



Альфа-Вет — команда профессионалов

Интервью с директором компании «Альфа-Вет» **Ларисой Коновал**

Interview with Larysa Konoval, the CEO of Alfa-Vet

Гульнара И.: Лариса Николаевна, хотела бы выразить свою признательность за многолетнее сотрудничество, за качество ваших материалов, которые украсили наш журнал, за теплые дружеские взаимоотношения.

Наши читатели уже хорошо знают вашу продукцию, услуги,

хотелось бы больше рассказать о вас. Как давно существует ваша компания? Что собой представляет сегодня «Альфа-Вет»?

Лариса Коновал: Наша компания основана 7 лет назад.

«Альфа-Вет» — это в первую очередь ветеринарная компания. В основе нашей деятельности — не только продажи, но и

качественное ветеринарное сопровождение хозяйств. Соответственно, если возникают какие-то проблемы или вопросы на местах — едем, разбираемся, советуем. Все наши специалисты имеют высокую квалификацию и значительный практический опыт, необходимый для решения вопросов и задач, которые довольно часто возникают на производстве.



Мы являемся дистрибьюторами многих известных мировых брендов.

В этом году начали развивать новое для нас направление по мелким домашним животным. Постоянно изучаем рынок, мониторим ситуацию в отрасли и стараемся соответствовать высоким требованиям, которые к нам предъявляют клиенты.

Г. И.: Кто основатель компании?

Л. К.: Компания принадлежит группе единомышленников, которые инвестировали в нее как время, так и деньги.

Г. И.: Являетесь ли вы эксклюзивными представителями?

Л. К.: Да, мы являемся эксклюзивным дистрибьютором компании Elanco по направлению вакцин для птицеводства.

Также являемся эксклюзивными представителями компании EW Nutrition GmbH (Германия). Мы предлагаем на нашем рынке их кормовые добавки, а также линейку инновационных продуктов ветеринарного назначения.

С прошлого года работаем с BalticProbiotics. Такие продукты, как

ProbioStopOdor и ProbioSewage – пробиотики, используемые для уменьшения запаха и жижи, грязи на свалках, сельскохозяйственных предприятиях и подобных объектах. Интересное и актуальное предложение для наших аграрных хозяйств. Именно с этими продуктами мы недавно участвовали в выставке Aqua-2018. Уже есть постоянные клиенты, которые оценили эти препараты по заслугам. В частности, одно из крупных предприятий, используя ProbioSewage, решило свои производственные проблемы, связанные с экологической ситуацией, за короткий промежуток времени.

Также мы представляем ведущего производителя дезинфицирующих и других средств гигиены, а также инсектицидов – компанию Interhygiene (Германия). Вся производимая вышеуказанной компанией продукция пользуется спросом и очень актуальна для животноводческих и птицеводческих хозяйств Украины.

Недавно проводили опыт в автоматерской, которая есть на любом с/х предприятии. Так вот, запчасть, которую

заливали и уксусной кислотой, и что только не предпринимали, не могли открутить никаким способом – ничего не помогало. После вымачивания в растворе продукта производства Interhygiene ее удалось разобрать без особых усилий (был применен растворитель жира, который используется для машин, в пищевой промышленности). В Украине я не встречала аналогичного продукта и надеюсь на развитие бизнеса и в данном сегменте.

Г. И.: Наиболее популярные продукты? С какими хозяйствами в каком объеме работаете?

Л. К.: Вакцины производства компании Elanco. Водорастворимые витаминные смеси – LOVIT производства Lohmann Animal Nutrition GmbH (сейчас это Kaesler Nutrition GmbH). Цена-качество лучшее на рынке, проверенное годами.

Работая еще на птицефабрике, пользовалась вакцинами Lohmann, я им полностью доверяла. Думаю, что и успех нашей компании зависит от качества предлагаемых препаратов и их эффективности. Если нет доверия к продукту, мы не будем сотрудничать с поставщи-



ком. Чтобы предложить клиенту что-либо стоящее, надо самому сначала глубоко разобраться и провести не один производственный эксперимент.

Если говорить о Kaesler Nutrition GmbH – думаю, что 99% птицеводов знакомы с брендом LOVIT. Линейка жидких витаминных смесей постоянно развивается и дорабатывается соответственно требованиям рынка. LOVIT – это абсолютное, доказанное годами качество.

Продукт INTERMITOKS производства компании Interhygiene, Германия – средство для борьбы с красным куриным клещом – также очень актуален. Кроме того, предлагаем средства для дезинфекции, мойки – то, о чем я говорила ранее (исключительный растворитель жира).

Компания BalticProbiotics (Латвия) – жидкие пробиотические средства. В Украине нашими конкурентами в основном представлены сухие фор-

мулы. Мы предлагаем жидкую формулу, которая была разработана в научно-исследовательском институте в Латвии. Бактерии начинают работать моментально, и в отличие от сухих форм, быстрее и лучше приводят к необходимому результату. Средство от BalticProbiotics достаточно просто развести водой в рекомендуемой производителем концентрации.

Компания Ewabo (Германия) также известна средствами для гигиены животных, в частности, для борьбы с красным куриным клещом с доказанной эффективностью.

Г. И.: С какими хозяйствами сотрудничаете?

Л. К.: Мы работаем с подавляющим большинством птицеводческих предприятий в Украине, включая лидеров рынка: МХП, «Агрохолдинг «Авангард», птицефабрики «СоюзДаг», «Агро-Овен» и многими другими. Всех не перечислишь.

Г. И.: Что вас отличает от других ветеринарных компаний?

Л. К.: Нас отличает поведение на рынке. Мы не являемся агрессивно продающей компанией. У нас нет жесткого подхода к ведению дел. Специалисты «Альфа-Вет» не действуют напролом, лишь бы продать. Всё происходит профессионально, исходя из реальных потребностей клиента. Мы работаем, повторюсь, на профессиональном уровне. Наш врач сначала глубоко и всесторонне изучает ситуацию, рассматривает целесообразность использования того или иного препарата. Наша команда нацелена не только на решение существующей проблемы, а также на предотвращение подобных проблем в будущем. Например, комбинация LOVIT®PHOS и витамина D₃ может исправить ситуацию по качеству яйца.

Мы с пониманием, возможно и чрезмерным, относимся к различным ситуациям у наших клиентов, иногда такой подход мешает ведению бизнеса. В частности, бывает, я поступаю как ветеринарный врач, а не





как бизнесмен. К примеру, я знаю, что вакцинация на таком-то предприятии должна быть завтра, а у хозяйства нет денег. Согласовываю отгрузку в долг, понимая, что мы не можем подвести ветеринарного врача хозяйства.

Качество предлагаемой нами продукции, профессиональное обслуживание и сопровождение, а также понимание и контакт с клиентами, пожалуй, и являются основными моментами, которые мы определили для себя, как наш подход к ведению бизнеса.

Г. И.: Ваше образование, ваш опыт...

Л. К.: Я ветеринарный врач, окончила Львовскую ветеринарную академию им. С. З. Гжицкого. Жили тогда в городе Броды, Львовской области. Родилась в Казахстане, где родители познакомились на Целине и поженились.

После института работала по специальности. Моя первая работа – в хмелесовхозе «Садки» под Житомиром. Там было всё: КРС, откорм те-

лят, свиньи, 30 пар лошадей, такой вот универсальный опыт. Поскольку это был хмелесовхоз, шли работы по обработке хмелевых плантаций, в основном используя труд лошадей: окучка, боронование. В моем ведении находилось 3 села, в которых я отвечала за ветеринарную практику: профилактика, лечение животных, кастрация. Это был старт профессиональной деятельности.

Потом трудилась в лаборатории в воинской части в городе Житомир. Работала врачом радиологом-токсикологом, измеряла уровень радиации в овощах, фруктах, крупах... В мои обязанности входила проверка в воинских частях и гарнизонных складах продуктов, которые поступали в столовые, т. е. до котла. После котла – это уже была прерогатива медиков. Время тогда сложное было, после Чернобыля, такие проверки были актуальными.

Когда переехала в Киев, работала на птицефабрике «Киевская». С этим

фактом в моей жизни связана интересная история. Как только приехала в столицу, я прошла собеседование в конный клуб «Магнат». Работодатели попросили подождать недельку, а я решила не терять времени и сходила на собеседование на птицефабрику. А те недолго думали, спросили о наличии санитарной книжки и пригласили выходить на работу на следующий день. Один звонок всё решил. Вместо того, чтобы работать с дорогостоящими скакунами, я попала на «Киевскую», и на всю жизнь связала себя с птицеводством. На тот момент я могла стартовать с любого направления в ветеринарии, но так сложилось, что профессией моей жизни стало именно птицеводство.

Думаю, что всё было бы по-другому, работай я в «Магнате» – иной круг общения, интересы... Но я не жалею. 7 лет я трудилась на «Киевской». С птицефабрики я уходила состоявшимся специалистом-птице-



водом. На тот момент это была самая большая птицефабрика Украины. К примеру, одновременно у меня в птичниках 1,5 млн несушек и 550 тыс. голов находилось на выращивании. Я приобрела прекрасный опыт, который мне сегодня очень помогает в ведении бизнеса.

С 2007 по 2009 гг. работала на птицефабрике «Славяне» компании «Авангард», врачом сопровождения родительского стада, а потом стала заместителем директора – курировала все фабрики предприятия по сопровождению суточного молодняка. Это был не только большой объем работ, но и колоссальный опыт, который позволил расширить мой круг общения в мире птицеводства.

С 2009 по 2011 гг. сотрудничала с компанией Lohmann Animal Health, Украина. Согласилась на такую работу, хотя я не была коммерческим человеком. Всегда устраивалась по специальности. А тут решила попро-

бовать себя и в таком деле. Всю жизнь переживала, что не оправдаю чьи-то надежды. Вроде как оправдала.

Г. И.: Лариса Николаевна, скажите, пожалуйста, как пришла идея о создании своего предприятия?

Л. К.: В процессе реорганизации компании Lohmann было принято решение о сокращении персонала и трансформации компании в представительство. В результате я бы ушла в другую компанию со своими клиентами. Но поскольку, я уже говорила об этом, для меня важно быть уверенной в продукции, которую предлагаешь, пришла идея не останавливаться на достигнутом и продолжить развивать коммерческий успех продукции производства Lohmann. Я знала рынок, врачей-клиентов, фабрики, ориентировалась в этом. Почему нет?!

Первая и основная задача стояла – набрать штат. Я знала, кто может со мной сотрудничать ответственно и профессионально. В частности, за

Людмилой Медведевко я охотилась полгода.

У меня был очень хороший учитель, работала с ним на птицефабрике «Киевской» – Сергей Николаевич Титов. Это сейчас источников информации множество, а раньше сложно находились нужные тебе ответы. К приходу Сергея Николаевича на фабрику у меня всегда имелся листочек-другой с вопросами, на которые он спокойно, обстоятельно отвечал, что и как. В те времена не было столько семинаров, как сейчас, не было ежегодных поездок за границу для обмена опытом. Ответы на наши вопросы мы искали самостоятельно, как могли. При этом ветеринары даже боялись задавать вопросы – если они возникали, значит, у тебя проблемы в хозяйстве, а вслух и сегодня многое не проговаривается. Так, например, проблему красного куриного клеща до сих пор умалчивают, впрочем, как и множество других. Узнать что-то было нереально.

Сейчас, к счастью, многое по-другому. И специалисты-эксперты зарубежных производителей ветеринарных препаратов приезжают, и конференции, дискуссии по разнообразным критическим ситуациям регулярно происходят. Также можно съездить за границу – поучиться.

Г. И.: Кого из ваших сотрудников вы назвали бы костяком команды?

Л. К.: Олег Анатольевич Пыхниевский, опытный специалист, ветеринарный врач, работал с КРС, в свиноводстве, а также на птицефабрике «Украина». Олег Анатольевич видит многие проблемы изнутри как птицевод, специалист, вот что важно. Не как менеджер, а как практик.

Людмила Медведевко и Олег Пыхниевский – это наша гордость. У них свои клиенты – ветеринарные врачи, которые им доверяют и знают их как хороших специалистов своего дела.

Весь коллектив у нас очень хороший и дружный.



Г. И.: Что можете сказать о достижениях компании сегодня?

Л. К.: Я люблю свою работу. Если я в девять утра не на рабочем месте, ощущаю внутренний дискомфорт.

Изнутри мне сложно оценить масштабность нашей компании. Считаю, что мы профессиональная команда – и это, вероятно, главное достижение. Все прекрасные специалисты. Состоявшиеся люди. Каждого, кто захочет уйти из компании, заберут конкуренты безоговорочно. У нас отличный коллектив. Свободно работаем в ореп спрасе и чувствуем себя комфортно друг с другом.

Строим свой офис, складские помещения. Это тоже большое достижение.

Г. И.: Чем привлекаете?

Л. К.: Никто не жалуется (смеется). У всех работников компании есть медицинская страховка, которая покрывает 90% всех затрат на медицину. Это важно и удобно. Серьезная поддержка на сегодняшний день. У ключевых спе-

циалистов – служебные автомобили, остальным компенсируются расходы на общественный транспорт.

Г. И.: Планы ближайшего будущего?

Л. К.: Сейчас в состоянии переговоров с испанскими и аргентинскими производителями. Добавится определенный объем продукции, думаю, через полгода. Соответственно, и штат людей увеличится. Планируем расширять отдел по работе с мелкими животными до 5-ти человек. В другие отделы (КРС, свиноводство) также ищем специалистов, потому что растем и развиваемся.

Г. И.: Лариса Николаевна, чем занимаетесь помимо работы?

Л. К.: Люблю вышивать. Видите на стене картину – моя работа. Это меня расслабляет.

Во мне умер дизайнер. Если замечаю какой-то «необработанный» объект недвижимости, я вижу, что из него можно сделать. Может, это еще случится в моей жизни (смеется). Я

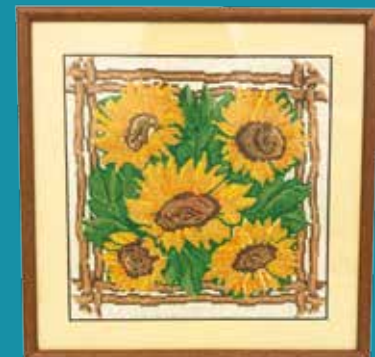
бы хотела научиться рисовать (у меня есть две «пробы пера» – масло и акварель), еще хочу попробовать создавать бижутерию, да много чего... Фантазий много, воображение богатое.

Сама шью себе новогодние платья, придумываю на каждый наш корпоративный праздник себе наряды и с удовольствием потом воплощаю в жизнь.

Г. И.: Вы сейчас меня прям поразили! Я всегда восхищаюсь людьми, которые имеют широкое воображение и умеют воплощать руками. Ваша вышивка на стене – искусство.

А есть еще нереализованное?

Л. К.: Хочу попутешествовать. Бываю часто в командировках: Германии, Прибалтике, Италии, Шотландии, ЮАР... Но это только по работе. Хотела бы увидеть мир, но не люблю летать. Планирую проехать по Европе на автомобиле. Останавливаться, где хочу и на сколько хочу. Но это всё в будущем, надеюсь, ближайшем...



На фото: Ручная вышивка, автор – Лариса Коновал