

Убедитесь, что покупаете
оригинальный картридж HP.



УЗНАТЬ
БОЛЬШЕ



Антон Епифанов: «Делать, а не думать, как сделать»

"Бизнес-журнал", опубликовано в «Санкт-Петербургском Бизнес-журнале Онлайн», 09 января 2013 года.

- Как Вы стали предпринимателем и как Вы чувствуете себя в сегодняшней своей роли?

- Прекрасно себя чувствую сегодня. Но не могу сказать, что я вот так сразу стал предпринимателем. В 93 году я закончил петербургский Военмех, ныне Балтийский университет, потом работал в компании «Ленинец». Огромный советский холдинг, который разрабатывал ракеты. Затем ушел оттуда в частную компанию. Но были бандитские времена и эту частную компанию разгромили. Самым натуральным образом: со взрывами, убийством гендиректора и т.д. Стало понятно, что надо что-то делать.

- Все это напугало?

- Честно? Конечно. Бомбу взорвали в соседнем помещении, когда в субботу мы сидели на работе... В общем с моим другом мы оказались на улице. На тот момент мы разрабатывали одну офисную программу. Мы приняли решение закончить разработку. Мы откопали в развалинах офиса компьютер и клавиатуру без половины клавиш – нажимали кнопки карандашом потом – свою программу мы дописали и начали продавать. В 93-95 годах она была довольно популярна. Windows тогда еще не было, был только DOS... Программы писались на первых вариантах Модулы, Паскаля, Си... Наша программа называлась «Дела в порядке» и позволяла людям, незнакомым с компьютером, успешно работать с договорами и другими необходимыми документами.

В какой-то момент и этот бизнес закончился, так как мы пропустили момент перехода на Windows, а кризис 98-го окончательно все добил. Я пошел работать в американскую копию «Эктако», делавшую электронные переводчики, где проработал более 10 лет. Только после этого я создал свой бизнес. Я стал и учредителем, и руководителем компании «Левенгук». Наша компания продает оптическую технику - телескопы, микроскопы, бинокли.

- Какие события и какие вехи развития Вы считаете для себя знаковыми?

- Очень много мне дала работа в «Эктако». Я многому научился у руководителя компании. Он очень интересный и сильный человек. И также много мне дала учеба на программе Executive MBA в Стокгольмской школе экономики. Огромное количество интереснейших людей я там встретил и получил огромное количество знаний. Так что, пожалуй, именно эти два события сформировали мое нынешнее представление о жизни и о том, что я должен делать.

- Что Вас заставило пойти за дополнительными знаниями?

- Мне было интересно. У меня, кстати, есть свое понимание того, для чего нужно образование. На мой взгляд, в образовании три составляющих: первая – это сами знания, то есть набор лекций, учебников и сами лекторы, которые вкладывают в тебя

Реклама



Решения IBM для бизнес-аналитики.

Распознавайте тенденции, корректируйте тактики своевременно, управляйте рисками, улучшайте бизнес-результаты. Скачайте пробную версию бесплатно

Новости региона

02.03 ФАС доберется до продакт-плейсмента в фильмах на ТВ

11.09 ЛУКОЙЛ признан виновным в завышении цен на топливо

10.09 Прокуратура начала проверку сбытовой сети АвтоВАЗа

24.11 Бывшие акционеры ЮКОСа намерены поспорить с Россией в Гааге

27.08 Холдинг РБК покупает журнал «Наши деньги»

18.05 Вьюгин возглавит совет директоров МДМ-Банка

знания. Часто учебники одинаковые в разных учебных заведениях, от университета этот аспект зависит не так уж сильно. Вторая составляющая – бренд. При одинаковых учебниках диплом заштатного института и, скажем, Гарвардского университета производят, согласитесь, разное впечатление.

И третья составляющая – network – знакомства, которыми ты обзаводишься во время учебы. Если говорить о моей учебе в Стокгольмской школе, то мне очень повезло. Мы очень часто видимся с однокашниками, встречаемся и всей группой. Недавно на 10-летие выпуска приехало рекордное количество – из 40 выпускников 25! Это ведь с разных концов мира!

- Если взвесить все три составляющие, Ваши вложения в учебу оправдались?

- Однозначно. И уже десятикратно. Однако прямой связи между ростом моих доходов и образованием я не вижу. Я не очень серьезно отношусь к рейтингам университетов, которые ставят в зависимость от наличия того или иного диплома непосредственный рост доходов после окончания.

- Как была создана компания «Левенгук»? И почему упор был сделан на Интернет-продажи?

- Бизнес начался фактически без денег. Поэтому сначала появился Интернет-магазин. Есть семь золотых правил Интернет-продаж. Одно из них, например, говорит о том, что товар должен быть компактным. И мы начали продажи с биноклей. Второе правило – товар должен быть дорогой, чтобы уже с одной партии товара что-то заработать и окупить все случайности. На старте вы не имеете возможности работать с оборота, не имеете складского запаса товара и так далее.

Третий важный момент – чтобы продавать дорого, на рынке должна быть относительно небольшая конкуренция, а потребитель не слишком искушенный, не умеющий детально сравнить продукты. Оптические приборы этому требованию вполне удовлетворяют практически до сих пор. Так, начав с биноклей, я добавил со временем микроскопы, потом телескопы.

- С какими сложностями столкнулись, взявшись дело?

- Все время не хватало денег. Ни на что. Постоянно. Остальное это уже не трудности.

- Как решали проблему?

- Как можно меньше рискованных поступков, каждый раз очень осторожно выбирали покупателя. Все, чему учат в бизнес-школах – удовлетворить покупателя, предложить ему сервис и занять долю рынка – это ерунда. По опыту скажу, нужно просто найти нишу, где ты будешь фактически монополистом. Хотя бы по ограниченному перечню товаров и хотя бы на короткий отрезок времени.

Это дает возможность поставить нормальную цену и заработать. А удовлетворение потребностей потребителя – это уже потом. Так что, если первоначально у вас нет денег, то стратегия вхождения на рынок за счет низкой цены не для вас.

- Расскажите о Дне открытой астрономии, который периодически проводит компания «Левенгук». И проводится ли он в Петербурге?

- В Москве над нашим складом освободилось магазинное помещение. Это было еще в период, когда у нас был лишь Интернет-магазин. И мы открыли там «наземный» магазин. Логика была проста - наш товар лежал этажом ниже, переставим и посмотрим, что будет. Продажи пошли хорошо, фактически на уровне Интернет-продаж.

А следующим шагом мы решили вынести телескопы на улицу. Это произошло в 2008 году. Люди на тот момент искренне считали, что хороший телескоп должен стоить 10 тысяч долларов. Мы вызвали неподдельное удивление собравшихся, показав, что телескоп можно приобрести за 3000 рублей.

Мы приглашали всех желающих посмотреть на Луну, Юпитер, другие планеты, на известные созвездия. Сначала это привлекало 10-20 человек. Потом стало собирать сотни. На один из последних Дней открытой астрономии в Киеве в октябре

- 07.05 ФАС возбудила дело против Россельхознадзора
- 10.11 Госдума вывела косметику из-под «алкогольного» закона
- 08.11 Эдмунд Даукору (ОПЕК) оценивает необходимые инвестиции в нефтепереработку в 310 миллиардов долларов до 2015 г.
- 04.09 Офисный карман
- 14.08 Онищенко продолжает крестовый поход против алкоголя. Грядёт тотальная проверка спиртного
- 26.07 В Оренбургской области правоохранительные органы обнаружили подпольного строителя-предпринимателя
- 26.07 Волгоградские власти закупают зерно у местных фермеров для продажи в регионы и за рубежом
- 14.07 Центробанк предупреждает о сетевых мошенниках, поддельвающих рекомендации зарубежных банков
- 13.07 Цена барреля нефти перешла за отметку 75 долларов
- 12.07 Министр энергетики Виктор Христенко: "Россия не использует энергетику в качестве инструмента политики"
- 23.06 Кудрин выступает против законопроекта о развитии сельского хозяйства

Форумы

- 27.05 15:35 [SeregaWaU](#)
Тема: Прачечный бизнес в США
- 27.05 15:16 [Гость](#)
Тема: Новый портрет рубля
- 27.05 15:10 [spezsignalu](#)
Тема: Принципы бизнеса
- 27.05 [ereshogleve](#)
Тема: О склонении существительных женского

пришло 2,5 тысячи желающих, да и в разгар морозов в Москве в декабре мы собрали несколько сотен.

- Как часто проходят такие мероприятия?

- Перед магазином на Нахимовском проспекте в Москве мы проводим День открытой астрономии 4-5 раз за осень и столько же весной. Недавно проводили в Киеве, но не повезло – было облачно, так что довольствовались наблюдением за гуляющими по противоположному берегу реки. Весной 2013 намечен День открытой астрономии в Петербурге. Кстати, где бы мы не проводили такие дни, почти всегда нам помогают сотрудники и лекторы нашего петербургского планетария.

- Каковы основные двигатели развития компании «Левенгук» сегодня?

- В первую очередь, у нас есть то, чего нет у конкурентов. Наш рынок довольно узок, согласитесь, это вам не рынок сотовых телефонов. Игроков на нашем поле мало. А из всех только мы умеем хорошо продавать продукты через Интернет. Трудно представить человека, решившего купить телескоп и не заглянувшего в Интернет. Скорее, он там всю информацию о телескопах «перелопатит». Поэтому именно тот, кто хорошо представлен в сети, в данном случае выигрывает. Наша команда имеет огромный опыт работы в Интернете.

Еще момент - мы с самого начала продаем оптику как обычную технику. Мы не путаем покупателя сложными понятиями кратность, количество света и т.д. Простому человеку это сложно. Ему важно, что он увидит. Мы так и говорим – “увидишь Луну” - и в ответ слышим: «Отлично, беру...» Конкуренты любят говорить про апертуру, абберации... А такие вещи «нарасхват» не идут.

- Ваш бизнес международный. Вы открываете офисы в других странах. Расскажите о выходе на другие рынки.

- Да, у нас есть уже офис в Киеве, в начале года открыли филиал в Праге, а сейчас мы открываем подразделение в США. Первая поставка в США планируется уже в начале февраля. Но полноценное представительство с офисом, менеджерами, секретарями и т.д. в Америке мы открывать не будем. У нас механизм другой. Там просто будет логистический центр: склад и люди, способные принять оплату и отгрузить покупателю товар. Все руководство будет идти из России. В Петербурге будет работать группа, которая возьмет на себя и рекламу товара в США и менеджмент. Контакты с американскими покупателями будут осуществляться из Петербурга: и звонки, и переписка – все через Интернет. Конечно, сложность с разницей во времени, но зато значительная экономия. Всего по миру у нас более 50 магазинов, большинство работает по франшизе. И в ближайшее время мы планируем приобрести крупную американскую профильную компанию.

- Видимо, времена, когда ни на что не хватало денег, миновали?

- Однако деньги по-прежнему нужны. Причем маленькой компании не хватает мало денег, а большой, такой как мы теперь – много. Именно поэтому мы занялись недавно акционированием компании и в декабре вышли на биржу. Мы разместили 19% акций и планируем получить около 120 млн рублей.

Выбрали данный путь, потому что не так давно он заметно упростился. Раньше не крупному бизнесу для размещения акций нужно было выходить на биржу во Франкфурте или Лондоне. Это очень затратно. А теперь при “Московской бирже” создан так называемый сектор РИИ - Рынок Инноваций и Инвестиций, где размещать акции могут компании с относительно небольшим оборотом.

Возможности кредитования в свою очередь мы использовали, но у работающих преимущественно в Интернете компаний такие возможности ограничены. Банки неохотно кредитуют под товар в обороте, а больше у нас особенно ничего нет. Поэтому выход на IPO для нас стал естественным шагом. Наше географическое расширение требует средств. Тем более легкий холодок по отношению к российской непубличной компании на западе чувствуется.

Уже сегодня можно говорить, что интерес к нашим акциям есть. На конец декабря уже была принципиальная договоренность о покупке крупной компанией 7%. Есть частные покупатели.

Блиц

14:31 Тема: Ссылочный суд в интеллектуальном праве

27.05 Гость

14:11 Тема: Интеллектуальное мародерство без взлома

Все форумы

На правах рекламы

портал о ноутбуках
портал о Болгарии
портал об Италии
полиграфические услуги - портал о полиграфии
портал по метизам и крепежу
Tri-P - Ваше турагентство! Помогают ориентироваться информационные доски
Широкий выбор квартир в новостройках Балашихи
Основные аспекты торговли на рынке форекс
Список брокеров: зачем он нужен?
Новый формат интернет-рекламы завоевывает рынок
Финансовое преимущество: итоги года

Верите ли Вы в Бога?
Верю.

Ваша заветная мечта?
Не имею.

Любимая марка автомобиля и стиль вождения?
Стиль – спокойный, любимой марки нет.

Кто из известных людей вдохновляет, с кем хотели бы познакомиться?
Ни с кем.

Сколько лет хотели бы прожить?
88!

Какую книгу прочитали последней? Есть ли настольная?
Андрей Рубанов «Боги богов»

Чем гордитесь в жизни больше всего?
Детьми

Кто Ваши друзья?
Много друзей

Что хотите пожелать читателям и зрителям?
Уверенности. И делать, а не думать, как сделать. Знаете загадку? Три лягушки сидят на камне. Одна решила прыгнуть. Сколько осталось на камне? Три. Потому что решить прыгнуть, не значит прыгнуть!

В чем смысл жизни?
Жить

А в чем секрет счастья?
В жизни...



0 комментариев



Оставьте свой отзыв

Обсуждение ▾

Сообщество

Пока нет комментариев.

Comment feed Подписаться по email

[О ПРОЕКТЕ](#) | [РЕДАКЦИЯ](#) | [РЕКЛАМА](#) | [ПОДПИСКА НА ЖУРНАЛ](#) | [КПК-ВЕРСИЯ](#) | [RSS](#)



© ЗАО "Бизнес-Журнал", "ООО Санкт-Петербургский Бизнес-журнал", 2002-2013
Редакция федерального "Бизнес-Журнала" и портала "Бизнес-Журнал Онлайн": (495) 633-14-24, info@b-mag.ru
Редакция "ООО Санкт-Петербургский Бизнес-журнал" : (812) 600-2004 ,

