

на столе, впору удивиться, сколько использовано всевозможных мелких запчастей, чтобы окно обладало всеми необходимыми свойствами. Механизмы – запорные, поворотные, откидные, саморезы, ручки, герметики; уплотнители – отдельный рассказ..

Почему мы заняли свою нишу на таком тесном рынке и успешно конкурируем? Потому что один из главных принципов в работе – не делать плохо. Не раз к нам обращались с просьбами: «Сделайте из чего угодно, лишь бы объект сдать». Мы редко участвуем в тендерах, поскольку они изначально подразумевают более низкую стоимость заказа, что всегда в ущерб качеству. А мы его гарантируем: на окна – в течение трех, монтаж – десяти лет. Так что соглашаемся на остекление строящихся домов лишь в случае полного согласия застройщика устанавливать окна по ГОСТу.

Как любое техническое изделие, окно требует ухода. Не только мытья, но и смазки, регулировки и других операций. После установки специалист компании приезжает к заказчику дважды в год – весной и осенью, – чтобы обслужить изделия и научить хозяев квартир делать это самостоятельно и правильно. Популяризация бережного, аккуратного обращения совсем не лишняя. Это помогает в дальнейшем избежать проблем. Если по каким-то причинам клиенты не усвоили или не захотели усвоить навыки ухода, они могут заключить договор на сервисное обслуживание. Первый год услуга предоставляется бесплатно.

Оказывается, в мире данного бизнеса немало подводных камней, о которых заказчики даже не догадываются. Например, в жилых помещениях нельзя устанавливать окна, которые не соответствуют теплофизическим характеристикам, применимым для конкретного региона. То есть не подойдет стеклопакет без специального напыления. С 2013 года компанией принято решение выпускать только энергосберегающие изделия. Нанотехнологии позволяют наносить на стекла специальный состав оксидов металлов, что значительно повышает сопротивляемость потерям тепла. Многие производители окон стараются экономить на дополнительных функциях изделий (блокировка



Производительность немецкой автоматической конвейерной линии STURTZ более 200 окон за смену

ошибочного открывания, микрошелевое проветривание и прочее), а в ИНТЕР ОКНАХ создают более дорогой (по умолчанию) продукт по доступной цене. Так что девиз «Мы дарим людям комфорт!» вовсе не для красного словца. Здесь на деле стремятся соответствовать имиджу клиентоориентированной компании.

Стратегия развития

Успехи коллектива не раз отмечались на региональном и на более высоких уровнях. Согласно социально-экономическому рейтингу «Гордость страны» (в нем представлены лучшие налогоплательщики, закончившие год с прибылью) заняли 46-е место среди 700 тысяч предприятий.

В коллективе все постоянно учатся, о чем нетрудно догадаться, изучив сертификаты, полученные сотрудниками на курсах, вебинарах и тренингах. Они украшают целую стену в главном офисе. Изначально экономическая стратегия была нацелена на развитие, а без новых знаний его не достигнешь. В этом еще одно преимущество предприятия «ИНТЕР ОКНА» перед конкурентами, чьи стремления по-прежнему ограничиваются сиюминутной прибылью.

– С людьми, которые мелко мыслят, невозможно создать сильную компанию, – уверен Лифинцев. – В нашей команде все работают не из под палки, а с интересом, удовольствием, растут профессионально. Люди осознали: они сами отвечают за свои результаты. И нет никаких объективных причин, мешающих их достичь. Яркий пример – Сергей

Александров. Сергей Николаевич – офицер запаса, а здесь прошел путь от начальника производства до генерального директора. Своими руками все «прощупал» и знает досконально производственный процесс, к тому же еще и хороший управленец. В «золотой» кадровый фонд входят: начальник производства А.М. Шумаров, руководители клиентского отдела Н.А. Ковалева и Д.В. Гайдуков, главный бухгалтер О.М. Ганина и многие другие. С такими профессионалами можно уверенно смотреть в будущее.

Хотя с перспективами не все гладко. Оконный рынок существует как минимум 15 лет и близок к точке насыщения. А сейчас еще кризис, отсутствие денег у людей. Третий негативный фактор, а точнее парадокс, – когда постоянно растет себестоимость, а цена продаж почти не меняется. Поэтому доходы снижаются, а некоторые фирмы и вовсе закрылись. Тем не менее в ИНТЕР ОКНАХ настроены оптимистично. Профессиональная зрелость, умение отвечать на новые вызовы, принципы – говорить заказчикам правду и дарить Комфорт с большой буквы, – помогут сохранить устойчивость еще на долгие годы. Уверенности добавляют покупатели, голосующие рублем: некоторые обращаются и по второму, и по третьему разу. Кстати, теперь это делать гораздо удобнее. Филиалы, клиентские и дилерские центры компании расположены не только в разных уголках Курска, но и районах области и даже за ее пределами: Белгороде, Орле, Воронеже, Туле, Липецке, Старом Осколе, Губкине.

Руководители предприятия «ИНТЕР ОКНА» стремятся, чтобы каждый