

БИЗНЕС НА ВЫСОТЕ – ШКОЛА КРОВЕЛЬНОГО МАСТЕРСТВА

Уже не первый год Татарстан значителен в лидерах по темпам роста строительства: более 1 млн. жилых «квадратов» введено в эксплуатацию с начала 2014 года. Растет интерес и к малоэтажному загородному жилью, откуда большой спрос на производство «доборки» для окон, фасадов, металлической кровли. У кровельщиков, оконщиков и вентиляционщиков появляется задача не отставать от рынка и внимательно следить за стремительным обновлением технологий. Исходя из последних тенденций, европейский производитель станков для металлообработки Metal Master предложил собственную модель сотрудничества с российскими строителями – это мастер-классы и практические семинары. О том, чему, а главное зачем, учиться профессионалу, рассказал руководитель представительства компании в Республике Татарстан Эльбрус Бариев.



- Впервые о семинарах с символическим названием «Бизнес на высоте» кровельное сообщество услышало почти два года назад. Чем была вызвана необходимость проведения такого обучения для, казалось бы, уже состоявшихся специалистов?

- Идея возникла тогда, когда стало очевидным, что внимание российского потребителя постепенно смещается в сторону качества. Уже два года назад никто не хотел платить за кустарно изготовленный металлопрофиль, а сейчас такую работу доверяют только профессионалу, который будет в курсе последних кровельных технологий и с умом подойдет к выбору станков. Именно этим организаторы, в роли которых выступили Национальный кровельный союз, компании Metal Master, компании Metal Master, "ТехноНИКОЛЬ", "Тапко-М" и "Мобипроф", и руководствовались, приглашая спикеров и разрабатывая программу обучения. У нас была цель – создать некий «корпоративный университет»: собрать вместе строителей-кровельщиков, руководителей организаций, экспертов по кровле, обменяться опытом с коллегами и почерпнуть что-то новое из опыта экспертов. На мой взгляд, нам это удалось.

- Эльбрус, думал ли кто-нибудь из организаторов, что инициатива найдет отклик даже у профессионалов со стажем?

- Будучи еще на бумаге, «Бизнес на высоте» не казался нам таким перспективным. Скепсис рассеялся, как только мы увидели, что инициативу охотно принимают. Два года назад пилотные семинары состоялись в Москве и Санкт-Петербурге, а уже в этом году география мероприятий расширилась Казанью и Новосибирском.

После аншлагов в последних двух городах было принято решение проводить конференции ежегодно.

- Поделитесь, как удалось отвлечь кровельщиков от работы и вновь посадить за парту?

- К нашему удивлению это было не так сложно. Я могу выделить три фактора, которые, на мой взгляд, и повлияли на успех казанского «Бизнеса». Во-первых, это интерактивный поход к обучению. В специально отведенное время «ученики» могли поучаствовать в тест-драйве оборудования и самостоятельно оценить, будет ли полезен тот или иной станок для конкретной производственной задачи.

Во-вторых, на площадке для мастер-классов нам удалось собрать асов кровельного дела. Полезным стало выступление кровельщика высшей категории из Воронежа, основателя компании «Саврос» Николая Савченко. Николай выступил в качестве главного эксперта по изготовлению сложных элементов барочных окон, парапетов, элементов шашечной кровли. С помощью ручных роликовых листогибов он продемонстрировал высококлассную технику исполнения сложных гибов, получив множество отзывов и вопросов от участников семинара.

И третий момент, который я считаю ключевым – это региональная специфика Татарстана: уникальная готовность и желание местных строителей учиться, развиваться, впитывать любые полезные новшества. Плюс ко всему у татарских мастеров есть тяга к саморазвитию. Увидеть, услышать, почувствовать ход мыслей коллег – с таким намерением они участвуют в «Бизнесе на высоте».

- Вы хотите сказать, что открытость к освоению новых навыков присуща исключительно кровельщикам Татарстана?