

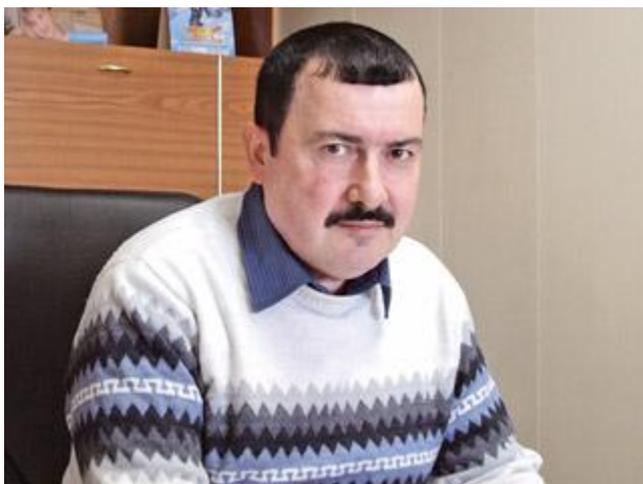


ПАРЛАМЕНТСКИЙ ВЕСТНИК ДОНА

ДОСТОВЕРНЫЙ ПОТОК ДЕЛОВОЙ ИНФОРМАЦИИ

http://www.vestnikdona.ru/article/budni-rayonov/-3-40-mart-2013-ooo-kholod-plyus-zhdet-nachala-sezona/?sphrase_id=22327

[№3 (40) март 2013] ООО «ХОЛОД ПЛЮС» ждет начала сезона



23.03.2013

ООО «Холод Плюс» – яркий пример малого предпринимательства. Свою деятельность на рынке услуг ведет почти десять лет. За это время выстроилась четкая схема работы,

взаимоотношений с клиентами, завоевано имя. Руководитель ООО «Холод Плюс» ГЕННАДИЙ НИКОЛАЕВИЧ КЛАДКО много лет проработал механиком холодильных компрессорных машин и установок. Дело свое знал на «отлично», и когда встал вопрос об организации собственного бизнеса, то нисколько не сомневался в выборе направления деятельности.

– Мне кажется, что руководитель, который сам разбирается в тех услугах, которые оказывает его предприятие, имеет определенные преимущества перед конкурентами. Можно ведь и организовать процесс, а потом постепенно вникать в его суть. Но мне ближе классический и традиционный подход: делать и руководить тем, в чем ориентируешься как рыба в воде. Механиком я проработал двадцать пять лет. И, возможно, остался бы на своем предприятии до пенсии. Решающими стали объективные обстоятельства: у механиков

холодильных установок работа вредная, со временем поражаются суставы. Я не стал исключением – пришлось думать о том, чем заниматься на вольных хлебах. Так и возникла идея создания собственного бизнеса. Начинали мы с небольшого капитала, приобрели необходимые для работы инструменты, набрали людей. Некоторых пришлось обучать, потому что они не имели практического опыта работы. Сегодня в ООО «Холод Плюс» трудятся шесть механиков, бухгалтер, диспетчер и менеджер...

– Геннадий Николаевич, расскажите о том, какие услуги оказывает ваше предприятие в Новочеркасске...

– Мы специализируемся в области профессионального обслуживания транспортного, торгового, холодильного оборудования, а также систем кондиционирования. Уже накоплен большой опыт в проектировании, поставке, монтаже различных систем холодоснабжения и кондиционирования для торговых и промышленных предприятий, а также автомобилей. Со многими клиентами сложились давние и дружеские отношения. Мы работаем на совесть, и наши заказчики это ценят. Причем речь идет не только о качественном ремонте холодильного оборудования, но и тщательном ремонте. Наши клиенты должны быть уверены в том, что их холодильное оборудование не выйдет из строя в самый неподходящий момент, особенно актуально это в летнее время года. Поэтому сервисная служба ООО «Холод Плюс» снабжена всем необходимым оборудованием и расходными материалами для полноценного и оперативного ремонта и технического обслуживания. Необходимые программы расчетов, каталоги, справочная литература и позволяют менеджерам корректно подобрать оборудование для любой ситуации, будь это замена составляющих уже существующей холодильной установки или же комплектация нового оборудования. Для обеспечения

холодом больших объектов ООО «Холод Плюс» собирает и устанавливает «под ключ» классические холодильные установки, а также устанавливает специальное холодильное оборудование. На основании технического задания заказчика наши специалисты осуществляют монтаж и ввод в эксплуатацию холодильных агрегатов любой холодопроизводительности.

– Судя по всему, один из важных моментов в вашей работе – деловые партнеры...

– Этот вопрос мы для себя давно решили. ООО «Холод Плюс» работает с поставщиками лучших мировых и российских производителей торгового, промышленного холодильного оборудования и систем кондиционирования воздуха таких известных европейских торговых марок, как: Bitzer, Copeland, Bock, Maneurop, Danfoss, Aspera, Alfa Laval, Fincoil, Guntner, Friterm, TerraFrigo...

– Геннадий Николаевич, холодильное оборудование востребовано летом, так же, как и кондиционеры. А чем занимаетесь зимой?

– Зима для нас на самом деле считается мертвым сезоном – заказов практически нет. Сезонность работы предприятия не слишком хороший экономический показатель, но приходится приспосабливаться. Мы стараемся не отправлять сотрудников в отпуска без содержания или за свой счет. Причина проста – люди, которые не получают заработную плату, стараются найти другую работу по специальности. С таким подходом недолго и без специалистов остаться. Поэтому мы в зимнее время платим специалистам пусть не большую зарплату, но зато стабильно. Все относится к этому с пониманием и ждут начала сезона...

– Какие планы на будущее? Планируете развивать бизнес?

– Сегодня мы располагаемся на арендованной территории. После расчетов пришли к выводу, что выгоднее вложить финансовые средства в собственный участок. Землю уже приобрели, сейчас занимаемся строительством помещений и рабочих, и офисных. Площадь позволяет не только перенести на новое место ту материально-техническую базу, которой мы располагаем, но и открыть новое направление деятельности. Планируем заниматься автосервисом – оказывать услуги по покраске и ремонту...

– У Вас две дочки. Кто-то из них пошел по Вашим стопам? Проявляет интерес к бизнесу?

– Моя любовь к технике передалась младшей дочери. Мы в свое время ждали мальчишку, а родилась очаровательная девочка. Она с раннего возраста проявляла интерес к технике. Работает у меня менеджером. Она скоро станет мамой, поэтому вопросы карьерного роста пока отошли на второй план. Но я уверен, когда дочь вернется к работе, станет для меня первым помощником...

Беседовала Ирина Астапенко,
Фото автора