

Пирс ЛАЙОНС: «Россия — в авангарде новых технологий»

Пирс Лайонс — основатель и президент компании «Оллтек» — магистр университетского колледжа Дублина, доктор Университета Бирмингема, почетный доктор Университетского колледжа Дублина, университетов Херриот-Ватта и Плимута. Принадлежащая П. Лайонсу компания «Оллтек» насчитывает около 2 тыс. сотрудников по всему миру — от Бразилии до России, 17 заводов.

Ежегодно доктор Лайонс приглашает специалистов из разных стран на Международный симпозиум по кормлению в Легсингтон (Кентукки, США). В 2006 г. в симпозиуме приняли участие 1500 человек. Все они, в том числе и группа россиян, были личными гостями на ранчо П. Лайонса.

Во время ежегодного Европейского тура этот ученый и предприниматель в очередной раз побывал в России, где в течение одного (!) дня провел два семинара: в Новосибирске и Казани. Этому способствовали разница во времени, личный самолет и энтузиазм доктора Лайонса, который, кажется, никогда не устает. Главный редактор журнала Наталья СОБОЛЬ побеседовала с Пирсом ЛАЙОНСОМ на семинаре в Казани.



Фото Н. СОБОЛЬ

— Доктор Лайонс, вы — профессор трех университетов, президент известной в мире компании. Как удается совмещать занятие наукой и бизнесом? Где вы учились менеджменту?

— Да, у меня три докторские степени в различных областях.

Когда я защитил кандидатскую и искал работу, мне говорили: «Ты ничего не знаешь о маркетинге, о производстве, о финансах. До свидания». Я немедленно пошел в школу бизнеса, работал и учился — по ночам.

Потом я стал менеджером, затем — генеральным директором и одновременно единственным сотрудником своей новой компании. Мой путь до серьезного предпринимателя был долгим.

Бизнес интересовал меня с юных лет. Я вырос в небогатой семье в Ирландии. Отец — электрик, мать — домохозяйка. В семье росли пять мальчиков и девочка. Дяди со стороны матери были пред-

принимателями, хотя и не имели образования. Они занимались бондарным и ресторанным бизнесом.

Наша мама, уговорив отца, открыла небольшой магазин. Заметной прибыли он не приносил, хотя работали мы всей семьей: фасовали сахар, крупы. Мы жили на границе, и я не раз на велосипеде ездил в Северную Ирландию за маслом, где оно было в четыре раза дешевле. На такую мелкую контрабанду в то время закрывали глаза.

Мать зажгла в нас огонь предпринимательства. Она же решила во что бы то ни стало дать детям образование. Сейчас все мои братья и сестра имеют собственный бизнес.

Создав свою компанию, я сконцентрировал все усилия на пивном и спиртовом производствах. Добавил в визитной карточке строку «менеджер по продажам». Профессора говорили мне: «Ты запятнал этим науку».

Мои научные знания помогают мне вести бизнес. Менеджмент — это здравый смысл, это общение с людьми. В бизнесе все построено на взаимоотношениях, в нем главное — научиться любить людей.

Был такой человек Ли Якокка, создатель машины «Мустанг». Его часто спрашивали: «Почему вы такой хороший менеджер? Может быть, потому, что вы — отличный инженер?» Он действительно был великим инженером. Но секрет не в этом. Он назвал две составляющие успеха: умение общаться и страсть к своему делу.

Мой сын Марк, который также работает в компании «Оллтек», считает, что и в жизни, и в бизнесе очень важны три составляющие: доверие, страсть и верность (Trust, Passion, Loyalty). Доверие необходимо, чтобы вести общее дело. Верность, лояльность команде — основа успеха.

Каково же было удивление Марка, когда он увидел на моей визитной карточке аббревиатуру из начальных букв

этих слов (Т. Pearse Lyons)! Раньше он этого не замечал.

Так вот, я верен своей команде. Хочу сказать, что команда «Оллтек-Россия» относится с большой любовью к своей стране. В этой команде очень сильные специалисты. Во время ежегодных симпозиумов в США, если руководителям «Оллтек-Россия» кажется, что я уделяю недостаточно внимания их гостям (но это только кажется!), они бросают на меня такие взгляды! И это замечательно.

— **Вы возглавляете компанию, в которой около 2 тыс. человек. Какой вы руководитель — авторитарный, консервативный, демократичный?**

— У меня открытый стиль руководства. Я был успешным в спорте во многом благодаря хорошему тренеру. Он как-то сказал: «Ты никогда не должен отрываться от людей. Будь внимателен и к уборщику, и к сантехнику, и к официанту, если хочешь достичь успеха».

Руководить большой компанией не просто. Если на фирме четыре человека, с ними разговариваешь каждый день. С двумя тысячами это невозможно. Но я стараюсь узнать как можно больше о своих сотрудниках.

Если даже человек уходит из компании, он должен это сделать с достоинством. Ведь, может быть, мы встретимся снова.

Руководителю необходимо иметь чувство юмора. Люди всех национальностей способны улыбаться и смеяться, ведь в основе своей все они одинаковы.

Но бизнес иногда может причинять людям боль. Порой приходится сказать: «Извини, ты не можешь хорошо писать, ты гораздо лучше рисуешь». Надо быть честным. На утверждение, что бизнес жесток, я отвечаю: «Бизнес — это жизнь».

— **Доктор Лайонс, известно, что ваш бизнес — семейный. Чем занимаются в нем ваши близкие?**

— Мой племянник Эйдан Конноли — вице-президент «Оллтек». Сын Марк пишет кандидатскую диссертацию и отвечает за развитие производства в компании.

У жены Дейдры — гостиничный бизнес, но она всегда хотела заниматься дизайном и реализовала себя в нашей компании. Те, кто побывал в Легсингтоне, могли видеть головной офис, оформленный под ее руководством.

Дочь Айофе — практикующий психолог — занимается связями с общественностью. Она прекрасно играет на скрип-

ке и всегда выступает перед гостями симпозиума «Оллтек».

— **Какие принципы работы с клиентами исповедует «Оллтек»?**

— Главным из них — «Сделай клиента своим другом». Я буду уважать вас, узнаю сферу ваших интересов и стану вам другом. Это русский стиль бизнеса. Глава «Оллтек-Россия» Тигран Папазян поддерживает хорошие отношения и с учеными, и с производителями. Они вместе выбирают идеальное решение проблемы.

Сначала мы устанавливаем взаимосвязи и узнаем потребности, а потом направляем мощный научный потенциал для достижения экономического эффекта каждым сельхозпроизводителем. Ведь основная цель — рентабельность производства, снижение себестоимости продукции.

К кому вы обратитесь: к тому, кто дал хорошую рекламу или к тому, у кого хороший результат?

Самое важное — убедить технических специалистов своей компании, что новый продукт будет «работать». Как только они в этом убедятся, им поверят и в хозяйствах. Тогда продажи будут расти.

— **Насколько бизнес в России отличается от бизнеса в других странах? Вы можете сравнить российское сельское хозяйство десятилетней давности с нынешним? Почему продукция «Оллтек» так востребована на нашем рынке?**

— Российский рынок отличается от других. Фермы в вашей стране по европейским меркам очень большие. Специалисты жаждут новых технологий. Россия находится в авангарде их внедрения.

Это заметно и по востребованности продуктов «Оллтек». Лидер продаж — адсорбент нового поколения Микосорб. В Западной Европе говорят: «У нас нет микотоксинов, они — вне закона». Официально их, действительно, нет. И при этом фермеры теряют 20% прибыли из-за микотоксикозов.

В России же давно убедились, что с применением Микосорба и конверсия корма, и здоровье животных, и молоко становятся лучше.

Прекрасно зарекомендовал себя в вашей стране Сел-Плекс — органический селен. Практикой доказано, что его использование улучшает репродуктивные функции коров, здоровье вымени, и только за счет этого прибавка молока со-



Слева направо: П. Лайонс, Т. Папазян, («Оллтек-Россия») Фото Н. СЕБОЛЬ

ставляет 7% в год. С Сел-Плексом можно получить на два поросенка и на пять цыплят больше. Но чтобы в этом убедиться, необходимо время.

Сильная сторона «Оллтек» — продвижение новых продуктов через образование и обучение. В России мы тесно сотрудничаем со специалистами научных институтов.

Второй год наша компания проводит в России конкурс молодых ученых, его победителей мы приглашаем в США на симпозиум, вручаем ценные призы.

Еще одна особенность бизнеса в России — возможность задействовать высший менеджмент. В вашей стране намного быстрее принимают решения, чем в других странах.

За десять лет в России очень изменились люди, интереснее стало работать, общаться, особенно с молодежью. Сельское хозяйство развивается стремительно.