



Hog Slat Украина:



американские технологии для украинского бизнеса

Интервью с генеральным директором
компании «Hog Slat Украина» **Ланой Вивант**

Interview with Lana Vivant, the CEO of «Hog Slat Ukraine»

Гульнара И.: Лана, прежде всего, хотелось бы поблагодарить вас за многолетнее сотрудничество! Надеюсь, оно и для вас плодотворно. Мы, в свою очередь, можем отметить, что наш журнал уже много лет украшают ваши материалы, ваше участие в мероприятиях «Тваринництва сьогодні» позволяет нашим читателям узнать больше об американских технологиях в птицеводстве и свиноводстве. Интервью со многими представителями Hog Slat: Томми Херрингом, владельцем компании Hog Slat Inc., Дагом Уэстфоллом, CFO & COO Hog Slat, Inc., Тревором Хьюстоном, директором международного отдела продаж, Georgia Poultry Co – птицеводческое подразделение Hog Slat, Inc., Джимом Эриксоном, директором ферм компании TDM Farms – подразделение корпорации Hog Slat, Inc., Майком Сирсом, менеджером по международным продажам Georgia Poultry, помогли представить вашу компанию более разносторонне нашей аудитории. И вот настал момент такой: сделать материал с вами...

Лана Вивант: Действительно, до сих пор интервью были с американскими представителями и даже с нашими коллегами из Румынии, Польши, Германии... Всегда приятно их знакомить с вашим журналом. Если речь заходила о возможности интервью с представителями Hog Slat в украинском издании, я в первую очередь думала о вас. Ваш журнал действительно популярен, его все любят за качество материалов, прежде всего. И интервью с моими коллегами сделаны профессионально и читаются на одном дыхании.

Компания «Hog Slat Украина» работает уже седьмой год, но несмотря на нашу самостоятельность, мы тесно связаны с нашей материнской компанией в США. Полагаемся на их опыт и на их советы. Так и получалось, что мы всегда приглашаем специалистов разных отраслей (птицеводство, свиноводство) оттуда, и благодаря и вашему журналу украинские специалисты смогли больше узнать о нас, о наших предложениях, об американских технологиях. Мы – продолжение нашей американской материнской компании.

Хочу отметить, что наше многолетнее и плодотворное сотрудничество очень сказалось на узнаваемости бренда. Считаю, что когда планируешь работать со СМИ, необходимо настраиваться на долгосрочное партнерство. Хочу сказать, нам приятно работать с вашими специалистами на выставках, и во время ваших мероприятий. Спасибо вам за это. Читая ваш журнал, мы узнаем о многих украинских хозяйствах, об интересных людях, с которыми мы начинаем общаться, и многие контакты перерастают потом в бизнес-сотрудничество.

Г. И.: Лана, мы уже много раз об этом рассказывали, и все же давайте напомним нашим читателям, что представляет собой Hog Slat Inc.

Л. В.: На данный момент Hog Slat Inc. – это международная компания, которая имеет свои офисы в разных странах мира: в Польше, Румынии, Германии, России, Китае, Центральной и Южной Америке, и в Украине. Компания представлена людьми разных национальностей из разных стран, и когда мы встречаемся на разнообразных выставках в Европе, Америке, Китае, это очевидно: Hog Slat Inc. – международная компания. Хотя 50 лет назад начиналось всё как семейный бизнес, достаточно обыденно. Владелец нашей компании выращивал свиней и не мог найти бетонные щелевые полы, которые бы его устраивали. Так возникло решение производить бетонные решетки своими силами. Название компании «HOG SLAT» так и переводится с английского языка – «щелевые полы для свиней». И в 1969 г. была основана компания Hog Slat. Сегодня она выросла до мировых масштабов.

Г. И.: На рынке Украины достаточно серьезных компаний, с которыми мы тоже приятно сотрудничаем, которые производят оборудование для свиноводства и птицеводства. В чем конкурентное преимущество Hog Slat?

Л. В.: На самом деле компаний, которые производят (!) оборудование и продают его конечному пользователю, не так уж и много. Есть несколько украинских производителей оборудования для животноводства. Что касается зарубежных, то, на мой взгляд, мы единственные в своем роде. Может, кто-то из конкурентов и опровергнет мои слова... Я не говорю о сотрудничестве с заводами-партнерами, которые производят оборудование для многих компаний. И эта продукция идентична, просто имеет разные логотипы. Под производством я имею в виду то, что у компании Hog Slat есть собственные заводы (на данный момент их уже 17 в разных странах мира), на которых работают сотрудники компании Hog Slat. Хотя мы тоже не всё производим, но закупает у наших партнеров, которые являются непосредственными производителями. Так, например, клапаны стенные или потолочные, шахты мы покупаем у голландского производителя «ТPI»; дозаторы медикаментов – у признанного лидера рынка в этом направлении, компании Dosatron; контроллеры – у Rotem...

К тому же, мы являемся производителями свинины. Это также наша сильная сторона. У нас имеется более чем 50-летний опыт в производстве свинины, и это помогает во время обсуждения проектов. А иногда бывает, что клиент предлагает что-то попробовать сделать определенным образом, и наш специалист выкладывает факты, что мы это уже пробовали и перестали так делать, потому что результаты не радовали, или наоборот. Разумеется, это

здорово – когда практический опыт является основным подспорьем в строительстве взаимоотношений, партнерских проектов. Это действительно ценно.

Касательно птицеводства, хотя у нас и нет собственных птицекомплексов, почти все менеджеры, которые работают в компании Hog Slat, ранее работали на птицефабриках. Т. е. предлагая оборудование и решения, они разговаривают с птицеводами на одном языке. И Hog Slat Украина – не исключение. У нас есть два менеджера, один из которых несколько лет работал на птицекомплексе, а второй – на свиноккомплексе. Поэтому, если говорить о том, что мы можем предложить птицеводческим и свиноводческим предприятиям Украины, – то у нас свой практический опыт производства, благодаря которому мы располагаем ответами на вопросы «Что делать?» и



«КАКОЕ оборудование лучше, эффективнее?» и можем оперировать надежными в этом случае аргументами.

Мы предлагаем нашим клиентам посетить наши свиноводческие фермы в США, и всегда это происходит открыто, доступны все наши возможности, технологии – поскольку это собственные фермы, результатами на которых мы гордимся. Мы демонстрируем производственные показатели: конверсию корма, привесы, смертность, делимся своими рецептами рационов для разных групп свиней – всё то, чего мы, Hog Slat-производители свинины, достигаем на оборудовании Hog Slat. Бесспорно, демонстрация нашего оборудования на наших фермах – это наиболее сильное конкурентное преимущество Hog Slat.

И что касается непосредственно Hog Slat Украина – у нас есть склад с оборудованием в Тернополе (2 400 м²), который мы непрерывно пополняем. Для нас важно, чтобы критично необходимые нашим клиентам запчасти могли бы быть доставлены на их хозяйства в течение суток. И, конечно же, наличие оборудования на складе помогает превращать потенциальных покупателей в клиентов, так как им не приходится ждать 8–12 недель для того, чтобы осуществить свои проекты.

Г. И.: Это здорово, что вы являетесь производителями оборудования и владельцами ферм – а значит, знаете о нуждах и потребностях фермеров, владеете информацией, как никто другой...

Л. В.: Совершенно верно. Хотелось бы со временем производить оборудование и в Украине. На данный момент Hog Slat Украина импортирует, хотя в других странах – в Мексике, Румынии, Польше, Китае – у нас есть уже свои производственные мощности. Мы неоднократно поднимали этот вопрос, но наши собственники еще не находят инвестиционный климат Украины благоприятным для таких глобальных решений, как производство оборудования здесь. В Китае, например, за последние три года было построено три линии по производству бетонных щелевых полов. И каждая из них стоимостью более 1 млн долларов. Это только само оборудование, плюс строительство помещений, площадь и так далее. Производство в Польше и в Румынии постоянно расширяется, увеличиваются инвестиции в мощности.

Г. И.: Означает ли это, что в Польше и Румынии оборудование для поляков и румын дешевле, чем в Украине?

Л. В.: Конечно, оно у них дешевле. В Украину мы ввозим, платим пошлину, НДС, это все-таки импортное оборудование.

Г. И.: Вы уже 7 лет на рынке Украины. Могли бы вы рассказать о самых существенных ваших достижениях за период присутствия. С кем сотрудничаете?

Л. В.: Работаем почти со всеми топ-производителями курятины и свинины в Украине, и хотя очень ценим наше сотрудничество, я не считаю, что это существенное достижение. Все крупные компании Украины работают с теми, у кого оборудование соответствует их техническим требованиям, которые предлагают быстрые сроки поставки, подходящие условия по оплате и у которых есть всё необходимое. Насколько я вижу, нет особой лояльности к бренду, прежде всего рассматриваются более привлекательные условия. Мы работаем и с крупными, и с малоизвестными хозяйствами, причем контракты с последними мы тоже очень ценим, чаще всего это долгосрочное сотрудничество. И, как мне кажется, партнерство с ферма-







ми, которые еще наращивают свое производство – очень важно. У нас есть несколько таких клиентов, с которыми мы начали работать еще в 2012 году. На тот момент они только строили/модернизировали свои первые свинарники или птичники. А сейчас они успешные производители! И мы до сих пор сотрудничаем, и это очень вдохновляет – быть свидетелем и участником их успеха.

Также мы занимаемся образовательной деятельностью: ездим в хозяйства, делимся опытом, рассказываем, как всё происходит на наших фермах. Обсуждаем, обдумываем, как это можно применить на месте. И приятно осознавать, что мы расширяем горизонты в ведении и планировании бизнеса, вносим свою лепту в развитие того или иного конкретного хозяйства и отрасли в целом.

И есть мечты, которые мы еще осуществляем. Например, создать в Украине демо-фермы: и свиноводческую, и птицеводческую, чтобы показать реальные возможности американских технологий в применении нашего оборудования.

Г. И.: Что делается для воплощения мечты?

Л. В.: Ищем партнеров, с которыми сможем все это реализовать. Озвучиваем, что предлагаем более выгодные условия. Но мы хотим работать не с новичками, которые еще планируют инвестировать в свиноводство или птицеводство, а с компаниями, для которых это реальный бизнес и которые хотят развиваться и заинтересованы в том, чтобы попробовать что-то новое. Мы готовы помочь им, в том числе и льготными условиями, ценами, рассрочками, технологиями и поддержкой, советами...

Г. И.: Какое направление в плане продажи оборудования наиболее подвижное, активное?

Л. В.: Более продвинуто свиноводческое направление. И это связано с тем, что и у нас в штате больше специалистов-свиноводов. И компания изначально все-таки свиноводческая. Хотя в США наша птицеводческая компания также активно развивается. Например, 3 года назад обороты от продаж в птицеводстве впервые превысили продажи в свиноводстве. Думаю, и нам надо укрепить это направление, тем более, есть что предложить птицеводам.

Г. И.: Что бы вы посоветовали нашим читателям?

Л. В.: Сразу хочу рассказать об очень простой, но эффективной системе капельного охлаждения свиноматок. Особенно актуальным такой вид охлаждения является на участке опороса, где нам нужно сохранить тепло для поросят, и в то же время создать комфортные условия для свиноматок, которым жарко. Сейчас мы стали более активно продвигать этот простой метод, который долгие годы используется в США. Кстати, как раз публикуем в этом номере статью на данную тему.

Для птицеводства... Мне кажется, что иногда недостаточно внимания уделяется вентиляции. Это может

быть связано с конструкцией здания, с оборудованием, которое имеется, с привычками – ведь так работали... Если мы сравниваем, как работают топ-производители курятины в Америке или других странах, где есть мега-птичники, и взять ту же вентиляцию, например, у «Тайсон», то у них есть требование к туннельной вентиляции, чтобы движение воздуха составляло не менее 3 м/с. То есть они если и ставят новый птичник или модернизируют старый, то вынуждены выбирать качественное оборудование. На торцевую стену можно повесить ограниченное количество туннельных вентиляторов, поэтому они должны быть хорошего качества, мощности и в то же время эффективны по энергозатратам. Мне кажется, что украинским птицеводам следует обратить внимание на этот момент. Иногда стоит заплатить дороже, но взять более качественные вентиляторы, которые обеспечат лучший воздухообмен. Прежде всего, летом, когда возникают проблемы перегрева птицы. И это даже не связано с тем, что именно мы предлагаем такое оборудование. Его можно купить и у других поставщиков качественного оборудования.

Г. И.: О компании «Hog Slat Украина»...

Л. В.: У нас очень дружный коллектив. Все отделы достаточно гармонично сосуществуют: логистика, импорт, экспорт, склад, сейлсменеджеры, бухгалтерия... Ежедневно мы встречаемся на планерках, многие вопросы решаем в общих чатах в Viber, Skype, обсуждение текущих вопросов часто сопровождается и шутками, устраиваем традиционные праздничные корпоративы. Мне нравится атмосфера в нашем офисе.

Мы проводим стратегические сессии по развитию: какова динамика, куда мы идем, пришли, какие у нас были резуль-





таты, – и вот на одной из них мы озвучили, что хотим быть такой компанией, ради которой люди хотели бы работать в Украине. Чтобы условия, которые мы предлагаем, стимулировали и мотивировали на результат и новые достижения как для Hog Slat, так и для каждого из наших сотрудников.

Для нас всех важна репутация компании, и это понимает каждый из работающих в ней. Это ценности, которыми дорожит весь Hog Slat Inc. и которые нас объединяют.

Г. И.: Лана, вы 7 лет в Украине, за это время создали такую серьезную структуру, как Hog Slat Украина. Я понимаю, что это ваша, в первую очередь, заслуга. Мы замечаем, что компания достаточно активно участвует в жизни отрасли: вы генеральные партнеры почти всех важных событий в стране, выступаете с актуальными и интересными докладами на них и наших мероприятиях, в частности. Как вам, американке, живется в Украине, чувствуете ли себя уже местным жителем?

Л. В.: Эти 7 лет в Украине – кривая роста и для меня лично, и для компании в том числе. Я выходец из СССР, но подростком уехала в США. Работать я начала в Америке, то есть мои первые бизнес-процессы происходили именно по-американски. В Украине я столкнулась со многими моментами ведения бизнеса, которые не понятны американцу, потому что происходят совершенно по-другому. Это касается и работы банков, и других организаций, с которыми сталкиваемся по мере нашей деятельности. Так, например,

уже в первый год очень активной работы пришлось удвоить количество шкафов для бухгалтерии, чтобы поместить все необходимые папки. Такое количество бумаги, канцелярской деятельности – поражало воображение!.. Для наших американцев это тоже было неким абсурдом. Когда стали импортировать сюда, столкнулись с огромным документооборотом, бумажками-разрешениями на то, что нужно сюда что-то привезти. Американцы были от этого в шоке. Даже пришлось завести печать в США специально для работы с Украиной. Но сейчас мне уже гораздо привычнее в плане операционной деятельности.

Про себя могу сказать: мне нравится в Украине, мне здесь комфортно. И я бы очень хотела, чтобы и наша компания развивалась, крепла, чтобы мы могли внедрить известные уже всему миру эффективные американские технологии в Украине. Надо сказать, что в начале войны и потом, в связи с разными политическими и экономическими обстоятельствами, наши собственники переживали за наше будущее в Украине. Но украинская команда Hog Slat была настроена оптимистично и решительно, мы верили, что все будет хорошо, что рынок будет развиваться...

Мы скрупулезно следим за всем, что происходит в отрасли. Многого узнаем и из «Тваринництва сьогодні». Ваш журнал, кстати, присутствует и в американском офисе. Любую информацию передаем в США, чтобы они видели, что это динамичный рынок, что есть разные трудности, но они преодолеваются и многое развивается, и довольно успешно. Улучшается законодательство, нормативы, поколение меняется – перемены есть, и они происходят в лучшую сторону, и поэтому наши собственники оптимистично настроены относительно будущего Украины в свиноводстве, птицеводстве и нашей роли в развитии этих сфер.

Г. И.: Лана, ваше представление об успешной компании «Hog Slat Украина» в ближайшей перспективе?

Л. В.: Считаю, что успешной себя может называть компания, которая не только заключила много удачных сделок и увеличила свою значимость на рынке, а и та, которая создает достойные условия для своих сотрудников. Я рада тому, что в 2018 году компания смогла предложить нашим работникам медицинскую страховку. Также хотелось бы организовывать какие-то поездки для детей, семей наших сотрудников, оплачивать путевки на отдых. Я бы хотела, чтобы мои коллеги ощущали, что компания их ценит.

Что касается присутствия на рынке, у нас достаточно амбициозные цели, и я пока не буду их озвучивать. Мне нравится идея повторить это интервью через год или два, чтобы сравнить то, о чем мы говорили сейчас, с тем, чего мы достигнем в будущем. Коллектив молодой, динамичный, смелые планы и несмотря на то, что мы толерантные, тем не менее, бывает, что зубки тоже показываем. Мы за достойную конкуренцию!

