



ZEPPELIN

Вестник



УПРАВЛЯЮЩАЯ
КОМПАНИЯ ГОДА. FM
CRE MOSCOW
AWARDS 2021, 2022



ЛЕТ
НА РЫНКЕ
УПРАВЛЕНИЯ
НЕДВИЖИМОСТЬЮ



Дорогие коллеги!

Вот и подошел к завершению очередной год. Простым его назвать язык не поворачивается. В числе трудностей, с которыми мы столкнулись в 2023 году, хочу выделить дефицит персонала на линейные должности и особенно специалистов для службы клининга. Это вызвало существенное увеличение объема работы в ДРП и ДК, а главное — рост совмещений на «оголившись» участках и, как следствие, серьезную перегрузку сотрудников на некоторых объектах. Прошу всех поддержать коллег и быть в готовности оказать необходимую помощь.

Продолжающиеся санкции и, вызванные ими ослабление рубля, разгон инфляции и удорожание ТМЦ, ЗиПов и субподрядных услуг, повлекли значительный рост себестоимости наших услуг для Заказчиков. А у самих Заказчиков времена ничем не лучше — доходы падают и возможностей увеличивать расходы на эксплуатацию они не имеют. Кроме удорожания расходников и запчастей, трудности в обслуживании оборудования возникают из-за прекращения вендорами технической, сервисной поддержки и отказа от гарантийных обязательств.

В связи с вышесказанным, я обращаюсь ко всем сотрудникам с призывом сплотиться и максимально добросовестно относиться к исполнению своих обязанностей. Команда Zeppelin всегда

отличалась высоким профессионализмом и клиентоориентированностью. Именно в период трудностей и сложностей для Заказчиков будет исключительно важна и ценна помощь и поддержка с нашей стороны!

Особенно будет приветствоваться и вознаграждаться творческий, рационализаторский подход в работе. Каждый из вас постоянно должен искать и предлагать пути сокращения расходов на обслуживание порученных участков, оптимизацию производственных процессов, проявлять разумную инициативу. НО! Прошу не забывать о том, что любые улучшения должны проходить не во вред Клиентам, т.е. без потери качества сервиса и ухудшения состояния оборудования и покрытий, а главное — с соблюдением требований противопожарной, промышленной безопасности и охраны труда.

И еще о работе — впереди длинные праздники. Будьте внимательны! Это очередное испытание, в ходе которого мы не должны допустить аварий и нештатных ситуаций!

А теперь о хорошем. Я поздравляю вас с наступающими Новым годом и Рождеством! Пусть сбудутся все ваши мечты! Желаю успехов и процветания нашей компании, а ее сотрудникам — здоровья и благополучия!

Андрей Кротков,
Генеральный директор
и совладелец Zeppelin



Уважаемые коллеги!

Подходит к концу 2023 год, год двадцатилетия компании Zeppelin. Традиционно в конце года принято подводить итоги, а тем более каждую круглую дату. За прошедшие 20 лет многие компании исчезли с рынка. У нас же другая история. Каждый сотрудник компании Zeppelin знает, что является частью профессиональной команды — лидера рынка управления коммерческой недвижимостью. При этом мы прекрасно понимаем, быть лидером — значит, не почивать на лаврах, а устанавливать новую планку, ставить амбициозные цели, как для компании, так и для себя лично.

В уходящем, 2023 году мы не сможем сказать о том, что добавили в портфель УК много тысяч квадратных метров новых объектов. Цифры чуть скромнее, чем бывало ранее, но и это достойный результат. Во многих делах чем выше награда, тем выше риск. Мы не имеем права брать на компанию повышенные риски, дорожа своей репутацией и чувствуя ответственность за сотрудников. Мы за стабильное развитие.

Каждый год преподносит нам сюрпризы, готовит новые вызовы. Турбулентность в экономике, не простой рынок труда, постоянное усложнение в отчетности со стороны государственных органов. Это касается не только нашей компании, но и рынка в целом. А значит, каждая компания ищет

пути преодоления трудностей, новые точки роста. Уверен, успеха достигнут в первую очередь те, кто объединен в единую команду и совместно находят выход в непростых ситуациях. За 20 лет мы не раз уже показывали свой потенциал, умение быть лучшими.

Повышая эффективность работы компании, мы постоянно работаем над совершенствованием средств труда, внедряем новые программные продукты, развиваем уже внедренные, повышаем удобство коммуникации между центральным офисом и объектами компании. В уходящем году нам удалось ощутимо модернизировать систему закупок. Компания заметно увеличила объем проводимых ремонтно-строительных работ и в этом развитии не останавливается.

И не зря Zeppelin признан привлекательным работодателем основными ресурсами по рынку труда (HeadHunter, SuperJob). Компания ценит своих сотрудников, а сотрудники уверены в завтрашнем дне, в своевременном и честно выплачиваемом вознаграждении за работу. В этом году внедрены дополнительные меры повышения мотивации сотрудников.

Приближается заветный бой курантов и уже, кажется, пахнет мандаринами! Желаю в наступающем, 2024 году нашему коллективу и компании процветания, стабильности, развития, здоровья всем сотрудникам и членам их семей!

Сергей Калитов,
Исполнительный директор
Zeppelin

АУДИТ

Zeppelin прошел 2-й надзорный аудит Bureau Veritas

УК Zeppelin с успехом прошла 2-й надзорный аудит действующей системы менеджмента качества на соответствие требованиям стандарта ISO 9001:2015, подтвердив его в Bureau Veritas.

«Сертификация системы менеджмента качества на соответствие требованиям стандарта ISO 9001:2015 поддерживает стремление компании уменьшить риски, повысить эффективность и тем самым превзойти ожидания Клиентов. В процессе прошедшего аудита Bureau Veritas не выявила несоответствий стандарту ISO 9001. Аудитор также отметил сильные стороны Zeppelin: порядок организации планирования деятельности подразделений, осуществление работ в соответствии с требованиями», — комментирует **Генеральный директор и совладелец Zeppelin Андрей Кротков.**

ОБУЧЕНИЕ

Клининговая служба Zeppelin завершила курс от Vileda

Специалисты клининговой службы Zeppelin окончили курс «Основы технологий уборки для клининга с помощью разных систем уборки». Организатором выступил давний партнер Zeppelin — компания Vileda.

«В августе 2023 года команда Zeppelin прошла курс от Vileda. Нам удалось более углубленно изучить основы систем уборки помещений, освоить новый опыт и навыки, чтобы в дальнейшем применить их на обслуживаемых объектах. Уверена, что знания, полученные на курсе, будут полезны нашим специалистам из клининговой службы!» — отмечает **Руководитель департамента клининга Zeppelin Вера Бардина.**

ПОВЫШЕНИЕ КВАЛИФИКАЦИИ

Специалисты УК стали преподавателями основ оказания первой помощи



В октябре 2023 года специалисты Zeppelin завершили обучение по программе «Подготовка преподавателей, обучающихся приемам оказания первой помощи», став квалифицированными преподавателями.

«Сотрудники Zeppelin приняли участие в обучающей программе и получили соответствующий документ, подтверждающий право на проведение обучения оказания помощи в компании. Теперь наши преподаватели будут регулярно проводить тренинги среди персонала по следующим блокам: перечень и оценка состояния, при которых оказывается первая помощь; перечень мероприятий по оказанию первой помощи и др. Такое обучение позволит повысить уровень безопасности рабочих мест в центральном офисе Zeppelin и на обслуживаемых объектах», — комментирует **Генеральный директор и совладелец Zeppelin Андрей Кротков.**

АНАЛИЗ РЫНКА

FM-оператор провел анализ рынка на SWOT'24

Андрей Кротков, Генеральный директор и совладелец УК Zeppelin выступил модератором дискуссии в рамках ежегодной практической конференции SWOT'24 Management Companies, которая состоялась в ноябре 2023 года.

«SWOT'24 Management Companies — одно из уникальных деловых событий рынка недвижимости. Формат дискуссии позволил совместными усилиями с применением практического опыта и знаний создать новый SWOT. Так, среди сильных сторон мы выявили профессионализм УК,

цифровизацию, индивидуальный подход к каждому клиенту и т.д. Из слабых сторон — дефицит персонала, увеличение стоимости услуг, усиление государственного контроля и др. Также были определены угрозы для УК, среди них недобросовестная конкуренция, сложности в работе с молодым поколением, ужесточение со стороны контрольно-надзорных органов. Но есть и положительные моменты — это увеличение гос.закупок FM-услуг, мобильность, рост производства», — комментирует **Генеральный директор и совладелец Zeppelin Андрей Кротков.**

УМНАЯ ЭКСПЛУАТАЦИЯ

Zeppelin подискутировал об «Умной эксплуатации»

В ноябре 2023 года эксперты Zeppelin приняли участие в дискуссиях, посвященных вопросам эксплуатации объектов недвижимости на разных этапах жизненного цикла, которые прошли в рамках конференции «Умная эксплуатация».

«Управляющая компания Zeppelin не первый год применяет технологичные решения для эксплуатации объектов недвижимости. Так, в компании используется система Zeppelin Information System. Такое решение обеспечивает прозрачность и эффективное управление задачами, что важно для контроля над процессами и результатами. Кроме того, в Zeppelin разработана система, которая может дополнять BMS объекта — Zeppelin Monitoring System, способная в автоматическом режиме отслеживать отклонения в параметрах инженерных систем, что способствует более быстрой реакции и минимизации рисков», — делится **Технический директор Zeppelin Максим Сергеев.**



Еще больше интересных новостей о жизни и достижениях компании на официальном сайте Zeppelin. Следите за обновлениями!





Более

100

действующих объектов коммерческой недвижимости

Свыше

7 млн м² опыт управления объектами недвижимости

1229

сотрудников в штате



ПОРТФОЛИО ПОПОЛНИЛОСЬ



Что же, а позади еще один год! Год, безусловно, сложный, но точно не лишенный приятных воспоминаний, подарков, открытий и новых проектов!

В 2023 году наше портфолио пополнилось объектами таких корпораций, как «Трансмашхолдинг», «Дорогобужкотломаш», HINO, офисами ведущих фармацевтических компаний, Летово Junior, одной известной частной школой, штаб-квартирой агрохолдинга «Ресурс» и др. Кроме того, мы с успехом вышли на обслуживание проектов гостиничного сегмента, включив в наш портфель Гостиничный комплекс Radisson Blu Leninsky Prospect Hotel. А также мы приступили к обслуживанию офиса продаж ЖК Primavera, в котором разработали концепцию гостеприимства, включив уникальные сервисы для Заказчика. Более подробно о своих победах и активной работе на проектах коллеги из Коммерческого департамента Zeppelin расскажут на страницах этого выпуска корпоративного Вестника.

Одним из ярких воспоминаний этого лета стало корпоративное мероприятие, посвященное очень важной дате Zeppelin — 20-летию компании! Взяв курс на объединение сотрудников, повышение мотивации и усиление лояльности к компании, мы вновь провели наш корпоративный день рождения с умом и пользой, поиграв в интеллектуальную игру. Очень приятно, что руководство Zeppelin отметило и поощрило сотрудников, работающих в компании 10 и более лет. Кстати, таких коллег оказалось немало. Поздравляю сотрудников и благодарю руководство компании!

А на пороге 2024 год. По традиции под конец уходящего года все невзгоды и неприятности хочется оставить в нем и в грядущий год войти только с самыми лучшими моментами и впечатлениями. Так, в 2024 году я желаю самой «цепилинистой» компании еще больше новых и интересных проектов, сотрудникам здоровья, счастья, вдохновения и мудрости, а нашим Заказчикам следовать по курсу бок о бок с Управляющей компанией Zeppelin! Потому что только всем вместе нам «Сверху видно лучше»!

Марианна Плаксина,

Руководитель коммерческого департамента Zeppelin

ПЕРСОНАЛ



2023 год можно по праву назвать «Гонка за кадрами».

Каждый год отрасль испытывает все больший дефицит и высокую текучесть персонала.

Департамент по работе с персоналом Zeppelin в течение всего года искал новые подходы к найму, расширял каналы поиска новых сотрудников, разрабатывал алгоритмы планирования и распределения подменных работников.

Активно продолжалась работа над повышением эффективности процессов адаптации и удержания работников, ведь после подбора подходящего кандидата важно оказать поддержку и мягко ввести его в должность. КМУЦ на регулярной основе проводит приветственное обучение «Добро пожаловать в компанию», обучение по эффективному взаимодействию со структурными подразделениями Zeppelin.

Чтобы компания развивалась и покоряла новые вершины, необходимо способствовать развитию профессионализма каждого работника. Для этого в 2023 году помимо действующих программ обучения запущены новые, в частности «Навыки эффективного управления», «Тайм-менеджмент», «Оказание первой помощи».

Важное направление работы — развитие корпоративной культуры и чувства единения работников: в течение года были организованы мероприятия, включая арт-вечеринку, КВИЗы, донацию крови, благотворительные мероприятия в Ново-Иерусалимском монастыре и фондах и, конечно же, празднование Нового года, Дня защитника Отечества и Международного женского дня, 20-летия Zeppelin.

Необходимо отмечать заслуги тех, кто лучше других справляется с работой. Поэтому сейчас в Zeppelin проходят профессиональные конкурсы среди работников объектов: «Профессионал года» и «Доска почета». Сотрудники, показывающие отличные результаты, могут участвовать в проекте «Карьера» и получать необходимые знания и навыки для роста внутри компании. Кроме того, коллеги, которые долго работают в Zeppelin, ежегодно премируются за выслугу лет.

В целом, 2023 год стал годом активной работы и поиска эффективных решений для департамента, и мы не намерены останавливаться на достигнутом.

Татьяна Галкина,

Руководитель департамента по работе с персоналом Zeppelin

ИННОВАЦИИ



Остался месяц 2023 года, традиционно хочется подвести итоги, наметить планы на будущее. Даже в такое непростое время как сейчас.

Команда Zeppelin продолжает совершенствовать свои услуги. Как и ранее, ключевые направления: расширение экспертизы, улучшение методологии предоставления услуг, автоматизация процессов, внедрение цифровых решений.

По каждому блоку ведется постоянная системная работа. В уходящем году мы переработали часть регламентов и продолжаем упрощать ведение обязательной документации, разрабатываем инструкции, позволяющие проще и быстрее получать соответствующие сервисы в компании.

Количество обработанных обращений в ZIS перешагнуло рубеж в 1 млн. Это очень много! Мы все видим эффективность инструмента, поэтому продолжим его развитие. В следующем году будет выпущено облегченное приложение для Клиентов и инженеров, улучшена работа блока ГППР.

Мы активно переходим от отечественное программное обеспечение и максимально стараемся использовать решения с открытым кодом (open source), не понижая приоритет информационной безопасности. Так, начав в уходящем году внедрять новую систему электронного документооборота, планируем полностью ввести ее в эксплуатацию в 2024 году. Это важный для компании продукт позволит нам более гибко описать внутренние бизнес-процессы и ускорить процедуры согласования различных документов в Zeppelin.

В уходящем году мы начали несколько экспериментов по использованию популярных сегодня генеративных моделей (GPT) и планируем предложить сотрудникам несколько помощников, основанных на современных нейронных сетях.

Технологии развиваются очень бурно, и становится все сложнее балансировать между стоимостью, удобством, безопасностью, но мы стремимся предугадать вектор развития и направить свою энергию в нужное русло.

С наступающим Новым годом!

Максим Сергеев,

Технический директор Zeppelin

АКТУАЛЬНОЕ НА ОБЪЕКТАХ



Традиционно хочу отметить, что 2023 год был не просто последним предыдущих лет, при этом в нем отмечается некая особая психологическая устойчивость, которую я сравнил бы с «иммунитетом» бизнеса и людей на кризисы. Еще в прошлом году были самые серьезные опасения, как вообще можно будет эксплуатировать здания, насыщенные оборудованием ушедших с российского рынка поставщиков и производителей? Еще более непонятным казалось, как достроят и введут в эксплуатацию здания на финальном этапе строительства, когда уже почти все смонтировано? И множество других подобных вопросов.

Видимо, все устали от страхов перед пандемией, отошли от шока внешнеполитической обстановки и стали действовать как в знаменитой фразе: «Надейся на лучшее, готовься к худшему, делай, что должен, и будь, что будет».

Нашу работу в этом году тоже можно сравнить с крылатой фразой. Нет запасных частей к импортному оборудованию из-за ухода официальных дилеров — ищем на специализированных форумах, в соц.сетях, Интернет-маркетах. А вот уже подоспели отечественные аналоги или наладили поставки из других стран. Одним словом, море вариантов для импровизации и смекалки. Конечно, в рамках одного объекта такие тенденции не совсем очевид-

ны, но когда в больших объемах согласовываешь документы по многим объектам, то понимаешь, что номенклатура закупаемых запасных частей, инвентаря или оборудования все-таки изменилась.

Недавно в ЖК «Миракс Парк» в ожидании встречи с Заказчиком решил пообщаться с инженерами объекта. На рабочем месте инженера-электрика увидел интересное устройство, собранное из подручных средств. Оказалось, с помощью этого приспособления он проверяет мощность потребителей, например, ламп. Также выяснилось, что в здании несколько сотен светильников, требующих обновления, но для оптимизации затрат их модернизируют, применяя светодиодные технологии, а это устройство помогает убедиться в безопасности принимаемых решений.

Для Заказчиков нужен именно такой подход. Разобраться в ситуации, найти эффективное решение, оперативно внедрить. Кто сможет продвинуться вперед в этих задачах, тот и будет успешен в дальнейшем. Сейчас востребованы компании и специалисты, способные оперативно предложить альтернативу, основанную на расчетах, анализе и обоснованности своего решения. Именно этим уходящий год отличается от всех предыдущих, именно эта особенность дает конкурентное преимущество компаниям и сотрудникам на дальнейший рост и развитие в уже наступающем, 2024 году!

Виктор Соловей,

Директор по управлению недвижимостью Zeppelin

Новые проекты Zeppelin, пополнившие портфолио в 2023 году



- Торгово-досуговый центр «Мельница»
- Спортивно-развлекательное пространство «Яндекс Вок»
- Партнерский центр Авалон Сколково
- Штаб-квартира АО «Росгазификация»
- Представительство торгового дома «Трансмашхолдинг»
- Обособленное подразделение «Дорогобужкотломаш»
- Гостиничный комплекс Radisson Blu Leninsky Prospect Hotel
- Главгосэкспертиза России
- Офисы фармацевтических компаний
- Производственно-складской комплекс HINO MOTORS
- Штаб-квартира агрохолдинга «Ресурс»
- Частная общеобразовательная школа
- УК Эволюция «Транснефть»
- Школа «Летово» Junior
- Офис продаж ЖК Primavera
- Подразделение Группы компаний «ЕКС»



Генеральный директор, совладелец Управляющей компании Zeppelin.

В 2023 году Управляющая компания Zeppelin отметила 20 лет на рынке недвижимости. За этот срок компания прошла путь от небольшого подразделения инвестиционно-девелоперской группы до лучшего FM-оператора Москвы и Московской области со штатом свыше 1 200 сотрудников. О компании, ее достижениях и ценностях рассказал **Андрей Кротков**,

— 20 лет на рынке — это немалый срок. С чего начинался путь Zeppelin?

— УК Zeppelin начала свою деятельность в 2003 году как in-house подразделение инвестиционно-девелоперской группы для обслуживания собственных объектов. Иностранное название и логотип в то время привлекали заинтересованных клиентов, что помогло в основном бизнесе инвестора.

Но бренд Zeppelin был выбран отцами-основателями не только из-за своей «заграничности». Вторая половина XIX века характеризовалась взрывным ростом индустриализации, урбанизации, с другой стороны — небывалыми достижениями культуры и искусства, а также науки и техники. Появление дирижаблей было настоящим прорывом в воздухоплавании. Цеплелины на долгие десятилетия стали символом фантастического прогресса и передовых достижений человеческой мысли. Отсюда родилась и легенда бренда Zeppelin — сочетание здорового классического консерватизма с инновациями и ноу-хау.

С ростом компетенций совершенствовалась и внутренняя структура. Так, в 2007 году УК получает лицензию на обслуживание противопожарных систем, а в 2009 году для реагирования на аварийные ситуации и выездного обслуживания была создана собственная сервисная служба. В 2011 году Zeppelin впервые прошел сертификационный аудит системы менеджмента качества ISO 9001:2008 у международной организации Bureau Veritas и стал участвовать в коммерческих тендерах, тогда же начали появляться и внешние FM-контракты. Их количество и сложность растет, а в 2013 году УК берет в обслуживание первую штаб-квартиру международной корпорации.

С 2014 года компания включила клининг и ремонтно-отделочные работы в перечень оказываемых услуг, а в 2015 году запустила центральную диспетчерскую, сертифицировала собственную электролабораторию и «разменяла» первый миллион квадратных метров. В 2016 году Zeppelin вышел на региональный рынок эксплуатации, а в 2017 году довел штат до 1 тыс. сотрудников, взял в управление первый ТРЦ формата «Мегамолл», получил лицензию на управление МКД и начал обслуживание объектов жилой недвижимости. Кроме того, в 2017 году УК вступила в НАФО (Национальную ассоциацию клининговых и фасилити операторов) и присоединилась к движению профессионального сообщества по «обелению» рынка FM-услуг.

— С какими главными трудностями столкнулась компания за 20 лет?

— Если помните, то начиная с 90-х годов, на рынке обслуживания недвижимости, особенно в технической эксплуатации, безраздельно господствовали международные FM-корпорации, затем их российские представительства. Они по умолчанию имели огромные портфели объектов по всему миру, в своей деятельности опирались как на иностранные ресурсы и технологии, так и на отработанные стандарты и процедуры. Это позволяло им без проблем выигрывать любые тендеры и даже диктовать заказчикам ценообразование.

Казалось бы, молодой российской УК конкурировать с этими гигантами было невозможно. Однако за короткий срок Zeppelin сумел так регламентировать и отладить свои бизнес-процессы, нарастить ресурсную базу и укрепить кадровый потенциал, что стал равноправным игроком FM-рынка, одним из лидеров отрасли.

— Что изменилось на рынке FM-услуг за годы работы? Возросли ли требования? Появились новые стандарты?

— За прошедшие годы рынок обслуживания недвижимости сильно изменился. Сменились основные игроки как у девелоперов, портфельных инвесторов, так и в среде управляющих компаний.

Заказчики за последние 20 лет очень сильно эволюционировали, стали более требовательны к качеству и оперативности решения задач. Деятельность поставщиков FM-услуг жесточайше регламентирована KPI и SLA. Клиентов, которые могут позволить себе выбирать УК не по минимальной цене — практически не осталось. Хотя, если положить руку на сердце — качество обслуживания недвижимости и клиентоориентированность возросли.

При этом эксплуатируемые инженерные системы и оборудование стали более сложными в техническом плане, а технологии уборки стремятся к чему-то среднему между космическим кораблем и операционным блоком в ЦКБ. Подбор же персонала в таких условиях становится более затруднительным.

Одного лишь наличия регламентов и стандартов теперь уже стало недостаточно. Термин «цифровизация» настолько плотно вошел в наш лексикон, что стал основным драйвером развития УК. Без наличия и применения в работе специализированного ПО и мобильного приложения шансы получить объект в обслуживание — минимальны. Конкуренция усилилась жесточайше. Счет идет на копейки и десятые доли процента. Демпинговать стало очень трудно, однако тренд на «обеление» отрасли болезненно, но постепенно излечивает FM-рынок.

— Можете поделиться самыми крупными проектами?

— Крупные проекты обычно принято измерять их площадью или стоимостью контракта. И таких контрактов в Zeppelin достаточно количество, но особо хочу выделить Воскресенский Ново-Иерусалимский Ставропигиальный

Монастырь в г. Истра, Московской области. Казалось бы, ну что там такого сложного может быть с точки зрения эксплуатации, но на практике ансамбль монастыря оказался «нафарширован» таким сложным и уникальным инженерным оборудованием, которое редко встретишь и в премиальных БЦ и ТЦ. А при проведении уборки пришлось забыть про все привычные стандарты и руководствоваться специально разработанными Методическими рекомендациями Минкультуры.

На объекте нам пришлось решать множество нетрадиционных задач, начиная от обеспечения, для сохранности святынь и артефактов Обители, жесточайшего температурно-влажностного режима, заканчивая организацией обеспыливания и очистки от сажи элементов декора и внутреннего убранства собора на высоте 30–40 м! При этом богослужения и религиозные таинства не должны прерываться ни на один день. А это значит постоянное присутствие крупных масс людей — паломников и прихожан. Ну и в завершение, вишенка на торте — объект является охраняемым Памятником культурного наследия: для возможности его обслуживания мы получили в Минкультуры специальную лицензию.

— Сколько объектов находится в обслуживании Zeppelin сегодня?

— На текущий момент в обслуживании УК более 100 объектов недвижимости различного назначения: госсектор, БЦ и МФК, ТРЦ, производственные площадки и логистические комплексы, объекты культурного наследия и научно-образовательные, премиальное жилье и апартаменты. Именно в такой широкой диверсификации кроются сила и главное преимущество Zeppelin, позволяющие обеспечить выживаемость компании в целом при потере нескольких проектов или в случае ухудшения экономических условий для какого-либо из типов недвижимости. Так, например, «ковидный» кризис, больно ударивший по торговой и офисной недвижимости, Zeppelin прошел достаточно безболезненно.

— Назовите 5 трендов УК в 2023 году.

— Кадровый голод, рост себестоимости FM-услуг, тотальная оптимизация в УК и со стороны заказчиков, активный поиск путей диверсификации рисков, рост тревожности и неопределенности из-за непрогнозируемости законодательной и контрольной функций государства.

— Чем за 20 лет работы Zeppelin вы гордитесь больше всего?

— Готовясь к интервью, я провел небольшой опрос среди ключевых сотрудников компании. И какова же была моя радость, когда выяснилось, все они без исключения и, не сговариваясь, ассоциируют Zeppelin символом стабильности и надежности не только для рынка, но и для себя тоже.

Так что это и является моей самой большой гордостью за прошедшие 20 лет — замечательный коллектив единомышленников, профессионалов своего дела. Без него бы ничего не получилось.

НОВЫЙ СЕГМЕНТ: ГОСТИНИЦА



Спросите вы: «В чем преимущество Управляющей компании Zeppelin?» Отвечаю: в ее движении, готовности к новым открытиям и интересным задачам, а также в неизменно высоких стандартах качества эксплуатации и управления объектами недвижимости.

В июне 2023 года наше портфолио пополнил Гостиничный комплекс Radisson Blu Leninsky Prospect Hotel — первый объект сегмента гостиничной недвижимости такого уровня.

Radisson Blu Leninsky Prospect Hotel — отель класса Premium, насчитывающий 164 номера и включающий фитнес-центр World Class с бассейном и баням комплексом, а также подземную автостоянку. Общая площадь объекта — 33 723, 9 м². Здание оснащено самыми современными инженерными системами и оборудованием.

Первым этапом выхода на проект стала приемка объекта в эксплуатацию и затем — комплексное техническое обслуживание. Особенность обслуживания объекта Radisson Blu Leninsky

Prospect Hotel — в необходимости обеспечить высокий уровень сервиса при ограниченности ресурсов. Хотелось бы отметить: все сотрудники УК Zeppelin прошли обучение стандартам работы в гостиничной индустрии по программе Radisson Hotel Group.

Я уверена, выход на Radisson Blu Leninsky Prospect Hotel — это не только успешный опыт и мощный старт в обслуживании объектов гостиничного сегмента, но возможность привлечь новых клиентов отельного бизнеса. Хочу поблагодарить всех коллег, участвующих в проекте, и тех, кто приложил все усилия, чтобы мы забрали его в свое портфолио!

Сервис на 5* — всегда служил эталоном высшего качества, к которому стремятся девелоперы и управляющие компании. Часто мы слышим от своих Клиентов: «Я хочу, чтобы на моем объекте был организован сервис, как в 5-звездочном отеле». И не важно, что это говорит директор крупнейшего гипермаркета 😊. Если перед Zeppelin стоит задача — значит, реализуем!

Елена Ковалева,
Руководитель отдела продаж Zeppelin

УНИКАЛЬНЫЙ СЕРВИС



Всуде рабочих будней есть события, которым и не придаешь особого значения, а это начало нового опыта. Так и получилось с проектом по комплексному обслуживанию офиса продаж ЖК Primavera.

А началось все в мае 2023 года, когда я получил запрос от потенциального Заказчика с просьбой сформировать ориентировочную стоимость комплексного обслуживания офиса продаж ЖК. Для расчетов я взял бюджет близкого по площади проекта, добавил ориентировочные стоимости сервисов и направиł Заказчику.

Через некоторое время он обратился с просьбой срочно обновить коммерческое предложение. Мы поняли, что наше предложение взято за основу, и теперь необходимо помочь в формировании концепции обслуживания здания и организации гостеприимства.

В течение двух месяцев совместно с ДУКН, Отделом расчетов и Департаментом клининга была разработана концепция с сервисами для Заказчика:

- ароматизация офиса продаж;
- сформированы плейлисты;
- проработан дизайн и цветовая схема спецодежды для линейного персонала;
- разработано меню и сформирован перечень оборудования для кухни;
- для трансфера гостей подобран автомобиль с последующим брендированием;
- для установленного в офисе продаж камина найден поставщик дров.

Кроме того, были разработаны предварительные планы по техническому обслуживанию и оказанию услуг клининга на объекте. Хотелось бы отметить, что вся работа проводилась совместно с рабочей группой от Заказчика, а каждый пункт утверждался отдельно. Отдельный вопрос — подготовка офиса продаж к открытию в сжатые сроки. Команде проекта удалось провести целую спецоперацию по послестроительной уборке, перевозке и сборке мебели.

Нестандартные проекты — часто стресс для компании, но именно они и позволяют ей расти в своих компетенциях.

Андрей Филатов,
Руководитель проектов Zeppelin

УВЛЕЧЕНИЯ



Практически каждую неделю в Zepelin трудоустроиваются новые сотрудники. И каждый раз по электронной почте нас знакомят с новичками и их анкетами с полезной контактной информацией. Один из самых интересных пунктов этой анкеты — увлечения.

Анастасия Романова, Тренинг-менеджер Корпоративного методического учебного центра Zepelin собрала статистику по самым распространенным хобби сотрудников:

«Итак, согласно исследованию, **спортом увлекается почти 69% опрошенных**. Самые необычные активности сотрудников: морские переходы по акваториям, парапланеризм, сноуборд, сплавы, мотокросс и картинг.

Чтением литературы увлечены 79% сотрудников. Коллеги предпочитают фантастику, историю, детективы, фанфики (любительскую литературу) и стихи. А один сотрудник в свободное время изучает философские и научные труды по физиологии и нейробиологии.

Домоседов в Zepelin — 25%. А подавляющее большинство сотрудников активно проводят свободное время. Самые популярные увлечения: пешие прогулки, туризм и рыбалка. А популярная мечта коллег — покорить горную вершину.

Большинство сотрудников Zepelin любят Москву и с радостью делятся своими локациями в городе: ВДНХ, Чистые пруды, Сокольники, Ботанический сад, Воробьевы горы. Места, рекомендованные к посещению в предстоящие новогодние каникулы: ярмарка мастеров ArtFlection, театр РАМТ, термы в Видном, кинотеатр «Мир искусства» и органичные концерты в Римско-католическом соборе».

ПОСЛЕ РАБОТЫ

Ничто не восстанавливает силы после тяжелого рабочего дня, как любимое хобби. Сотрудники Управляющей компании Zepelin поделились с читателями «Вестника» любимыми занятиями после работы.

Наталья Жукова, Руководитель расчетного центра Zepelin:

«Когда в семье подрастают двое сыновей, один из которых слишком привередлив в еде, готовить приходится не просто много, но еще и со всевозможными хитростями, пытаясь брокколи замаскировать под конфету! Интересные рецепты находятся в самых разных местах: от поисковика в Интернете до случайно найденной книги в шкафу у мамы. Своим самым большим достижением считаю превращение скучной творожной запеканки в настоящий чизкейк, способный вызвать гастрономический восторг у любого кондитера. Из чего делаю чизкейк, делюсь только с гостями за чашкой чая. А про рецепт блюда, в котором дети не замечают брокколи, могу рассказать всем.

Итак, можно потратить немного времени и приготовить тесто самостоятельно, но вечером после работы подойдет и покупное слоеное. Раскатываем по форме и выкладываем на дно. В получившуюся корзинку из теста выкладываем слабосоленую лосось, брокколи и помидоры Черри. Заливаем смесью из трех яиц, сыра, сливок и любимых приправ. Выпекаем 40 минут».

Андрей Бауэр, Инженер ССиА Zepelin:

«Мне после тяжелого трудового дня помогают расслабиться и отдохнуть любимые игры на эмуляторе. Игры возвращают эмоции и впечатления с нашего беззаботного детства,

а также позволяют почувствовать радость и удовольствие от времяпрепровождения.

Консоль можно купить как оригинальную, так и эмулятор. При этом игры на ней уже загружены, а если чего-то не хватает, то можно с легкостью скачать в Интернете. Для консоли необходимо приобрести картриджи. Что касается игр, то их огромное количество, но мне больше нравятся Mortal Kombat, Battletoads, Comix Zone, Golden Axe, Street Fighter».

Анастасия Тимохина, Менеджер по бюджетированию и финансовому контролю Zepelin:

«Любовь к книгам у меня была еще с тех пор, как родители научили меня читать. Возможно, она перешла по наследству — бабушки были учителями русского языка и литературы и всегда много читали.

Вечером после тяжелого рабочего дня приятно окунуться в новую историю: будет ли это «Таинственный остров» Верна или волшебный город Echo Фрая? А, может, это нехорошая квартира на Патриарших прудах Булгакова? Выбор произведения зачастую зависит от настроения, но я стараюсь чередовать серьезную, классическую литературу с чем-то расслабляющим.

Не останавливаюсь на каком-то определенном жанре, но люблю, чтобы в произведении было динамичное развитие событий.

С возрастом вкус меняется: есть такие произведения, которые буду перечитывать неоднократно, так как в разном возрасте находишь в них что-то новое, а до каких-то книг нужно «дорости». Это книги вроде «Пикника на обочине» Стругацких или «Унесенных ветром» Митчелл.

Чтение книг развивает память и воображение, делает богаче речь. И чтение — это мое любимое занятие, которое помогает хорошо отдохнуть».

БОЛЬШОЕ ПУТЕШЕСТВИЕ

«А лето — это маленькая жизнь...»



Совсем скоро прогремит бой курантов, и каждый подведет итоги уходящего года. Конечно же, в такой момент вспоминаешь приятные события, среди которых новые знакомства, успехи, повышение по работе, незабываемый отпуск. **Александр Умнягин, Руководитель отдела расчетов Zepelin** поделился своими воспоминаниями о летнем сплаве по реке.

— Саша, как возникла идея сплава по реке?

— Идея отправиться в большое путешествие по воде возникла еще зимой. Хотелось каких-то новых ощущений, побыть вдали от городской суеты. Да и сын просил съездить с ним с ночевкой с палаткой на природу. Как-то вечером на даче пили чай после бани и тесть предложил собраться летом и сплавиться на каркасных байдарках по реке Лух, по которой он сплавлялся уже 4 раза еще в юношеские годы. Байдарка у него тоже имелась, как раз на 3 места. Решение было принято: «Летом плыть!».

Уже ближе к сплаву определился и состав команды: я, тесть, мой сын Сергей и две семьи наших общих друзей и знакомых в составе семи человек.

— Как долго шла подготовка?

— Честно сказать, подготовкой я особо и не занимался. Только купил сменные вещи: спортивные костюмы, дождевики, крем от комаров, а также power-bank, батарейки, фонари. Все остальное: палатка, инструменты, надувные матрасы, удочки у меня были.

— А как вы распределяли обязанности?

— Провизией, включая закупку еды, воды, составлением меню, сбором посуды, шатров занимался тесть и его друг. У них ведь большой опыт в таких делах.

— Расскажи про маршрут. Что встречалось на вашем пути?

— Маршрут был следующим: начинали мы с села Мыт в Ивановской области и сплавились по реке до села Фролищи в Нижегородской области. Протяженность маршрута — около 123 км, в пути 12 дней. В среднем в день проплывали по 20 км. Придерживались такого графика: 1 день плывем, 1 день отдыхаем на стоянке.

Во время путешествия ловили рыбу: голавль, щуку, окуня, плотву, уклею. На каждой стоянке собирали и затем жарили грибы, играли в пляжный волейбол, футбол, домино. Пели песни под гитару вечером у костра. Самое главное — купались и делали походную баню: каркас из жердей, обтянутый пленкой, в центре которого куча валунов, предварительно раскаленных на костре. Неоднократно видели бобров, цаплю, ястребов и даже кабанов. Связи почти не было, поэтому получилось полностью отстраниться от внешнего мира.

Самое приятное в путешествии — это разнообразие природы, которую мы в обычной жизни не замечаем. Природа за время сплава менялась трижды. Начали маршрут в болотистой местности, далее были дубовые и березовые рощи, а последние 40 километров преобладали песчаные пляжи с сосновыми борами.

— Как ты упоительно рассказываешь! А были ли трудности на пути?

— Конечно, были. Например, наши друзья трижды прокалывали лодку, натываясь на острые камни и коряги. Но у нас были с собой ремонтные комплекты, поэтому совершали временные остановки для сушки лодки, быстрого ремонта, и снова — вперед! Также на маршруте нас настигли проливные дожди, но мы снова справились: нашли удачные стоянки, разбили лагерь и натянули шатры. Было холодно и голодно, но мы вновь победили!

— После путешествия человек меняется. Расскажи, а какие перемены произошли в тебе?

— Это путешествие — больше закалка самого себя, как духовно, так и физически. Ты постоянно гребешь веслом, ты каждые 2 дня «с нуля» развиваешь лагерь в новом месте, у тебя нет связи с внешним миром. Ты зависишь только от себя. Но мне именно это и было нужно. Я получил бесценный опыт, перезагрузился, проверил себя на прочность, а еще показал сыну мир немного с другой стороны и научил его самостоятельности.

