



# Hog Slat – большая семья профессионалов

*Hog Slat – family team of professionals*



Гульнара И.: На протяжении многих последних лет мы сотрудничаем с компанией Hog Slat и благодарны за столь приятное и полезное партнерство и для нас, и для нашего читателя. Украинские птицеводы и свиноводы с большим интересом следят за предложениями Hog Slat. Мы также знаем, что некоторые украинские крупные производители уже успешно используют оборудование этого американского бренда (читайте наши интервью об этом).

Я сознательно задавала одни и те же вопросы сотрудникам Hog Slat, в частности, почему украинскому фермеру надо покупать их продукцию, в чем их преимущество... И меня поражает абсолютное сходство ответов всех топ-менеджеров, убежденность в том, о чем они говорят – что тоже является неким маркером качества: 1) Hog Slat честен со своими клиентами; 2) профессионализм команды: сотрудники имеют практический опыт и потому знают, что производят, что кому предлагать; 3) цена/качество продукции и услуг; 4) профессиональное сопровождение своих проектов.

Конечно, это подкупает.

Мы, в свою очередь, рады, что у украинского производителя птицеводческой и свиноводческой продукции есть возможность выбрать лучшее из существующих предложений для того, чтобы быть конкурентоспособным на мировых рынках, в числе их и самые современные технологии содержания от Hog Slat.

Также хочется выразить свою признательность компании и отдельно Лане Вивант, гендиректору Hog Slat-Ukraine, за приглашение на одну из самых крупных птицеводческих выставок в Атланте IPPE-2016. Это было грандиозно!



## Интервью с Дагом Уестфоллом, CFO & COO Hog Slat, Inc

**Гульнара Ибраева:** *Что самое главное в жизни для вас?*

**Даг Уестфолл:** Семья. Моя жена, две дочери, наши собаки.

Надо сказать, Hog Slat – это тоже моя семья, с которой я провожу от 60 до 80 часов в неделю.

**Г. И.:** *Чем приходится жертвовать ради работы?*

**Д. У.:** Моя первая семья понимает, что хлеб и масло предоставляются второй семьей (улыбается).

**Г. И.:** *Чему, с вашей точки зрения, необходимо учить детей с детства, чтобы легче было ориентироваться в жизни? Что важно прививать?*

**Д. У.:** Человеческую и рабочую этику, справедливое отношение к людям. Научить их заботиться о других.

**Г. И.:** *Как давно работаете в компании Hog Slat?*

**Д. У.:** 28 лет.

**Г. И.:** *Ого! Как все начиналось? Где пробовали себя до работы в Hog Slat?*

**Д. У.:** Я вырос в штате Западная Вирджиния, в котором преимущественно расположены угольные шахты. Это экономически бедный район, жизнь у людей нелегкая. Мы хотели, чтобы наши дети выросли в более благоприятных условиях, поэтому переехали в Северную Каролину.

Я знаю, что в Украине угольная промышленность достаточно раз-



вита, поэтому я читаю новости, связанные с шахтерами, понимаю их проблемы и всегда принимаю близко к сердцу события, связанные с этой индустрией.

**Г. И.:** *Как развивалась карьера в Hog Slat? Какие этапы проходили?*

**Д. У.:** Hog Slat мне близок по духу, поэтому остановил свой выбор на работе именно в этой компании. Оказалось, это надолго.

Когда я начал работать в компании, здесь было всего 100 человек. На сегодняшний день – 1800. Постепенно мы расширяли пространство своего участия: сначала в США, потом за ее пределами – Мексика, Европа, Китай. Семья Hog Slat – люди, которые задействованы в этом бизнесе, продолжает расти в ко-

личественном и географическом понимании.

**Г. И.:** *Какую вы занимаете позицию в Hog Slat? С чего начинали?*

**Д. У.:** В нашей компании все сотрудники выполняют много разных функций. То есть делают то, что нужно.

**Г. И.:** *В чем вы считаете себя большим специалистом?*

**Д. У.:** Мое самое лучшее качество (улыбается) – могу, разговаривая впервые с человеком, определить, можно ли ему доверять.

**Г. И.:** *3 основных правила успешных продаж?*

**Д. У.:** 1. Никогда не просить о том, что ты можешь сделать сам.

2. Никогда не врать ни клиенту, ни поставщику, ни своему сотруднику.

3. Определить самых успешных конкурентов и работать эффективнее, чем они.

**Г. И.:** Кто для вас такой ориентир?

**Д. У.:** Chore Time и GSI. Как уже говорил, мы должны работать еще усерднее, лучше, чем они!

**Г. И.:** В чем, с вашей точки зрения, заключается успешность вашей компании?

**Д. У.:** Hog Slat, на мой взгляд, всегда была успешной и, прежде всего, потому что компания следовала вышеупомянутым правилам. Теперь, на глобальном рынке, в каждой стране, конечно, свои «нюансы» успешности, но не более – в целом, правила хорошего бизнеса везде одинаковы.

В первую очередь, тот факт, что мы в бизнесе 45 лет и постоянно прогрессируем, является доказательством правильного вектора развития компании. И клиенты, которые остаются с нами все эти

годы, тому яркое подтверждение, наилучший аргумент. Они могли бы сотрудничать с другими производителями оборудования, но они – с нами. Значит, им нравятся наша продукция, услуги, условия работы с нами. И это здорово! Усилия команды Hog Slat на достижение результата оправданы.

**Г. И.:** Продукция Hog Slat становится все более популярной и в Украине. Назовите аргументы в пользу выбора вашего оборудования...

**Д. У.:** Как я уже говорил, одним из весомых аргументов являются наши давние клиенты, которые выросли вместе с нами до перво-классного уровня в производстве свинины или в птицеводстве. У нас есть современные, уже апробированные, технологии, опыт... Именно поэтому, думаю, украинским фермерам будут актуальны наши предложения. Фермеры в Польше, США, Румынии, Китае уже убеди-

лись в преимуществах плодотворного сотрудничества с Hog Slat.

Перед вами я встречался с потенциальным клиентом из Бразилии, который еще не работал с нами, но слышал много положительных отзывов о нашей компании. Знал, что мы будем в Атланте, поэтому специально приехал для встречи с нами. По рекомендациям он знает, что мы можем предложить клиентам то, что им необходимо. Он уверен в том, что мы предоставим ему именно то, что он просит.

От других подобных нам компаний нас отличает и то, что владелец Hog Slat может запросто лично встретиться с любым украинским владельцем фирмы или бизнеса, проанализировать спрос и предоставить клиенту именно то, в чем он нуждается. Думаю, доступность и открытое общение выгодно отличает Hog Slat.

**Г. И.:** Много путешествуете?



**Д. У.:** Да, благодаря моей работе приходится много ездить, не был, пожалуй, в Австралии и еще в нескольких странах...

**Г. И.:** *Каковы существенные различия в фермах разных стран? Какие из них произвели наибольшее впечатление на вас?*

**Д. У.:** В основном, фермы похожи между собой. Особенно те, которые развиваются и стараются следовать примеру современных. Так, например, американские фермы считаются очень успешными в своих достижениях. Поэтому многие другие мировые производители мяса стараются внедрять у себя то, что делают в Штатах. Соответственно, они особо и не отличаются друг от друга. Разве что различны климатические условия тех или иных мест.

Люди, которые работают в животноводстве, тоже похожи. Они действительно большие труженики. Без любви к своей работе в аграрном бизнесе невозможно, поскольку это долгосрочное дело, требующее невероятного терпения, соответствующих усилий и энтузиазма. К тому же, животноводство – это не быстрые деньги. Поэтому мы с большим уважением относимся ко всем нашим клиентам.

**Г. И.:** *Назовите известные птицеводческие или свиноводческие фермы, которые пользуются вашим оборудованием?*

**Д. У.:** Если говорить о свиноводстве, то это Smithfield Foods – самый крупный производитель свинины в мире. Они почти эксклюзивно используют оборудование Hog Slat. Также – Seaboard Farms, Prestage Farms.

Что касается птицеводства, то это Tyson Foods, Goldsboro Milling, Perdue Farms. В основном, все это американские компании.

**Г. И.:** *Был ли успешным 2015 год и что можете сказать о начале 2016?*

**Лана Вивант:** «Я, как любой сотрудник компании, должна была пройти стажировку во всех отделениях корпорации – от департамента отгрузки, маточника до отдела бухгалтерии. И так, моя первая неделя в Hog Slat... Я стажировалась в ритейл-магазине компании Hog Slat, где продается наше оборудование и запчасти. К нам без предупреждения приехал CFO компании, Даг Уестфолл, который встал за стойку прилавка и обслуживал клиентов. Позже выяснилось, что Даг осуществляет такие поездки регулярно: то в магазин, то на производство, то на ферму. По его словам, таким образом он остается близок к нашим клиентам, к их реальным нуждам, о которых не узнаешь, находясь в офисе».

**Д. У.:** В отношении птицеводческого бизнеса предыдущий год был очень успешным. Наверное, такое случилось впервые в истории компании, когда были столь активны продажи, потому что произошел невероятный подъем в развитии отрасли. В свиноводстве наблюдались отличные показатели до осени, позже стало сложнее.

**Г. И.:** *С чем связываете такие успехи?*

**Д. У.:** Во-первых, получили очень хороший урожай зерновых. Для птицеводов на корма были адекватные цены. Во-вторых, имелся спрос на курятину. В-третьих, данная индустрия достаточно раскручена: они хорошо занимаются маркетингом, гораздо более успешно продвигают потребителю свою продукцию.

**Г. И.:** *Существует дилемма: владельцы не могут найти хороших специалистов, а специалисты не могут*

*устроиться на достойную работу. Какими критериями вы руководствуетесь при выборе специалиста? Каков он должен быть? Ваши советы для тех, кто строит свою карьеру?*

**Д. У.:** Нужно быть очень трудолюбивым. Не привязываться географически к какому-либо одному месту. Кроме того, необходимо поработать где-нибудь за пределами Америки, чтобы посмотреть, насколько нелегка жизнь в других местах.

Например, в нашей компании работает много талантливых людей, которые могли бы быть суперзвездами своего дела – настолько они профессиональны. У них есть возможность переезда в другой штат или другую страну, чтобы занять более высокие позиции в компании, но их держит место.

Не стоит бояться пробовать новое, проявлять себя в разных ипостасях.

Подбор кадров у нас не является большой проблемой. Думаю, это везде так, и дилеммы здесь никакой нет. Отличный специалист должен зарабатывать немалые деньги. Если ему выплачивать хорошую зарплату и ценить его, то и отдача будет соответствующей. Остальные будут подтягиваться, чтобы стать достойными специалистами, если хотя бы обеспечить себе высокий уровень жизни.

Мы даем своим сотрудникам хорошие зарплаты, справедливо поощряем за труд – такой подход позволяет нам иметь высокопрофессиональную команду. Кстати, если сравнивать зарплаты наших специалистов с их коллегами в других компаниях – у нас они выше. Мы делаем это сознательно, потому что высокооплачиваемый хороший специалист равен успеху компании.