

Малые и средние предприятия – основа нашей экономики. Многие из них были созданы с нуля и успешно работают в течение десятилетий. Эти компании в основном управляются их владельцами, которые с течением времени должны передавать свое дело дальше, но не могут: существует высокий спрос на квалифицированных преемников. Наличие высокоэффективных моделей передачи бизнеса следующему поколению актуально для сохранения компании.

Бизнес для единомышленника

Как продать любимое дело и сохранить его

НП «Ассоциация центров поддержки малого и среднего предпринимательства Калининградской области» стало партнером проекта «Инновационные модели передачи бизнеса для МСП в регионе Балтийского моря» программы Interreg Baltic Sea Region 2014-2020, реализуемой Европейским союзом.



Свое ателье Лидия ПОГОРЖЕЛЬСКАЯ и ее бизнес-партнер открыли в сложные 90-е годы. Прошли все рифы дикого бизнеса и становления рыночной экономики. Но в какой-то момент пришло понимание, что для развития любимого дела нужны новые идеи, свежая «кровь».

«В бизнесе самое главное вовремя принять решение. Можно до бесконечности сидеть, пыжиться, но есть момент, когда начинаешь понимать, что уже не успеваешь за временем, технологиями. Я не хотела довести все до разлуки и потом лишь бы кому сбывать, – рассказывает Лидия Константиновна. – Я не могла оставить неизвестно на кого свой коллектив, своих постоянных клиентов, которые с нами уже больше 20 лет с момента нашего переезда из Сибири в Калининград».

Поиск преемника начала со своей невестки и родственников совладельца ателье. Все отказались, сославшись на то, что швейное дело не знают, в нем много тонкостей.

«Обращалась в Ассоциацию центров поддержки малого и среднего предпринимательства Калининградской области, советовалась, где искать, как лучше оформить будущую сделку. Там действительно помогают, подсказывают», – отмечает ПОГОРЖЕЛЬСКАЯ.

Так постепенно пришла к мысли предложить бизнес своей сотруднице, художнику-модельеру Екатерине ПОНАМАРЕВОЙ. Видела, что она человек творческий, горит работой. Останавливало только то, что женщина была в декретном отпуске с третьим ребенком. Но все-таки решила спросить, думала ли она когда-нибудь о своем деле. Екатерина ответила «да».



«Предложение Лидии Константиновны выкупить бизнес было неожиданным. Поначалу было страшно. Я с 2008 года здесь работала, понимала, какую ответственность на себя беру», – рассказывает новый директор ателье «Мадлен».

В этом статусе Екатерина Вячеславовна с 1 февраля 2019 года. Говорит, что принятое год назад на семейном совете решение было правильным.

По сути они всей семьей и ввязались в новое дело: муж помогает справиться с финансово-хозяйственной частью, бабушки – с детьми.

«За этот год изменился маркетинг, для продвижения ателье веду страницы в соцсетях (инстаграм-ателье @madlen_atelier), хожу на разного рода мероприятия, встречи. Когда начинаешь общаться с людьми, возникает доверие не только ко мне, но и к ателье. Я же, как правило, демонстрирую все, на что мы способны», – говорит ПОНАМАРЕВА.

Клиенты теперь имеют возможность в ателье завершить свой новый образ аксессуарами. Екатерина наладила контакт с мастерицами-надомницами, которые делают броши, другие украшения.

Количество, состав коллектива (в ателье 10 сотрудников) при новом директоре не изменились. Бывшие владельцы теперь являются арендодателями.

«Весь процесс как был настроен, так и был передан. Я пошла на большие преференции Екатерине, потому что хотела, чтобы у нее получилось. Снизила ей арендную плату. Если что помочь – без вопросов, вникала, подсказывала», – добавляет Лидия ПОГОРЖЕЛЬСКАЯ.

По ее словам, прошедший год показал, что бизнес попал в правильные руки. «Я, конечно, скучаю по своим девочкам, с некоторыми по 15-20 лет проработала. Скучаю по самому делу, оно живое, интересное. Но о своем решении не жалею», – говорит бывшая владелица ателье.

Новый директор говорит, что собралась команда, способная выполнить любую задачу. При этом каждый мастер имеет свою узкую специализацию: кто-то занимается мехом и кожей, кто-то шьет легкие платья из шелка.

«Я восхищаюсь мастерами, которые занимаются мужской одеждой. Там столько ручной работы, есть много новых технологий, есть спецоборудование. Но все равно сложно», – рассказывает Екатерина.



ДЛЯ СПРАВКИ:

Проект «Инновационные модели передачи бизнеса для малых и средних предприятий в регионе Балтийского моря», реализуемый Европейским Союзом, стартовал в октябре 2017 года.

Его цель – изучение, разработка и апробация моделей и инструментов передачи малого и среднего бизнеса, трансфер наиболее успешных моделей в регионы-партнеры.

Проект повышает компетенции организаций поддержки МСП в части трансфертов бизнеса и объединяет 14 партнеров из 9 стран Балтийского моря: организации поддержки бизнеса, такие как Ганзейский парламент, научно-исследовательские институты, учреждения образования из Германии, Финляндии, Литвы, Эстонии Сайт проекта www.inbets.net/

Практически все заказы на пошив директор принимает сама. Сама же подбирает и заказывает ткани из чувства ответственности перед клиентами. Их состав тоже практически не изменился. В основном это люди со средним доходом, желающие себя выразить в одежде или у кого сложная фигура. Состоятельные клиенты в основном приносят купленные за границей на распродажах брендовые вещи и подгоняют их под себя.

«Наша работа во многом зависит от сезона. Зимой активно ремонтируют, перешивают шубы, изделия из кожи. Бывает, и шьют шубы. Потом спад, к 8 Марта снова появляется интерес. Следующая волна – свадьбы, выпускные. Летом, как правило, бывает затишье, клиенты уезжают в отпуск», – рассказывает директор ателье «Мадлен».

Ателье – довольно рискованный бизнес, напрямую зависящий от платежеспособности населения, отмечает ПОНАМАРЕВА. Качество работы, новые услуги и любовь к своему делу – то, что помогает держаться на плаву и развиваться.

«Я чувствую удовлетворение. Мне нравится то, чем я занимаюсь», – говорит Екатерина. На вопрос, по какому пути бы пошла, если бы нужно было передать бизнес, ответила: «Нашла бы единомышленника!».

Ателье «Мадлен»,
г. Калининград, ул Горького, 69
@madlen_atelier

