



ZEPPELIN

Вестник



УПРАВЛЯЮЩАЯ
КОМПАНИЯ ГОДА. FM
CRE MOSCOW
AWARDS 2021

10 проектов
за II полугодие

Дорогие коллеги!



Вот и подходит к концу этот непростой 2021 год.

Мы уже давно забыли, как это — трудиться в спокойном и комфортном режиме, а вынуждены постоянно подстраиваться под бесконечные новые вводные. Но настоящее мастерство как раз и заключается в способности работать в режиме многозадачности, в готовности всему коллективу мобилизоваться и сплотиться перед лицом трудностей. На море тоже не всегда штиль, а бывают бури и штормы, однако же корабли как-то плавают? Вот и нашему кораблю вряд ли когда-либо светит оказаться в тихой заводи.

Но есть и хорошая новость. Наш профессионализм был замечен рынком и отмечен самой высокой наградой — «Золотым кирпичом» Премии CRE Moscow Awards 2021 в номинации «Управляющая компания года. FM». Поэтому, пользуясь случаем, хочу лично поблагодарить каждого сотрудника компании за отличную командную работу! Это ваше достижение! Так держать!

Вместе с тем всех прошу не расслабляться. Время почивать на лаврах не пришло. Здесь же как в спорте — победу мало завоевать, ее еще надо и удержать. А с этим у нас не всегда все гладко. Так, количество ушедших в 2021 году объектов очень внушительно. Среди многих факторов, не зависящих от нас, были и серьезные упущения, которые стали следствием несогласованности между подразделениями, а в некоторых случаях — и прямой халатности. Такие факты недопустимы! С теми, кто идет не в ногу, мы будем вынуждены расставаться.

Также считаю своим долгом в очередной раз призвать сотрудников компании не прошедших вакцинацию — сделать это. А привитым напоминаю о необходимости пройти ревакцинацию.

Будьте здоровы! Берегите своих близких!

Андрей Кротков,
Генеральный директор
и партнер Zepelin

Уважаемые коллеги!



Мы подводим итоги 2021 года. Событий произошло много, год был насыщенным.

На рынке управляющих компаний сильно обострилась конкурентная борьба. Мы продолжаем жить в условиях мировой пандемии со сниженными объемами производства и потребления, снижения выручки и доходности у многих компаний. В условиях турбулентности и сжатия рынка значительно сократились темпы строительства и ввода в эксплуатацию новых объектов коммерческой недвижимости. Чтобы не растерять и увеличить свой портфель, компаниям

приходится идти на ранее не приемлемые компромиссы по повышенным обязательствам и ограниченности бюджетов.

Благодаря решению акционеров Zepelin, большая часть потенциальной прибыли распределена на обеспечение сохранения команды специалистов и возможности решения сложных и ответственных задач компанией в целом, а также с целью ее дальнейшего развития с предоставлением высококачественного сервиса.

В этом году Zepelin признан лучшей компанией на рынке, необходимо поддерживать профессионализм и развивать наши технологии, чтобы и дальше иметь максимальные конкурентные преимущества. В такой компании и ее сотрудники могут реализовать свой потенциал.

Мы продолжаем работу по оптимизации наших бизнес-процессов, сосредотачиваемся на повышении уровня компетенций. Расширяется и совершенствуется программа корпоративных обучений. Это дает возможность сотрудникам повышать свой профессионализм и эффективность, добиваться новых высот в развитии карьеры, что всегда приветствуется компанией!

Буду благодарен, если вы поделитесь вашим мнением, как нам стать лучше!

Уверен, мы будем становиться все более и более сплоченной командой, для которой нет неразрешимых задач.

Спасибо за ваш вклад в развитие компании!

Сергей Калитов,
Исполнительный директор Zepelin

ДОБРЫЕ ДЕЛА

Zepelin поддерживает добрые традиции



В сентябре 2021 года по давней традиции команда Zepelin приняла участие в сборе картофельного урожая в угодьях Воскресенского Ново-Иерусалимского ставропигиального мужского монастыря, который расположен в городе Истре, Московской области.

«Ежегодный сбор картофельного урожая в угодьях обители уже перешел в добрую традицию. В этом году, несмотря на пасмурную и прохладную погоду, наша команда с огромной радостью принялась на это непростое, но приятное занятие. Все вместе мы собрали урожай, а в конце нас ожидал обед с ухой на костре. Уверена, каждый из участников получил большое удовольствие от совместного благодатного труда. Надеюсь, что в следующем году к нашей команде присоединятся и другие сотрудники Zepelin», — комментирует **Руководитель коммерческого департамента Zepelin Марианна Плаксина.**

АНАЛИЗ РЫНКА

Zepelin определил достоинства и недостатки факторов FM-рынка

УК Zepelin приняла участие в составлении SWOT-анализа отрасли управления недвижимостью в рамках делового мероприятия CRE.

SWOT-анализ УК 2022 прошел в формате двух сессий. Сергей Калитов, Исполнительный директор Zepelin и лидеры отрасли в рамках первой сессии выявили слабые стороны, проблемы отрасли и угрозы со стороны FM-рынка. Во второй сессии участники определили сильные стороны рынка и деятельности управляющих компаний, а также выявили возможности для FM-операторов.

«В ходе дискуссии были определены сильные стороны, среди них: цифровизация и диджитализация, умение адаптироваться,

гибкость компаний и индивидуальный подход. К слабым же сторонам относятся кадровый голод, недооцененность профессионализма сотрудников и компаний, малые сроки оценки деятельности FM-операторов и др. Среди угроз мы выявили высокие налоговые риски, чрезмерную бюрократизацию, конечно же, QR-коды и возможность введения локдауна, низкую маржинальность. Выделяя же возможности, мы отметили международный обмен опытом, «обеление» отрасли, уход непрофессиональных игроков и др. Хочется верить, что в будущем возможности станут сильными сторонами, а угрозы сойдут на нет», — отмечает **Исполнительный директор Zepelin Сергей Калитов.**

ДЕНЬ РОЖДЕНИЯ

Zepelin — 18 лет!

УК Zepelin начала свою деятельность в 2003 году как подразделение крупной инвестиционной группы. Сегодня Zepelin — один из самых узнаваемых и быстрорастущих брендов на рынке. За 18 лет работы компании суммарный опыт обслуживания объектов коммерческой и элитной жилой недвижимости составил свыше 6 500 000 м².

С 2018 года компания входит в ТОП-3 лучших управляющих компаний Москвы, а в 2021 году Zepelin стал победителем



Премии CRE Moscow Awards 2021 в номинации «Управляющая компания года. FM». Все это стало возможным благодаря слаженной работе руководства и сотрудников компании, доверию клиентов и партнеров.

СОБЫТИЯ

Zepelin выбирает лучших на Proestate & Toby Awards 2021

Эксперты Zepelin приняли участие в голосовании за лучшие проекты в международной Премии Proestate & Toby Awards 2021.

Proestate & Toby Awards 2021 — международная премия в сфере девелопмента, состоящая из двух кластеров: Proestate Awards и TOBY Awards. Proestate Awards анализирует жилую и коммерческую недвижимость, проекты редевелопмента, Proptech и ESG. TOBY Awards выбирает лучшие управляющие компании, использующие потенциал здания, согласно BOMA International. В Премии участвуют проекты в следующих номинациях: Жилая недвижимость, Коммерческая недвижимость, Гостиничная недвижимость, Renewal, Proptech и др.

Оценку проектов номинантов осуществляет профессиональный жюри, в состав которого традиционно входят представители строительных, управляющих, инженеринговых, девелоперских компаний, архитектурных бюро, брокеры и консультанты, руководители HR-служб, СМИ, аналитики рынка. Генеральный директор и совладелец Управляющей компании Zepelin, Андрей Кротков в очередной раз вошел в состав жюри и вместе с другими лидерами и экспертами рынка недвижимости выбрал лучшие проекты Премии.

91 действующий объект коммерческой и жилой недвижимости

Свыше **6,5** млн м² недвижимости

опыт управления объектами

1221 сотрудник

ПОРТФОЛИО ПОПОЛНИЛОСЬ



результатам тендерных процедур продлили с Zeppelin договоры на обслуживание своих объектов. Среди них Фонд развития интернет-инициатив, «Транс-ТелеКом». Повторное обращение к услугам компании — это высокое доверие к Zeppelin, и мы в свою очередь готовы подтверждать его вновь и вновь!

Суммарная площадь обслуживаемых объектов в конце 2021 года составила свыше 6 500 000 м².

Во втором полугодии 2021 года мы продолжили участвовать в тендерных процедурах, по результатам которых в большинстве из них одержали безоговорочную победу. Таким образом, уже сейчас выстраиваем планы и формируем задачи на будущий год и активно готовимся к выходу на новые объекты.

В уходящем году наша команда продолжила работу над Профстандартом «Специалист по управлению коммерческой недвижимостью». Осенью 2021 года мы активно вносили правки и корректировки в документ. Сейчас документ находится на утверждении в Минтруда РФ.

Что ж, это был 2021 год. Впереди нас ждут новые запросы от заказчиков, тендеры, выходы на новые проекты. Очень надеюсь, будущий год будет таким же успешным, как и 2021, и принесет еще больше радостей и профессиональных побед!

Марианна Плаксина,
Руководитель коммерческого департамента Zeppelin

еще один год подошел к концу, а мы пролистнули все 12 листов календаря, чтобы вспомнить самые яркие события уходящего года и по традиции подвести итоги. Конечно, 2021 год был не простым, но, несмотря на «коронакризис», продуктивным. К финалу 2021 года мы подошли с новыми проектами в портфолио. Так, наша команда Zeppelin приступила к комплексному обслуживанию ТРЦ «Парк Плаза» в Электростали, офисных зданий компании «НОВАТЭК» и лидера алюминиевой промышленности, Школы «Летово», технологической компании «Сбер-АвтоТех» в части технического обслуживания, сети банковских отделений «Совкомбанк» по клинингу, провела технический консалтинг Торгово-офисного центра «Ботанический Сад».

Также хотелось бы отметить заказчиков, которые по

ЦИФРЫ 2021



20-30%

увеличение стоимости FM-услуг

10-20%

удорожание в сфере технического обслуживания

20-40%

удорожание в сфере клининга

8-10%

выросла стоимость на привлечение субподрядчиков

ИННОВАЦИИ

Подводя итоги 2021 года, хочется отметить, что сложности, встающие перед нашей командой, не только не пугают нас, а, наоборот, позволяют больше раскрывать потенциал Zeppelin на всех уровнях.

В этом году наряду с эксплуатационными проектами мы работали над сложными и нестандартными задачами — электронной паспортизацией, эксплуатационными аудитами, техническим консалтингом. Эти направления закладывают новые возможности расширения спектра услуг Zeppelin. И о реализованных проектах мы еще услышим в будущем году.

Продолжили внедрение ZIS. Если обернуться назад и посмотреть на обращения за 2019 год, то их количество составляло примерно 2 500, в 2020 году — уже 5 500, в 2021 году — 15 000. Судя по темпам, в 2022 году мы будем обрабатывать более 25 000 обращений в месяц.

Теперь ППР по части проектов Сервисной службы ведется полностью в ZIS с обязательными фотоотчетами и привязкой к активам. В 2022 году будем подключать данный функционал на оставшихся объектах.

Также в ZIS планируются проверки качества оказываемых услуг, фиксируются результаты и контролируется устранение выявленных отклонений. Большая часть сотрудников объектов перешли на работу с проектами ZIS, где описаны задачи подразделений, что повысило прозрачность и дало возможность концентрироваться на конкретных направлениях. Что касается методологии — мы продолжаем совершенствовать наши подходы и стараемся минимизировать количество необходимой для ведения документации. Сейчас готовится большое обновление и одновременно сокращение количества журналов, которые необходимо постоянно вести, готовится стандарт приемки объекта в эксплуатацию.

Несмотря на нестабильную ситуацию, мы прикладываем все усилия для удержания курса нашего корабля. И нам это удается.



Максим Сергеев,
Технический директор Zeppelin

АКТУАЛЬНОЕ НА ОБЪЕКТАХ



к периоду, когда человек уже в воде, но еще не достиг точки начала подъема.

Скорость течения времени особенно сильно ощущается при подведении итогов. Если итоги прошлого года подводились под девизом «все нырнули», то итоги текущего можно коротко описать одним словом — «вынырнули». В разных отраслях это происходит по-разному. Металлурги, газо-нефтяники и представители строительного сектора радостно потирают руки от резкого скачка спроса и цен на их продукцию; состояние сферы общепита можно описать цитатой из мультфильма «Ну шо, опять?»; много других отраслей рады, что всплыли, и пытаются рассмотреть, как теперь действовать на поверхности. Кто-то нашел свои ориентиры и цели и поплыл к ним, натываясь на думающих «Что делать дальше?» или сталкиваясь с плывущими рядом.

Думаю, Zeppelin уверенно можно отнести к определившимся в дальнейших ориентирах и целях. Несмотря на новые вызовы, связанные с дефицитом кадров, увеличением стоимости материалов и запасных частей, жесточением конкурентной борьбы, мы движемся вперед. Мы осваиваем новые проекты и совершенствуем технологии дистанционного управления. Мы находим убедительные аргументы для клиентов, которые еще не определились, с кем быть дальше. Мы подставляем плечо друг другу в поиске наиболее эффективного решения, несмотря на частые смены погоды и ветра на нашем пути. Мы всего этого достигли, потому что мы — команда Zeppelin.

В преддверии следующего года хочу пожелать всем попутного ветра и семь футов под килем.

Виктор Соловей,

Директор по управлению недвижимостью Zeppelin

Думаю, многим знакомо ощущение оцепенения или тревоги, когда тебя без предупреждения, умышленно или случайно столкнули в воду. Особенно тревожно, когда водоем не знаком и вода в нем мутная. Ваше тело стремительно погружается в безвоздушную среду, мозг молниеносно прорабатывает возможные варианты и последствия: «А хватит ли мне воздуха? Не ударюсь ли я о дно или другие предметы, находящиеся в непрозрачной воде? Не прыгнет ли на меня кто-то сверху?» и еще десятки-сотни других опасений.

Если сравнить обычное течение жизни с такой ситуацией, то начало 2021 года можно отнести

ЖИЛЬЕ



Вот и подходит к концу еще один год — не менее важный, не менее сложный и не менее интересный. За этот период мы многого добились, многому научились и выросли. Так и работа Департамента управления жилой недвижимостью вышла на новый уровень.

В 2021 году портфолио УК пополнилось новыми объектами, вместе с ними увеличился штат персонала, улучшились старые регламенты.

За прошедший период мы приняли участие в огромном количестве тендеров, осмотрах объектов, встречах с жителями МКД и представителями известных застройщиков. Например, в настоящий момент проходят общие собрания собственников на достаточно крупных объектах класса Business. Все это позволит в новом году выйти на новый уровень.

В уходящем году в Zeppelin был введен Порядок оказания услуг по жилой недвижимости. Данное положение описывает деятельность управляющего объектом и его смежных структур, что демонстрирует, какой внушительный объем работы стоит за нашими сотрудниками.

К 2021 году мы вышли на новый уровень с заделом на совершенно новые горизонты. Рынок жилой недвижимости активно растет, и Zeppelin вместе с ним.

Станислав Шерстюков,
Руководитель департамента управления жилой недвижимостью Zeppelin

ПЕРЕДОВИКИ ПРОИЗВОДСТВА



«**В**се профессии важны, все профессии нужны». Помните? Сегодня без профессионального управляющего невозможно функционирование объекта недвижимости. Ведь это связующее звено между заказчиком и FM-оператором, он не только выполняет обязанности менеджера, но и прекрасно разбирается в технических тонкостях работы инженерных систем и оборудования и вопросах клининга. О специфике и особенностях своей работы рассказал **Олег Лазарев, Управляющий объектом «РочДел Центр»**.

— **Расскажите, пожалуйста, а с чего начался ваш профессиональный путь? О чем мечтал студент Лазарев Олег Александрович?**

— Сразу скажу, что студентом я не был, а был курсантом. Учился в Санкт-Петербургском военном институте внутренних войск РФ, а службу в армии завершил в звании

капитана на должности Заместителя начальника связи по специальной связи.

После службы в 2003 году устроился в издательство «ПРЕССА» при Управлении делами Президента РФ, был первым комендантом комплекса на ул. Правды. Так и началась моя карьера в сфере управления недвижимостью. Работал в разных компаниях инженером-слаботочником, инженером-электриком. Потом судьба забросила в Санкт-Петербург, где поработал Управляющим объектом «БАЗЕН», а после закрытия проекта — в «Форт Групп» Главным инженером, где запускал такие ТРЦ, как «Европолис», «5 озер», «Академ Парк». Потом вернулся в Москву и меня приняли в Zeppelin сначала Ведущим инженером на объект «РочДел Центр» в 2015 году, а через год я стал Управляющим объектом. Вот уже 6 год работаю здесь.

— **А какими навыками и умениями должен обладать управляющий объектом?**

— Думаю, что навыки можно разделить на несколько групп:

1. Знание инженерных сетей здания, которые обслуживает команда объекта, их принцип работы, методы обслуживания. И хотя управляющий — больше администратор и коммуникатор, но вышеупомянутые знания нужны, чтобы правильно поставить задачу инженерам, а после проверить, как выполнена работа.

2. Навыки управления коллективом, а также умение разговаривать с людьми.

3. Также необходимо быть в некотором роде дипломатом в работе с заказчиком, показывать ему, что без нашей помощи ему будет очень нелегко жить на объекте, когда нужно, мы обязательно подставим ему свое крепкое плечо, окажем помощь.

Управляющий всегда находится на переднем крае и проводит политику своей компании, как ныне принято говорить «мягкой силой», но в то же время он должен чувствовать некий порог, чтобы не «перегнуть палку». Управляющий отвечает за все на своем объекте, за все ошибки своего коллектива. Это тоже нужно учитывать.

— **Вы на «РочДел Центре» с 2015 года. Что за это время удалось сделать на вверенном вам объекте?**

— Наверное проще сказать, что мы не сделали. Объект приняли сразу после реконструкции, а знающим не нужно

объяснять, что как минимум один годовой цикл должен пройти, чтобы выявить «детские болезни» здания, да и то не все. Хорошо, когда заказчик это понимает, а нам в этом повезло. Были и «потопы» и прочие аварии. Некоторые системы пришлось модернизировать. У нас подобрался очень хороший и грамотный коллектив, что позволило отказаться практически от всех подрядчиков по основным инженерным системам. ППР и ремонты делаем силами персонала. Например, сделали тиристорный АВР для лифтов, т.к. в районе часто бывают проблемы с электроснабжением, спроектировали и построили систему дренажа для паркинга, переделали противопожарные ворота паркинга, прошли полную проверку МЧС объекта и в рамках выполнения предписания смонтировали системы порошкового и газового пожаротушения, модернизировали имеющуюся систему АПС и СОУЭ.

— **Сейчас мы активно подводим итоги уходящего года, что уже сделано, а что нет. А каковы ваши итоги 2021 года?**

— В этом году у меня было три объекта: «РочДел Центр», «Вертолеты России» и объект лидера российской промышленности. Считаю хорошим итогом, что удалось очень корректно закрыть проект «Вертолеты России». На «РочДел Центре» в 2020 году полностью сменилось руководство, поэтому можно принять как успех налаживание хороших отношений и взаимопонимания с новыми представителями заказчика.

— **Олег Александрович, поделитесь, пожалуйста, своими профессиональными планами на 2022 год.**

— Надеюсь, что в будущем году объект лидера российской промышленности выйдет из стадии предэксплуатации и войдет в эксплуатацию под знаменем Zeppelin. Вообще надеюсь на расширение, и предпосылки к этому есть.

На каждом Новогоднем итоговом мероприятии Генеральный директор Zeppelin Андрей Александрович Кротков говорит о том, что «...прошедший год был сложный, а следующий будет еще тяжелее». Наступал Новый год, а Zeppelin только рос и развивался. Так что хочу пожелать компании дальнейшего развития, а коллектив поздравить с Новым годом и пожелать здоровья и удачи!

— **Спасибо вам за прекрасную беседу.**

ОДНА В МУЖСКОЙ КОМПАНИИ

Свою деятельность в компании Zeppelin я начала 1 ноября 2011 года с позиции Секретаря Центрального офиса, а через год перешла на объект «Штаб-квартира телеканала НТВ» на должность Помощника управляющего. Там я присматривалась к работе управляющего, хотелось самостоятельности и чего-то большего. Через 2 года мне поступило предложение занять должность Управляющего объектом «Штаб-квартира телеканала НТВ». Так я получила прекрасный шанс проявить себя в серьезной работе.

Кто-то говорил, что будет трудно, а кто-то пугал, что не справлюсь. Не в моих правилах отступать. Мой девиз по жизни: «Только вперед!» На должности Управляющего объектом я приобрела бесценный опыт работы управленцем, получила возможность изучить деятельность инженерной службы, службы клининга, административного отдела и работу с арендаторами. Позже мне предложили принять руководство объектом «Российское представительство Alfa Laval», на котором я и сейчас работаю.

Должность управляющего не подразумевает деления по половому признаку: он приходится и мамой, и папой для своего коллектива, по сути все вместе мы — одна большая семья. Свою работу нужно выполнять хорошо и не важно, кто ты: мужчина или женщина. Должность обязывает быть внимательным, собранным, где-то жестким. Но в процессе работы это не мешает мне быть по-женски хозяйственной, проявлять лояльность, сглаживать острые углы.

В 2021 году произошли приятные для меня события как в производственной, так и в личной жизни. В начале года мы продлили контракт с заказчиком, а сентябрь стал для меня одним из самых счастливых моментов — я вышла замуж. Кстати, знакомство с моим будущим супругом состоялось, благодаря решению одного из производственных вопросов.

Работа никак не влияет на личную жизнь: я успеваю и руководить, и оставаться заботливой женой, люблю баловать своего мужа кулинарными изысками и встречаться с друзьями. Надеюсь, что следующий год окажется плодотворным как в работе, так и в личной жизни. В Новом, 2022 году хотелось бы пожелать всем крепкого здоровья, счастья и благополучия, а компании Zeppelin — процветания и стабильности.

Ольга Луцки,
Управляющий объектом Alfa Laval

ДЕПАРТАМЕНТ



Клининговые компании столицы в 2021 году восстанавливались после внезапно закрытых договоров, замороженных проектов и учились работать в условиях 40%-го сокращения количества трудовых мигрантов. Оставшийся персонал, перебегая из одной компании в другую, заставил работодателей поднять уровень зарплат на 40-60%.

Работая в таких условиях, компании забыли о диджитализации, закрыли внутренние учебные центры и базы. На этом грустном фоне появились небольшие фирмы, которые заполнили нишу по быстрой дезинфекции помещений, а также предложили клинингу дорогих, но всегда готовых к выходу сотрудников.

Компания Zeppelin, имея собственную мобильную бригаду, смогла лавировать в жестких условиях нехватки персонала и обеспечивать временное закрытие вакансий на период поиска сотрудников. Грамотное распределение сотрудников менеджером мобильной бригады позволяет снять напряженность на объектах и оказывать услугу, не снижая качества. В этом можно быть уверенными, так как в Zeppelin работают менеджеры не равнодушные к работе, умеющие организовать процессы и управлять персоналом. Каждого из вас, дорогие коллеги, благодарю за самоотдачу и профессионализм!

В 2022 год мы идем, ставя перед собой грандиозные планы, проведя тонкие настройки в управлении и подтверждая высокий уровень качества услуги, а также обеспечивая для сотрудников Департамента клининга Zeppelin благоприятные условия работы. Мы начали внедрять программы обучения не только для менеджеров по клинингу, но и для линейного персонала.

В наступающем году нас ждут новые достижения, которые будут основаны на системном подходе и новом уровне обучения. Мы продолжим демонстрировать нашим заказчикам высокие стандарты качества и преданность делу.

Михаил Малышев,
Руководитель департамента клининга Zeppelin



Несмотря на то, что последние 2 года стали временем серьезных перемен для бизнеса в результате пандемии, оттока иностранных работников и скачков рынка труда, основной стратегической целью Департамента по работе с персоналом Zeppelin на 2022 год станет развитие и непрерывное управление эффективностью.

В планах департамента добиться мгновенной обратной связи между управляющими менеджерами и линейными работниками, развить институт наставничества, вывести обучение на новый уровень. Достигнуть идеальной коммуникации и эффективного

взаимодействия можно, совершенствуя культуру общения внутри компании. Обучение в процессе работы помогает не только сэкономить время, но и повысить лояльность сотрудников и вовлечь их в рабочий процесс. Приоритетом станет повышение квалификации уже имеющихся кадров.

Следующая задача — управление вовлеченностью. Один из самых эффективных способов повышения мотивации сотрудника работать как можно лучше — развитие стратегии лидерства: включение работников в принятие решений, где каждый может повлиять на результат и быть значимым. Также планируется продолжить участие в мероприятиях, связанных с благотворительностью и экологией.

Не менее важная планируемая задача ДРП Zeppelin в 2022 году — адаптация персонала. Многие считают, что адаптация — это процесс ознакомления нового сотрудника с рабочими процессами, командой и текущими проектами, занимающий пару дней после выхода на работу. На самом деле это процесс ознакомления с корпоративной культурой, принятыми в компании подходами к решению задач и построения эффективного взаимодействия с командой. При успешной адаптации новый сотрудник быстро войдет в работу и принесет пользу компании.

Процесс подбора персонала в FM-отрасли — это искусство, которое мы продолжим совершенствовать в 2022 году. Уверена, грамотное планирование сделает работу Департамента по работе с персоналом более качественной и результативной!

Елизавета Марченко,
Руководитель департамента по работе с персоналом Zeppelin

Летом 2021 года в Zeppelin была организована студенческая практика для учащихся экономических и строительных факультетов столичных ВУЗов.

В течение четырех недель студенты знакомы с деятельностью компании, форматами взаимодействия с клиентом; изучали процессы оказания услуг и их особенности на действующих объектах и на проектах, которые только предстоит взять в работу; выполняли практические индивидуальные задания по направлениям деятельности каждого департамента.

В ходе практики в Коммерческом департаменте учащиеся провели анализ позиционирования Zeppelin и конкурентов на рынке, участия в закупочных процедурах; в Техническом департаменте познакомились с инженерными системами на объектах недвижимости; с сотрудниками Департамента управления коммерческой недвижимостью провели осмотр объекта с целью дальнейшего заключения договора на обслуживание.

Организованный формат студенческой практики прошел с большим успехом. В будущем Zeppelin планирует приглашать учащихся ВУЗов и, таким образом, растить кадры.



КОРПОРАТИВНОЕ ОБУЧЕНИЕ

Корпоративный методический учебный центр продолжает активную работу в Zeppelin. Если вы хотите пройти обучение, направляйте запрос в КМУЦ:

Алексею Дедову, Тренинг-менеджеру Корпоративного методического учебного центра Zeppelin
a.dedov@zeppelinpm.ru

В удобные для подразделения даты будут сформированы группы, и при необходимости разработаны новые программы обучения.

БОЛЬШОЕ ПУТЕШЕСТВИЕ



Путешествие — это единственная вещь, покупая которую, становишься богаче. О богатстве впечатлений лета 2021 года рассказала **Анна Журавлева, Ведущий специалист по тендерам Zeppelin.**

— Анна, этим летом ты побывала в Калининграде. Почему Калининград?

— Мудрость Востока гласит: «У настоящего путешественника нет определенного плана и намерения куда-либо приехать». Ни для кого не секрет: времена сейчас не из легких. А мне так хотелось разбавить яркими красками восприятие всего происходящего и запастись сочными воспоминаниями на осенне-зимнюю «спячку» в Москве! Я поделилась своими желаниями с самым дорогим человеком — мамой, и совместными усилиями мы выбрали Калининград — город моряков.

— Как подготовиться к поездке и распланировать посещения достопримечательностей?

— Я не люблю планировать, составлять график посещения достопримечательностей, считаю, что путешествие не должно быть скованным во временные рамки. С первых минут пребывания в Калининграде я не поверила, что вообще нахожусь в России! Незабываемая архитектура, виллы со знаменитыми крышами в немецком стиле, старенькие кирпичи, вековая брусчатка, доброжелательность местных жителей, природа — все это впечатляет с первого взгляда! Конечно, от переизбытка положительных эмоций я немного

растерялась и, чтобы успеть увидеть хотя бы часть этой красоты, все же воспользовалась местным туристическим бюро, что помогло сконцентрироваться на самом основном. А еще осталось время на самостоятельное изучение этого удивительного и богатого историей города.

— Что посмотреть в Калининграде? Твои ТОП-5 мест.

— Калининград — очень колоритный город. Что же меня впечатлило?

1. Финляндская бухта.

Пожалуй, самая живописная точка на побережье Балтийского моря! Нетипичный ландшафт, берег, с которого открывается изумительный вид на бесконечную водную гладь моря. Бухта окружена высокими обрывистыми берегами и сказочным лесом. Кстати, можно приехать с палатками и провести незабываемые дни, наслаждаясь видами!

2. Исторический район вилл Амалиенау.

Один из немногих районов Калининграда, сохранивший дух немецкого Кенигсберга. По нему можно гулять часами! Аутентичные уютные улочки вдохновляют на яркие фотографии в любое время года.

3. пляж «Янтарный».

Один из самых чистых, комфортных пляжей России, и, на котором, кстати, не так людно, если пройти чуть дальше от центрального входа.

4. Баварский ресторан.

Помимо того, что Калининград насыщен достопримечательностями, он еще и очень вкусный город. Копченая скумбрия, кенигсбергские клопсы по оригинальному рецепту, строганина из балтийского лосося и все это с натуральным, свежим пенным пивом — просто фейерверк вкусов!

5. Мастерская хомлинов.

Один из символов Калининграда — хомлины — вымышленные маленькие существа, кочующие по городу вдоль побережья Балтийского моря в поисках дома. Фигурки установлены в разных местах города возле значимых достопримечательностей. Всего их 7 — целое семейство. Всех ожидает увлекательное путешествие в поисках этого семейства. А в мастерской можно познакомиться с Хозяйкой хомлинов.

— Иногда люди говорят: «Ну, эта поездка на один раз. Вряд ли я еще туда поеду». А что насчет Калининграда?

— За время поездки я успела побывать во многих точках и даже познакомилась с Калининградской областью — с Янтарным, Светлогорском, Зеленоградском, Балтийском, Куршской косой. Калининград очень противоречив, сочетая артефакты разных времен. И этим очень привлекателен! Однозначно я сюда вернусь! Но теперь уже с акцентом на моряка.

— Анна, благодаря тебе, мы чуть ближе познакомились с Калининградом. Спасибо за беседу!