, только вчера зашел ко мне домой мой одноклассник Павел Рустанович и поделился своей радостью – он открыл собственную фирму. А я, пользуясь случаем, попросила взять меня на работу. И уже через несколько недель занималась исследованием рынков, отслеживала активность конкурентов. Для меня это была необычная, интересная работа.

Мне кажется, многие сотрудники ЧЕРУСа пришли и остались здесь потому, что все в компании – люди, идеи, методы их воплощения в жизнь – было неординарным.

Удовольствие, получаемое от работы, с годами не исчезло и не притупилось. Думаю, причиной этому

послужило особое отношение к сотрудникам. К каждому подходят с учетом его индивидуальных особенностей. Во всяком случае, со мной было именно так. Я математик по образованию и, наверное, по призванию. Меня всегда привлекали цифры. Зная это, мне предложили работу в финансовом отделе, где я сейчас занимаюсь отчетностью.

Хочется остановиться еще на одной особенности, которая привлекает меня в ЧЕРУСе: компания интенсивно развивается, расширяется область ее деятельности, растет число сотрудников. Процесс развития – это всегда хорошо. Меня радуют новые амбициозные цели, которые руководство ЧЕРУСа ставит перед нами. Мне интересно участвовать в достижении этих целей.



Елена Формарковская, директор по логистике:

«Компания остается близкой мне по духу»

Я пришла в ЧЕРУС, потому что на тот момент эта компания была единственным местом, которое показалось мне интересным. На мой взгляд, высокоинтеллектуальный бизнес – очень привлекательная сфера деятельности. Мне никогда не хотелось заниматься чем-то незатейливым, вроде где-то дешево купить, потом – дороже продать.

В ЧЕРУСе мне с самого начала нравилось все – и коллектив, и работа... Со временем в этом отношении ничего не изменилось. Это компания, которая была и остается близкой мне по духу.

Андрей Гречушкин, финансовый директор:

«С этой компанией я связываю свое профессиональное будущее»



Сначала работа в ЧЕРУСе была всего лишь дополнительным заработком. В компанию меня пригласили учредители. И мы сразу договорились, что я появляюсь на работе только тогда, когда возникают проблемы, требующие моего вмешательства. Но и бизнес, которым занимается ЧЕРУС, и сама компания настолько динамично росли, что со временем стало понятно – именно с этой компанией стоит связать свое профессиональное будущее. Сегодня я могу с уверенностью сказать, что принял тогда правильное решение.

Татьяна Дейнега, заместитель финансового директора по недвижимости:

«Всё для ЧЕРУСа, всё для победы!»

15 лет назад маленькая команда новорожденной компании пустилась в открытое море рынка. Дело абсолютно новое, опыта никакого, учились на ходу, ошибки были неизбежны. Но дружба, сплоченность, взаимовыручка помогали преодолевать трудности. Стали приходить новые люди – все таланты, у каждого свой непростой характер, многие с амбициями. Как важно поддерживать благоприятный микроклимат в коллективе, наладить правильные отношения с клиентами. Это было для меня важнейшей задачей.

Но, как показывает опыт, на успешное развитие бизнеса существенно влияют и такие, на первый взгляд, мелочи, как удобство рабочего места, своевременное напоминание или перенесение встречи и т.д. Руководители, осуществляющие большие, серьезные, масштабные проекты, знают цену таким мелочам. И в этом отношении я им помогала.

На первых порах мы не придерживались каких-либо должностных обязанностей – делали всё то, что нужно ЧЕРУСу. Мне приходилось работать и курьером, и экспедитором, и бухгалтером. И выставки самой устраивать, и с клиентами общаться. Нас было очень мало, профессиональный уровень был гораздо ниже, чем сейчас. Вот и приходилось заниматься фактически всем сразу. Все было внове. Ну, а там, где требова-

лись специальные навыки – вот на эти участки в первую очередь и принимали профессионалов, когда появилась возможность расширяться.

Это сейчас у нас есть бухгалтеры, юристы, офис-менеджер, пиарщики, менеджеры по персоналу... Они освободили меня от многих забот. Но жизнь выдвигает все новые задачи, и опять нужен творческий подход для их решения.

Сколько было решено таких творческих и не очень творческих задач. Хорошо помню основные события, связанные с развитием, становлением компании. Сколько было гордости, когда продали первый принтер Hewlett-Packard. Как радовались, когда полностью расплатились с первым кредитом. А наш первый совместный Новый Год! 30 декабря, одиннадцать вечера. Все сидим, работаем. Кто-то вдруг вспоминает: «Слушайте, завтра же Новый Год!». Другой тут же реагирует: «А мы завтра на работу выходим?». Начали обсуждать. Сначала решили, что пусть только мужчины выходят. Потом попросили меня немножко поработать. Конечно, не выйти я не могла. 31 декабря ближе к вечеру сбегали, раздобыли где-то шампанское и отметили наступающий год. Это было просто замечательно: команда, коллектив людей, понимающих друг друга с полуслова.

Были и курьезы. Вот, в 92-м году купили для фирмы первые «колеса» – по-

держанные «Жигули». И вскоре же машина попала в аварию. Выкупить ее из ремонта не было денег, а без колес как без рук. Чтобы выручить машину, отдали в залог компьютерное оборудование, которое выкупили потом, когда пришли, наконец, деньги от клиентов. Смешно вспоминать...

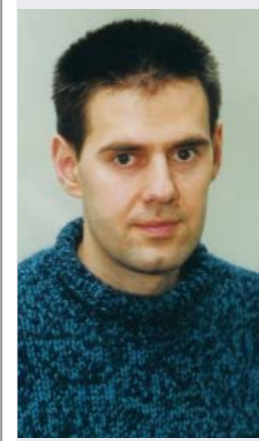
Были и грандиозные достижения. Как в новый офис переезжали... 54 сотрудника все погрузили, за час перевезли на новое место, там расставили и уже через пару часов снова работали. Все в этом офисе сделано своими силами. Дизайн разрабатывал наш сотрудник. И все оборудование наши же монтажники устанавливали.

Когда вместе столько прожито и пережито, возникает особое чувство к компании. Называть его можно как угодно. Кто-то определяет его как преданность, другие употребляют термин лояльность. Да, я предана прежде всего людям, которые здесь работают. Особенно тем, кто стоял у истоков. Фактически на моих глазах многие из вчерашних студентов выросли в директоров. У нас очень хорошая команда. И я горжусь, что работаю в ЧЕРУСе, с этими людьми.



Алексей Трояновский, технический директор:

«ЧЕРУС и дом – две самые важные составляющие моей жизни»



Я в ЧЕРУСе с 1995 года, пришёл вскоре после появления компании на рынке. Хотелось не только зарабатывать деньги, но и заниматься новым, интересным делом. И компания мне эту возможность предоставила. Рынок IT-технологий не был тогда развит в России, в нем чувствовались большие перспективы. Я возлагал на компанию достаточно серьезные надежды и в плане профессиональном. Сегодня могу сказать, что эти надежды оправдались.

Для меня ЧЕРУС – это как дом, как семья. Компания росла и развивалась у меня на глазах. Есть дом, и есть ЧЕРУС. И это две самые важные составляющие моей жизни.

Андрей Дигилов, менеджер по дистрибуции:

«ЧЕРУС – солидная и уважаемая на рынке компания»



Как и большинство тех, кто закладывал первые камни в фундамент нового здания под названием ЧЕРУС, я пришел в компанию по приглашению. С учредителями компании Алексеем Чернышевым и Павлом Рустановичем мы вместе учились. Поначалу, как и у многих из нас, определенных функциональных обязанностей у меня не было. Занимался буквально всем подряд. Был и менеджером по продажам, и закупками занимался, и логистикой. Со временем все изменилось. ЧЕРУС сегодня – это не просто команда единомышленников, это солидная и уважаемая на рынке компания.

Работа увлекает. Здесь я провожу 90% своего времени. Можно сказать, что ЧЕРУС – это моя жизнь.

Байки из ЧЕРУСа

Началось все с того, что в 1991 году два хороших друга решили создать фирму и организовали офис в однокомнатной квартире по улице Профсоюзная. Многие прекрасно помнят ее легендарный номер 217. Удачное сочетание фамилий учредителей подарил компании имя ЧЕРУС...

ЧЕРУС, добрый день!

Когда-то давно, еще в квартире номер 217, в ЧЕРУСе было принято трудиться круглосуточно. В будни и в праздники в однокомнатном офисе кипела работа. Как-то раз, когда на улице было уже совсем темно, в офисе раздался телефонный звонок. Сидевший ближе всех к телефону сотрудник поднял трубку и совершенно естественно произнес: «ЧЕРУС, добрый день!». В ответ в трубке было слышно лишь озадаченное молчание. Все сидевшие одновременно повернули головы к висевшим на стене часам. Они показывали... три часа ночи. С тех пор эта фраза среди бывалых сотрудников компании стала крылатой.

А продает ли ЧЕРУС сети?

– Скажите, пожалуйста, ЧЕРУС действительно продает сети?

Голос в телефонной трубке мог принадлежать потенциальному клиенту, поэтому сотрудник компании, долго не задумываясь, ответил утвердительно... и полный энтузиазма, собрался рассказывать, какие именно сети компания может продать, в какие сроки поставить. Но следующий вопрос был настолько неожиданным, что, откровенно говоря, поставил нашего сотрудника в тупик. Собеседник поинтересовался:

– Подскажите, какого размера ячейки в ваших сетях?..

То, что клиента интересуют рыболовные снасти, в ЧЕРУСе поняли не сразу, но случай запомнился на всю жизнь.



Будни были тяжелыми, но интересными, а праздники – теплыми и семейными.

Банк «Российский кредит» – за две бутылки пива

После очередной выставки в нашу компанию позвонил молодой человек и попросил проложить ему кабель от стола до компьютера. «Не царское это дело заниматься такой мелочевкой», – подумал менеджер, принявший заявку, и решил, что выполнять ее не будет. Его коллега, не страдавший избыточной ленью и самомнением, предложил перекупить клиента... за 2 бутылки пива. Не откладывая дела в долгий ящик, он поставил «жидкую валюту» перед «продавцом». История умалчивает о том, какова была реакция предприимчивого сотрудника, когда он узнал, что за две бутылки пива отдал коллеге нового клиента – банк «Российский кредит».

О том, как ценный груз все-таки доставили...

Два наших замечательных сотрудника собрались в очередную командировку к важному клиенту. Ситуация осложнялась тем, что приходилось везти с собой ценный, но очень тяжелый груз – оборудование для объекта заказчика. О том, что начало командировки обещает быть очень проблемным, сотрудники ЧЕРУСа поняли, когда по пути в аэропорт на горизонте замаячили сотрудники ГИБДД. Обладая сверхъестественным «нюхом» на дополнительный заработок, они остановили именно машину ЧЕРУСа. Нюх не подвел и на этот раз: водитель Forda забыл права. Служителей порядка не убедили ни просьбы, ни билеты на самолет. Вскоре самый «убедительный довод» исчез в карманах милицейской формы. Разговор с представителем правоохранительных органов оказался столь продолжительным, что ко времени прибытия наших сотрудников в аэропорт регистрация была закончена, и самолет готовился взлететь.

Дальнейшие события со временем, безусловно, войдут в учебники по теории бизнеса, как яркий пример выполнения обязательств перед заказчиком. Задействовав все свои связи, один из сотрудников ЧЕРУСа смог задержать рейс. В иллюминаторы пассажиры самолета с удивлением смотрели на людей, которые в несколько заходов перетаскивали на своих плечах в самолет ящики с оборудованием, сгибаясь под их тяжестью. Сегодня эта история вспоминается ее непосредственными участниками с улыбкой.



Когда ЧЕРУС немного подрос, его отправили в детский сад... а именно все двадцать с лишним сотрудников компании переехали в новый офис, расположенный в детских садах все той же улицы Профсоюзная. Современные средства связи между офисами подросшей компании пытались установить самостоятельно... опыт оказался успешным. Думаем, двух трудяг на этой фотографии представлять излишне.

Брак

В середине 90-х годов компания ЧЕРУС поставила одному из своих постоянных клиентов – Центральному Банку РФ по Тульской области – партию самых современных по тем временам компьютеров производства Hewlett-Packard. Спустя некоторое время сотрудница банка обратилась в офис ИР и сообщила, что ее новая машина испортилась. На просьбу специалистов компании-производителя объяснить суть возникшей проблемы девушка ответила: «Понимаете, все вообще-то работает, вот только подставка под кофе почему-то перестала выдвигаться...».

Так закончилась первая поставка компанией ЧЕРУС компьютеров со встроенными CD-ROMами.



В ЧЕРУСе есть красивая традиция – дарить сотрудникам на юбилей огромный красивый торт. 10-летие компании мы встретили с одноярусным тортиком, 15-летие – с двухъярусным. Вопрос: как вы думаете, какой будет торт на 50-летний юбилей компании?»

черус

Учредитель и издатель –
ООО «ЧЕРУС»

Главный редактор
Хрычева М. А.

Зам. гл. редактора
Рустанович Н. В.

СИСТЕМЫ И РЕШЕНИЯ

Издание зарегистрировано в Министерстве РФ по делам печати, телерадиовещания и средств массовых коммуникаций. Свидетельство ПИ №77-9750 от 24.08.2001.
Тираж – 300 экз. Отпечатано в типографии «Пятьдесят копеек»

Адрес редакции: 11742, г. Москва,
ул. Островитянова, 43 А
E-mail: cherus@cherus.ru
WWW-версия газеты: www.cherus.ru