Опубликовано на Швейцария: новости на русском языке (https://nashagazeta.ch)

Михаил Сучков: «Позитивный швейцарский опыт» | Mikhaïl Suchkov : « Une positive expérience suisse »

Author: Надежда Сикорская, Женева , 13.03.2024.

Михаил Сучков Photo © Nashagazeta

Героями рубрики Наши люди становятся самые разные, но всегда интересные персонажи, которых мы стараемся поддержать как в радостные моменты, так и в трудные. Сегодняшний наш рассказ – история успеха.

|

Les personnes diverses mais toujours intéressantes sont invitées dans cette rubrique, quelquefois en guise de soutien, des autres – pour partager leur joie. Notre récit d'aujourd'hui est une histoire du succès.

Mikhaïl Suchkov : « Une positive expérience suisse »

Нашему сегодняшнему собеседнику 38 лет. Он родился в Москве, получил техническое образование в Университете нефти и газа имени И. М. Губкина, но по специальности практически не работал. С 2010 года занимался в России бизнесом в сфере телекоммуникаций и систем автоматизации. История с Европой началась для него в 2014 году, когда Михаил закончил программу MBA в Германии и стал представителем в России одной немецкой инжиниринговой фирмы. На тот момент крымские события уже состоялись, времена для бизнеса начинались сложные, отношения с немецкой фирмой закончились, и Михаил занялся проектами как в области телекома, так и домашней автоматизации или, проще говоря, «умного дома». Однако желание сотрудничать с Европой его не покидало, и в 2018 году он открыл фирму в Ницце.

Наша Газета: Михаил, почему, отучившись в Германии и имея представление о жизни и ведении бизнеса в этой стране, Вы избрали для начала своей европейской деятельности Францию?

По ряду причин. Во-первых, у Франции, как и у Германии, долгая история деловых отношений с Россией. Во-вторых, в России (город Тамбов) я закончил французскую школу, а английский выучил сам. В Ницце я открыл компанию по программе «Паспорт-талант», существующей во Франции для поддержки стартапов, создаваемых там иностранцами, предлагающими инновационные проекты.

И какой же проект Вы предложили?

Первым проектом открытой мною компании было создание программного обеспечения для владельцев недвижимости, прежде всего, так называемого второго жилья, чтобы они могли удаленно контролировать процесс обслуживания, управлять системой безопасности и даже оплачивать французские счета напрямую с российской карты, что сейчас кажется совершенно невероятным и, разумеется, уже не действует.

То есть Вы изначально ориентировались на русскоязычных клиентов?

Да, именно поэтому я и выбрал Лазурный берег.

Сделали мы это приложение, получив грант от французского государственного банка Bpifrance (Banque publique d'investissement). Проект вызвал большой интерес, мы даже выиграли стартаповский конкурс на Лазурном берегу. После запуска стало понятно, что одна инновационная идея – это хорошо, но надо предлагать и другие сервисы. И тогда я начал делать примерно то же, что и в России, но во Франции: устанавливать и настраивать системы «умных домов» для владельцев апартаментов и вилл.

"Реклама" умного дома выглядит так

А как Вы, сам будучи во Франции новым человеком, находили клиентов?

Логичный вопрос! Дело в том, что мой проект я начал в рамках Pépinière d'entreprises Nice-Côte d'Azur, это такой «инкубатор» стартапов, а если официально, то Европейский центр поддержки новых предприятий. Они сопровождали меня в течение двух лет и оказали огромную административную и информационную поддержку. К нам постоянно кто-то приходил, даже делегация из Московского инновационного центра – ее привел директор инкубатора, поскольку я был там единственным русским. В это сейчас тоже трудно поверить.

Если я правильно понимаю, то, окрыленный успехом, Вы решили охватить и Швейцарию?

(смеется) Как-то так. Фирма в Ницце остается, но в какой-то момент я понял, что Женева совсем близко – билет на самолет стоит, сколько женевское такси, а то и меньше. Впервые я оказался здесь по рекомендации знакомых, мой первый проект был в Prangins. Я быстро понял, что швейцарский рынок более стабильный, он не подвержен сезонным колебаниям, форс-мажорным обстоятельствам типа ковида – ведь во время пандемии весь рынок второго жилья во Франции остановился. Постепенно я реализовал здесь еще несколько проектов во французской части, потом еще один – в немецкой, и сделал окончательный выбор в пользу Романдии, решив открыть здесь компанию. И открыл – в Нионе, в частности, благодаря контактам в Торгово-промышленной палате Ниццы, которые вывели меня на своих коллег здесь во Франко-швейцарской торговой палате. Швейцарцы быстро и эффективно работают, они мне очень профессионально помогли, в частности, автоматически предоставив членство в своей организации.

А как Вы уладили семейные вопросы?

Очень успешно. В Ницце мы все вместе никогда не жили, я бывал там наездами. Начавшаяся война резко ускорила наши планы на переезд – мы собрались и уехали. Так что сейчас моя жена и двое детей со мной, все адаптировались, все довольны. Я и моя команда, в которой еще два инженера, собираемся обратить основное наше внимание на швейцарский рынок. Я занимаюсь всеми коммерческими вопросами, встречаюсь с клиентами и партнерами, кое-что настраиваю и сам, а серьезными

техническими работами занимаются мои коллеги.

15:27 Пн 11 марта 12 %

My house

БЫСТРЫЕ ДЕЙСТВИЯ

Arrive home | Good Morning | Good Night

Leave home

УПРАВЛЕНИЕ ДОМОМ

Светильники

Система безопасн...

Доступ к дому

Заблокировать все | Закройте все двери | Закрыть все ворота

КЛИМАТ

72° JPool
ВКЛ.

72° JSpa
ВЫКЛ.

Coffee Maker
ON

Многочисленные средства мультимедиа в 2 ПОМЕЩЕНИЯ

ГЛАВНАЯ | ПОМЕЩЕНИЯ | ДОПОЛНИТЕЛЬНО

Моим домом я управляю сам!

Прекрасно. Давайте теперь поговорим более предметно о том, какие именно услуги вы предоставляете? Что представляет собой ваш «умный дом»?

Современная система «умный дом» – это основной инструмент для централизованного управления недвижимостью. С помощью комнатных выключателей или через мобильное приложение собственник управляет освещением, шторами и уличными ставнями, отоплением и кондиционированием, аудио и видео системами, просматривает камеры, открывает ворота и дверные замки. И это не весь перечень, так как в каждом проекте мы реализуем множество персональных настроек. Люди, которые к нам обращаются, думают прежде всего о собственном комфорте, и они, конечно, правы. Но у нашей системы есть и wellness составляющая. Например: мы настраиваем освещение в соответствии с биологическим ритмом пользователя, что позволяет ему быть более продуктивным в течение целого дня и также улучшает качество сна.

Как это работает?

Современное оборудование позволяет контролировать не только интенсивность, яркость освещения, но и его цвет. В чем тут смысл? Утром освещение низкой яркости и по цвету желтое. Постепенно оно начинает плавно меняться, становясь более ярким и более холодным, белым по цвету. Доказано, что именно при таком освещении продуктивность максимальна, а потому людям, которые работают из дома, можно настроить освещение таким образом, чтобы оно оставалось стабильным в течение нужных рабочих часов. После обеда интенсивность освещения вновь снижается, а вечером устанавливается достаточная минимальная яркость и теплый свет. Опять же, доказано, что если человек вечером находится в помещении с теплым освещением, то он быстрее засыпает и лучше спит. Важно отметить, что смена режимов освещения происходит автоматически и может быть настроена в соответствии с пожеланиями клиента.

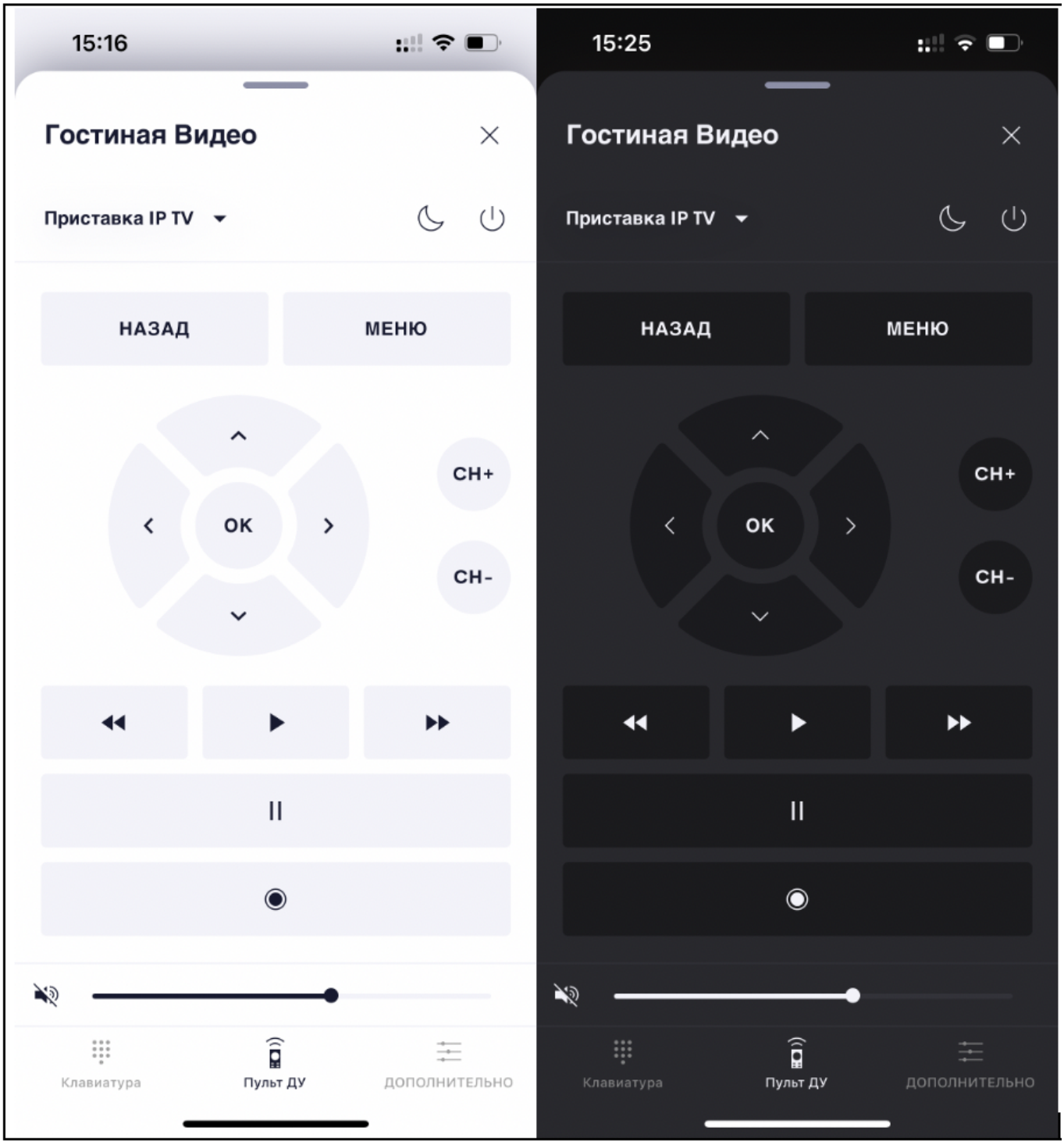
Вот Вы говорите «комфорт». Но есть люди, к технике не склонные, ее боящиеся, не доверяющие ей. Что таким делать – обходиться по старинке, или все же это не так сложно?

Любой человек, которые пользуется приложениями на мобильном телефоне, справится и с нашей системой, ведь принцип тот же, просто появится одним приложением больше. Все инструкции в нем простые, а интерфейс адаптирован для широкого круга пользователей: включить – выключить и так далее. К тому же, очень часто мы подключаем нашу систему к существующему оборудованию, которое клиент уже знает, и тем самым расширяем функционал и делаем использование такого оборудования более современным и удобным.

А это приложение вы создаете индивидуально для каждого клиента?

Нет, это не целесообразно, поскольку есть крупные компании, которые на этом специализируются и обладают огромными отделами развития и исследований. Мы работаем прежде всего как интеграторы – мы устанавливаем оборудование и настраиваем (кастомизируем) систему под потребности пользователя. Мы встречаемся с производителями, посещаем профессиональные выставки и отбираем

то, что кажется нам наиболее интересным. Мы работаем в основном с двумя компаниями: американской Crestron или бельгийской Basalte и всегда показываем клиенту оба приложения. Кроме того, мы всегда учитываем профиль клиента: если человек всю жизнь открывал шторы вручную, то мы не будем доказывать ему, что необходимо этот процесс автоматизировать. Но продемонстрируем, как удобно иметь такую функцию в комнате, где стоит телевизор!



Все не так страшно, самый обычный пульт!

Все цифровые системы имеют тенденцию периодически глючить. Что происходит в такой ситуации?

Я или кто-то из моих коллег всегда, круглосуточно, на связи по телефону, ведь мы

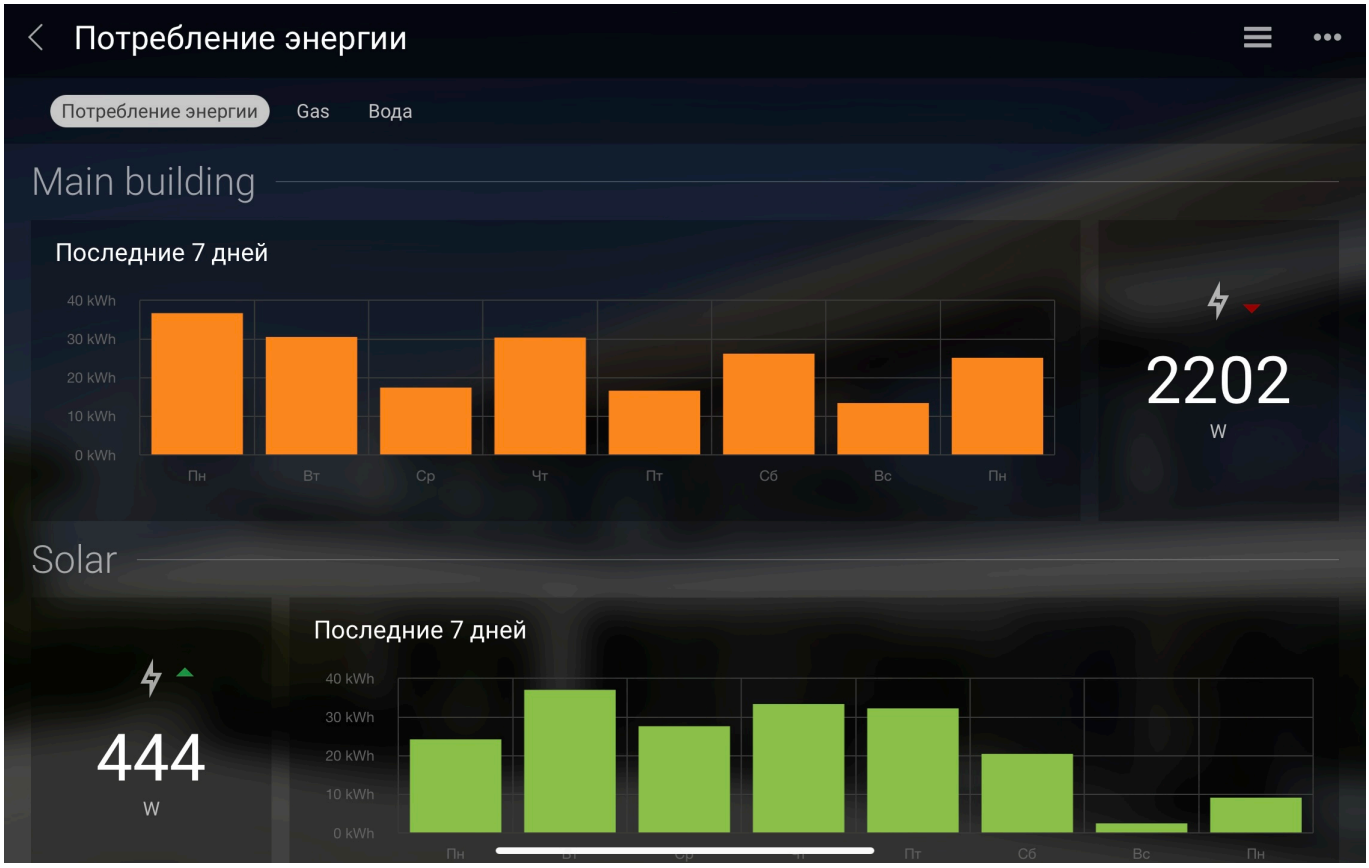
понимаем, что если клиент хочет, например, запустить музыку в одной из комнат или включить одну из своих ТВ приставок, то устранение проблемы завтра его не устроит. В большинстве случаев нам удается решить проблему с помощью удаленного подключения к нашему оборудованию. И даже если оно глючит, как вы сказали, или зависло – мы можем его перезагрузить на расстоянии. Важно отметить, что мы не имеем постоянного доступа к системе, клиент активирует удаленный доступ нажатием одной кнопки в приложении. Ну и конечно, при необходимости, мы оперативно приезжаем к клиенту для проведения работ.

А температурой в помещении можно так же управлять?

Конечно, это совсем просто, ведь в этой области за последние десять лет практически ничего не поменялось: настраиваете нужную температуру, и наш процессор посылает команду в систему кондиционирования или отопления. Это остается востребованной услугой, как и управление аудио- и видео аппаратурой, где много нового. Сегодня большинство наших клиентов смотрят разные источники: в Швейцарии это может быть местное телевидение, Apple TV, приставка для международных каналов, собственная коллекция фильмов на сетевом хранилище или на Blu Ray. Все это плюс телевизор и часто усилитель – получается шесть пультов. Мы предлагаем сделать единый пульт, который будет управлять всем, а можем и создать цифровой пульт на планшете – это сейчас все более популярно. При этом мы не предлагаем клиенту, естественно, менять все имеющееся у него оборудование! Другая популярная опция для управления аудио/видео – это использование отдельных профилей для членов семьи. Например, для родительского профиля система использует Apple TV с соответствующим аккаунтом, а для детского – другую приставку Apple TV. Аналогично для музыки, в зависимости от профиля система предлагает определенный набор радиостанций и избранных композиций. Это не просто объяснить на словах, но легко можно продемонстрировать во время тест-драйва нашей системы. Такие демонстрации мы делаем, приезжая с нашим оборудованием к клиенту, или встречаемся, как и мы с вами сейчас, в одной из переговорных комнат Франко-швейцарской торговой палаты.

Звучит очень привлекательно, а к хорошему привыкаешь быстро, так что некоторые старые привычки можно и поменять! Однако мы с Вами говорим пока лишь о комфорте, а жители Швейцарии, как Вы знаете, очень серьезно относятся к экономии электроэнергии, к охране окружающей среды…

Спасибо за этот вопрос! За счет установки дополнительного оборудования в электрошкафу мы можем определить, сколько расходуют основные потребители, то есть кухонное оборудование, система нагрева воды, оборудование бассейна, кондиционеры, зарядка автомобиля… Если у клиента есть солнечные панели и батарея для дома – а их в Швейцарии много, – то мы можем понять, сколько они производят, и на основании собранных данных и информации о высоком и низком тарифе система подстроится к оптимальному расходованию электроэнергии. Клиенту вся эта аналитика представляется все в том же приложении системы умный дом.



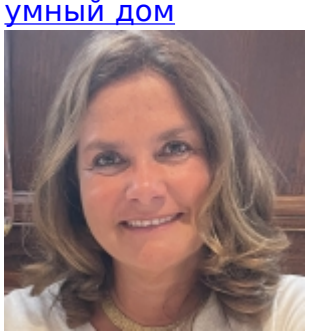
Каждый клиент может сам оценить потребление электроэнергии

Быт налажен, бизнес налаживается, а что вообще нравится в Швейцарии?

Мне очень нравится, как здесь строятся отношения между людьми – спокойно, прагматично, уважительно. Нравится, что трудовое законодательство ориентировано на предпринимателей, владельцев компаний. Сильное впечатление произвел совет, данный мне, иностранцу, знакомым швейцарцем: когда начинаешь взаимодействовать с новой компанией, не пытайся добраться до высокого начальства – человек, отвечающий за твой вопрос, все сделает. То есть на каждого человека спущена ответственность, проявляющаяся, в частности, и в голосовании на референдумах. Для меня это новый позитивный опыт.

От редакции: Дорогие читатели! Мы уверены, что на вас, как и на нас, произведет впечатление опыт Михаила Сучкова, и вы захотите узнать больше о его компании, а может, и воспользоваться ее услугами. Всю нужную информацию вы найдете в русской версии сайта.

умный дом



Надежда Сикорская
Nadia Sikorsky
Rédactrice, NashaGazeta.ch

Source URL:
http://www.nashagazeta.ch/news/les-gens-de-chez-nous/mihail-suchkov-pozitivnyy-shveycarskiy-opyt