

Бриллиант чистой воды



Он искал дело. А дело искало его. В 1994 году они вышли в свет вместе: компания Paragon Software и Константин Комаров в качестве ее президента.

О гордости

Газеты, журналы, интернет-сайты в январе этого года сообщили: «Сегодня в калифорнийском городе Лас-Вегас открывается очередная ежегодная международная выставка потребительской электроники – Consumer Electronics Show (CES) 2008. Это первое в новом году отраслевое событие такого масштаба, на котором ожидается презентация множества новинок компьютерной и развлекательной индустрии – от мощных игровых компьютеров и периферии к ним до карманных плееров и всевозможных портативных гаджетов. Ожидается, что на выставке выступят руководители крупнейших международных корпораций, среди которых Билл Гейтс из Microsoft, Пол Отеллини из Intel, Тосихиро Сакамото

из Panasonic и Рик Вагонер из General Motors...». Название другой компании – Paragon Software, имя ее президента – Константин Комаров – не прозвучало в первых строках отчетов с CES, однако пресса проявляет устойчивый, ярко выраженный интерес к этой компании с русскими корнями и офисах в нескольких государствах планеты. В этом президент Paragon Software регулярно убеждается, когда в рамках выставки проходит особое мероприятие для международной прессы, практически шоу: «В два часа дня открываются двери большого зала. В зале стоят около 30 столов различных компаний. И вот толпа из 500-600 журналистов штурмует зал. За два с половиной часа через наш столик проходит, как минимум, 150 журналистов. Это такой экст-

рим! Это даже интереснее, чем в выставке участвовать. На выставке просто стоишь семь дней, рассказываешь что-то, общаешься с клиентами, спокойно пьешь кофе. Здесь на каждого представителя СМИ уходит не больше минуты. И вот после того, как они все, заинтересованные нашим продуктом, дают очень хорошие отзывы, я чувствую, что миссия выполнена».

Гордость Константина Комарова вполне оправдана и весьма уместна. Как у человека, который хорошо поработал и теперь получает заслуженные дивиденды. Нет, конечно, он не почитает на лаврах. Такого и не бывает в IT-бизнесе, особенно если речь идет о компании не слишком масштабной, однако уже занявшей нишу на рынке и, что важно, давшей работу двум со-

тням людей: «Ответственность за деятельность компании держит в напряжении, потому что компания дает работу сотрудникам. Непростой бизнес. Надо быть собранным, не отвлекаться, иначе конкуренты отхватят кусок рынка, и придется с людьми расставаться... Не хочется».

О мудрости

Сегодня Paragon Software набрал очень неплохие обороты, которые, конечно же, не хотелось бы терять. Мудро построенная стратегия завоевания мирового рынка дает плоды. Начали с Европы и только недавно пришли в Соединенные Штаты. И теперь Константин Комаров и его коллеги сами себе «спасибо» говорят, что не начали с Америки...

«Десять лет назад я фактически переехал жить в Германию, чтобы построить наш европейский продажный офис. Почему Германия? Летать не так далеко, разница во времени небольшая, можно легко управлять деятельностью в России. Очень важно не терять компанию из виду. Если бы мы начали делать эту компанию в Америке, возможно, мы были бы номером один, а не номером два. Но мы выбрали Германию как плацдарм для Европы, и я считаю, что ни делается, все к лучшему. Сейчас, например, у нас нет зависимости от кризисов, которые происходят в Америке. В Америке происходит большое давление на IT из-за того, что там перестают платить деньги, перечеркивают все бюджеты. Этот негативный фактор не так сильно влияет на нас, потому что мы сидим в основном в Европе. Американский офис начал развиваться по-настоящему начиная с этого года. Мы пришли туда вовремя и смогли буквально за шесть месяцев собрать команду из 12 человек, которые занимаются канальными продажами, продажами через дистрибьюторов и партнеров, в то время как немецкий офис ведает нашими основными каналами он-лайн».

Российский офис, немецкий, американский, японский... Недаром Константин своей основной задачей считает построение команды. Чтобы управлять этим немаленьким хозяйством, нужно быть хорошим управленцем, и за годы работы в Paragon Software у его президента выработались неко-

торые принципы руководства. Механизм принятия решений варьируется от совещательного до авторитарного. «Никаких колхозов не потерплю. Колхозы – это когда все садятся и начинают думать: как мы решим эту проблему? Напрасная трата времени».

Кадровая политика проста и логична: молодая компания не может себе позволить брать на работу профессионалов. Ротация кадров должна происходить динамично, в соответствии с динамикой роста компании. Если понятно, что на каком-то направлении пора закончить с любительством, это направление нужно оптимизировать. «Поскольку капитал компании – ее сотрудники, проводить процесс реструктуризации следует максимально мягко».

Набрав команду профессионалов, уверен Константин Комаров, надо доверить им принятие решений. И в то же время... не забывать о контроле. «Доверяй, но проверяй».

От сотрудника требуется прежде всего лояльность по отношению к компании. Не поощряется «рассматривать работу как источник получения денег. Такие люди могут работать у нас на проектной основе. Сделал проект – спасибо. Как правило, они приносят пользу, но не могут мотивировать своих же подчиненных, более того, часто их демотивируют, потому что не вовлечены в деятельность компании. Таких в большой компании много бывает. Наше преимущество в том, что мы до сих пор достаточно мелкая компания...».

Самый важный фактор для кандидата, пришедшего наниматься в компанию, – опыт работы. На возраст не смотрят. Впрочем, все зависит от страны, где живет потенциальный сотрудник. «В американском офисе средний возраст 40 лет, в немецком офисе – 30 лет, в российском офисе раньше был средний возраст 25 лет. Просто в Америке очень важно начинать бизнес с людьми, у которых есть опыт. В немецком офисе мы, наоборот, стараемся брать на работу людей, не «испорченных» не-

мецким менталитетом. Германия – индустриальная страна. Развитого малого бизнеса у них нет. Крупные предприятия – это жесткая корпоративная структура. В 8 утра пришел, в 5 вечера ушел. Это меняет людей...».

Константин Комаров уверен, что возраст не имеет значения, если человек мобильный, хорошо вписывается в команду. В немецком Paragon Software работает бухгалтер 45 лет, президенту американского подразделения – 47. Константин уважает коллегу: «Он марафонский бегун, бежит марафоны 42 километра. У нас нет проблем в общении. У него опыт, у меня знания. Я в своей области детально разбираюсь, он лучше знает местный рынок. Не возникает противоречий, если корректно общаться с людьми».

О судьбе

Бизнес, компания, выставка, кадровая политика... «А человек-то где?» – спросите вы. Да то-то и оно – вот он, человек, в деле! Более того, судьбу президента Paragon Software, считаю, определил интерес к IT-сфере вообще и к проблеме, которой занят Paragon Software в частности. Проблему эту кратко можно обозначить так: «Управление системами хранения данных».

«Это наша ниша. Мы всегда работали на уровне системного программного обеспечения, а это вполне определенные бизнес-задачи. Есть операционная система – ее нужно заставить говорить по-русски. Или по-арабски, чтобы она писала справа налево. Или на иврите, например. Это бизнес-



задачи, которые под силу решать таким компаниям, как мы, поэтому компетенции надо именно в этой нише наращивать».

Чего Paragon Software делать не хочет, не желает – это красивые ненужные вещи типа скринсерверов. Хотя понятно, что эти «штучки» приносят реальный доход, но не лежит к ним душа... Задача такого плана противоречит самой идее фирмы, ее политике.

Любопытно, что главной идеей своей жизни Константин загорелся еще в школе. Мама работала в Физтехе, и с 11 лет у Кости был доступ к компьютерам, которые стояли в этом вузе у «больших преподавателей». Однажды, когда во время каникул мальчик вдохновенно изучал машину, она дала сбой. Ситуацию пришлось срочно спасать. Константин Комаров написал программу, данные были восстановлены. С тех пор он спасает уже не только себя, но и окружающих. Президент Paragon Software улыбается: «На первый взгляд, все проблемы решены. После покупки «Мака» для дома, для семьи кажется – есть счастье для простого пользователя. Но, поработав пару месяцев, начинаешь понимать, что работой мы обеспечены надолго...».

После школы Константин, естественно, поступил в Московский физико-технический институт. Пришел сначала на факультет физико-химической биологии, очень уж ему была интересна генная инженерия. Однако ком-

пьютеры, что тоже вполне естественно и предсказуемо, победили. Декан студента понял. И после третьего курса началась учеба по специальности, а также работа в фирме, которая отныне связана с именем Комарова. Красивое название – Paragon Software. Кстати, кто не знает, это название шрифта, а еще, в переводе с французского, «образец добродетели, бриллиант чистой воды». Так что все не случайно...

О буднях

Прихоти судьбы привели Комаровых – всю семью – в немецкий город Фрайберг. Повезло: могли очутиться в типично немецком городе. А живут в интернациональном окружении, ведь Фрайберг знаменит своими вузами, привлекающими студентов со всего света. Когда-то здесь учился и наш знаменитый соотечественник Михайло Ломоносов. Довольна супруга – быт налажен, не оторваны от русской культуры: три раза в год ездят домой, в Россию, русские артисты часто приезжают с гастролями. Довольны дети – все, кроме малыша, ходят в немецкую школу, говорят и по-немецки, и по-русски, изучают французский. Семейство планирует пожить полгода в Штатах, вот тогда дети-полиглоты еще и английский выучат. Константин своей ребятне немного завидует. Немецким он занялся уже будучи взрослым, хорошо знает разговорный, легко понимает немецкие фильмы, свободно общается в быту. А вот английский учил, как многие из нас, в школе и вузе. Конечно, с партнерами находит общий язык легко, бизнес-словарь наработан, но хочется подшлифовать разговорный...

Кстати, школьные успехи детей очень важны для папы. «Надо смотреть, чтобы они правильно учились. В Германии очень жесткая система в школе. Если ребенок не попал в гимназию, значит у него есть опасность оказаться в «дурной компании». А ведь среда определяет личностное развитие ребенка».

Комаров не считает Германию чужбиной. Го-

ворит – «я самодостаточный человек. Мне не нужно иметь 35 знакомых и общаться с ними регулярно. Моя супруга такая же. Постоянная смена обстановки, которую мы можем себе позволить – это тоже хорошее приобретение». Это очень современное качество, весьма полезное сегодня – когда человек получает культурный шок в результате посещения новой страны, погружения в новую для себя культуру, но потом легко адаптируется. Так с Константином Комаровым было в Штатах, Японии. На очереди Китай, Индия, где очень интересно побывать, однако их поедет покорять не просто гражданин Комаров, но президент Paragon Software. Кстати, если говорить об этих странах как о конкурентах нашим IT-фирмам... Комаров уверен: «У нас перед ними большое преимущество. У них нет такой хорошей школы, они не могут писать глубоко архитектурные вещи. Они могут делать поделки и заниматься аутсорсингом.. Для этого большого ума не надо. У российских компаний есть шанс не дать прорваться конкурентам. Потому что по-настоящему важные задачи массой не решаются».

Пожалуй, Константин прав. Есть шанс прорваться у того, кто не просто обладает хорошим образованием и крепко стоит на ногах, но кто уверен в себе, не боится затеряться среди «монстров» IT-индустрии. Вот такую историю рассказал мне президент Paragon Software: «Компания Dell, 1999 год, наша крупная сделка с Dell. Мы прилетели в штаб-квартиру компании в Остине (штат Техас) сделать 40-минутную презентацию. Садимся в большом зале, где находятся 25 человек, солидные люди...».

Ему не было страшно. А почему? «С ними надо общаться на равных. Совет начинающим компаниям: не относиться к этим сделкам как к последнему шансу. Проявите разумную активность, прагматичность. И не расстраивайтесь, если что-то пошло не так – в следующий раз получится. И еще – очень важно здраво оценивать свои шансы, с плохими шансами нельзя играть».

И тогда вы обязательно выиграете «бриллиант чистой воды». ●

Текст Оксаны Родионовой,
фото Владимира Лукина

