



Интервью с клиентом «Хостинг-консалт»:

«Они, наверное, лучшие из тех, кого я знаю»

Алексей, ООО "Релком Групп"

«Релком» - один из старейших в России операторов связи: в 90-е годы подключались не «к Интернету», а «к "Релкому"». К 2010 году компания утратила лидерские позиции, ее выручка существенно сократилась. Но сейчас «Релком» переживает второе рождение: развивавшиеся параллельно мультисервисные проекты «Релком» и «Демос» были объединены в зонтичный бренд, ставший платформой для экспансии. За четыре года выручка компании выросла также вчетверо – и, несмотря на кризис, а частично и благодаря ему, продолжает расти и сейчас. «Мы поняли, что можем в нашей модели разделять направления, как отдельные субъекты бизнеса, – рассказывает генеральный директор "Релкома". – И теперь мы готовы присоединить и оптимизировать любой нерентабельный телеком-проект».

Проблема

” Бизнес «Релкома» постоянно требует оформления массы сложных документов. Юристов в области телекоммуникаций вообще немного, а работа с Роскомнадзором – вещь довольно специфичная. «У нас был юрист, он работал в телекоммуникациях двадцать лет, с 1991 года, сейчас он ушел на пенсию, и найти ему замену вряд ли возможно, – объясняет Алексей. – **А попытка самостоятельно организовать получение лицензии привела к хаосу: мы, конечно, ее получили, но зарплата не окупилась».**

Решение

” «Хостинг-консалт» помогает «Релкому» практически во всем, что касается лицензий, проектной документации узлов, сдачи проектов, работы с телефонными емкостями. «Работать с ними выгоднее, чем держать собственных юристов: они, наверное, лучшие, кого я знаю – а знаю я многих, – рассказывает глава «Релкома». – Компаний, предлагающих такие услуги, полно, но те, кто дешевле – явно хуже, а те, кто обещает сделать быстрее, сходу просят сильно дороже, а потом выясняется, что чего-то не учли или вообще не могут сделать».

“ Работать с ними выгоднее, чем держать собственных юристов: они, наверное, лучшие, кого я знаю – а знаю я многих

Преимущества

- Уникальные компетенции
- Отлаженная работа с Роскомнадзором
- Лучшее соотношение стоимость/время/качество
- Возможность находить решения, недоступные даже юристам крупных компаний
- Дешевле, чем держать собственного юриста
- «Всегда можно найти компромисс – и получить в итоге больше, чем просишь»

“ Они порой решали вопросы, которые не могут решить юристы крупнейших компаний, где в отделах по двадцать человек работает, - делится Алексей. – Мы думали сами заняться этим направлением, но решили не делать то, что другие делают явно лучше.

«Я очень хорошо считаю деньги»

Родственные компании «Релком» и «Демос» в начале 90-х доминировали на рынке, но их бизнес в основном так и остался в позапрошлом десятилетии. Владельцы больше уделяли внимание другим, более прибыльным проектам. Со временем выручка компаний упала до минимума, бизнес стал убыточным. «Практически все серьезные люди в российском телекоме прошли через эти компании, многие из них работают на значительных позициях в России и других странах, в том числе и в США, – рассказывает генеральный директор «Релкома». – Компании же остались, как памятник прошлой эпохе – они работали лишь потому, что некому было принять решение об их закрытии». Команде нового гендиректора удалось сделать «Релком» и «Демос» опять рыночными.

«Три года мы выводили компании из убытков, после этого стали объединять, – продолжает Алексей. – Так возникла методология укрупнения отдельных направлений как самостоятельных бизнес-подразделений – в том числе за счет сбора с рынка убыточных активов и их оптимизации». Сейчас «Релком» агрессивно развивается, сделки с активами происходят очень часто, и помощь юристов необходима постоянно.

Рынок открыт для поглощений: многие влиятельные люди когда-то создавали телекоммуникационные компании в надежде, что со временем они вдруг станут приносить миллионы, но сейчас эти проекты стали владельцам неинтересны. «Расставаться жалко – ведь столько сил вложено, вот и живут на рынке странные конторы, порой не зарабатывающие даже на зарплату директора, - продолжает представитель компании. - В таких случаях мы можем и не забирать актив – пусть остается прежнему владельцу, но переводим весь бизнес на себя и вместо нулевого результата или даже убытков даем 10-15% прибыли».

Простейший пример – организация биллинга. «Экономия складывается разными путями: скажем, учет в биллинге не такой, как в бухгалтерии, и если у тебя двести клиентов, приходится держать пять бухгалтеров, - делится кризис-менеджер. – У нас три тысячи клиентов, их обслуживают тоже пять бухгалтеров и один курьер, то есть затраты снижаются многократно». Точно так же для обслуживания трех дата-центров нет нужды наращивать инфраструктуру тоже втрое.



Каждый шаг экспансии требует оформления или переоформления массы документов, прежде всего в Минсвязи – а кроме поглощений у «Релкома» есть и основной бизнес, а любому провайдеру нужно, чтобы все документы были в порядке.

«Хостинг-консалт» работал с «Релкомом» еще до прихода новой команды, и помогал консультациями при объединении с «Демосом». Новому гендиректору понравился стиль работы партнера, сотрудничество продолжилось и стало расширяться. Попытки работать с другими консультантами были – иногда это выходило даже случайно: например, как-то раз «Релком» переоформлял сразу 10 лицензий, и по ошибке менеджеры обратились и в «Хостинг-консалт», и в еще одну компанию с похожим названием, вспоминает Алексей.

“ Однако пока сотрудники второй компании выясняли, что нужно клиенту, «Хостинг-консалт» все сделал.

«Я очень хорошо считаю деньги, и если мы сами не делаем эту работу, то не от нерешительности – мы в некоторых вещах конкурируем с “Хостинг-консалтом”, у нас есть общие клиенты, в том числе мы рассматривали возможность самостоятельно развить и юридическое направление, – объясняет Алексей. – Но все-таки правильнее не упорствовать в том, что другие делают явно лучше – ведь их специалисты порой решали вопросы, которые не под силу юристам крупнейших компаний, где в отделах по двадцать человек работает».