

Семь навыков успеха

В том возрасте, в котором многие наслаждаются пенсией, серийный предприниматель из Индианы Дон Вуд (Don Wood) основал компанию, которая стала невероятно успешной. Темпам роста компании 80/20 можно позавидовать, и все это благодаря организационным навыкам и энергии ее основателя. Однако его секрет – вовсе не тайна за семью печатями.

В 1989 году уроженец штата Индиана Дон Вуд основал компанию **80/20 Inc.**, которая занимается производством и продажей так называемого *Промышленного конструктора*. Основным комплектующим компонентом 80/20 является профиль с Т-образными пазами, который монтируется с помощью кронштейнов и винтов для создания, например, простой рамы для стола, защитного ограждения для механизмов, выставочного стенда, стула, полки, с ним можно создать все, что подскажет фантазия клиента.

Г-н Вуд основал компанию **80/20** когда ему было уже почти шестьдесят. Сегодня ему 78, но он все еще каждый день у руля. По-прежнему энергичен и полон энтузиазма как всегда, рассказывая о своей любви к музыке, – он и его жена являются членами местного оперного общества, – или о своем комплексе станков Наас с ЧПУ: нескольких промышленных фрезерных станках ТМ-2 и вертикальных обрабатывающих центрах VF-4SS.

«Когда-то я был мастером по изготовлению инструментов, – говорит он, – поэтому мне очень интересны станки и приложения станков. Мы искали станки, которые обладали бы необходимыми нам возможностями и качеством для создания различных форм и деталей. И конечно, мы хотели найти компанию, которая могла бы предоставить нам высокий уровень поддержки и обслуживания».

В компании **80/20** работает более 250 сотрудников. Эндрю Тейт (*Andrew Tate*), так же как и все сотрудники, заражен страстью Дона Вуда к идеальному выполнению поставленных перед ним задач. Так же как и у его коллег, у него нет официальной должности и, несмотря на то, что его ежедневные обязанности относятся к отделу маркетинга, он подчеркивает, что он, как и все остальные работники компании, занимается обслуживанием клиентов.



«У нас здесь уникальная культура, – улыбается он, – основу которой заложил Дон Вуд. Он настоящий руководитель и знает цену положительного отношения к жизни. Он уважает своих сотрудников и ждет от них такого же уважения и положительного отношения к клиентам компании».

Г-н Вуд рад рассказать, что он построил свою жизнь и большую часть своего успешного бизнеса на принципах, представленных во всемирно известной книге Стивена Кови (*Stephen Covey*) «*Семь навыков высокоэффективных людей*». Смело можно сказать, что популярная публикация Стивена Кови является одной из самых известных когда-либо написанных книг о бизнесе. Она представляет собой призыв к действию для каждого, что хочет добиться успеха в своей работе и личной жизни; за всю историю были проданы миллионы копий этой книги. Дон Вуд воспринял эту книгу близко к сердцу.

Повсюду на заводе **80/20** расположены плакаты и баннеры, напоминающие работникам, что только они и никто кроме них не несет ответственность за их собственные успехи и настроение. Это сообщение точно достигает своей цели. Первое впечатление, которое человек получает во время экскурсии по нескольким старым зданиям компании (прибл. 165 000 кв. футов), состоит в том, что данный бизнес основан на гордости и личном позитиве.

Строительная система **80/20** состоит из различных штампованных профилей и ряда фитингов. Продажи компании в 2008 году составили более 48 млн. долларов и продолжают расти каждый день с расширением рынка, когда кто-то где-то узнает о новом способе сделать что-то, используя необычную продукцию **80/20**. На сайте компании указано, что это модульные решения, которые будут полезны на жизненном пути любого человека. Список возможностей продукции велик. Примерно два раза в год **80/20** публикует брошюру с луч-



шими примерами использования, предоставленными ее клиентами в секторе погрузочно-разгрузочных работ, медицине, мебели, аудиовизуальных устройствах, издательствах, робототехническом оборудовании, образовании и т. д. «Количество различных способов применения нашими клиентами все время растет, возможности использования нашей продукции действительно неограниченны, – говорит Тейт. – Главная заслуга в создании деталей для нашей продукции у станков Haas, гибкость которых позволяет нам создавать специализированные для каждого проекта детали».

Компания 80/20 инвестировала в 15 станков Haas в течение трех лет. Семь станков ТМ-2 компании в основном используются для краткосрочной обработки или выполнения одноразовых заказов клиентов в ручном режиме установки захватов. Обычно в таком случае речь идет о деталях, которые требуют многократной обработки нескольких поверхностей, поэтому захваты настроены таким образом, что возможно использование нескольких универсальных положений крепления. «Станки ТМ также используют для обработки длинных профилей, которые устанавливают в специальные крепления, – рассказывает Клифф Корнвелл (*Cliff Cornewell*), оператор станка с ЧПУ в цехе механической обработки компании 80/20. – Наши станки VF-4SS используются, когда нам необходимо большое количество изготовленных на заказ деталей и более сложные детали, а также прутков, для которых необходима большая мощность шпинделя для удаления большого количества материала».

«Наше производство включает все этапы от сырья до готовой, упакованной продукции, – добавляет Эндрю Тейт. – У нас есть несколько клиентов, которые покупают у нас сырье, и сами выполняют обработку. Однако в большинстве случаев мы осуществляем обработку и отправляем готовую продукцию клиентам, а клиенты затем могут ее использовать в соответствии с необходимым им применением. Если они запрашивают у нас изготовление уже собранного продукта, мы можем осуществить сборку сами. Итак, мы предлагаем полный ассортимент услуг, от сырья до отправки готовой продукции».

Компания также использует 5 горизонтальных обрабатывающих центров ЕС-400 для производства больших партий спроектированных клиентами деталей и стандартных деталей 80/20, включая соединительные накладки, внутренние углы, скобы, стойки и т. д. Эти станки оборудованы гидравлическими тисками на поворотных опорных стойках для обработки с трех сторон без вмешательства оператора. Меня-



ющиеся стойки позволяют осуществлять загрузку/разгрузку деталей без необходимости в остановке станка. «Несколько станков ЕС были модернизированы для возможности установки креплений со старых станков, чтобы избежать затрат на замену и прерывания производства после инвестирования в Haas», – рассказывает Эндрю Тейт.

Когда клиенты заказывают индивидуальные пластмассовые или алюминиевые панели, 80/20 использует свой GR-712 Haas, фрезерный станок с подвижным порталом с длинным вакуумным столом. «Мы также используем данный станок для гравирования и нарезания резьбы», – рассказывает г-н Тейт.

Клифф Корнвелл работает в производственном цехе 80/20 уже почти в течение 5 лет и пользуется станками Haas со дня начала его работы в этой компании: «Станки Haas значительно повысили производительность нашей компании, – рассказывает он, – не говоря уже о производственных возможностях в целом. Мы также очень довольны простотой их программирования. Они *намного* более гибкие, чем станки, которые мы использовали до них, – подчеркивает он. – Станки просто великолепны в управлении, и мы выяснили, что каждый человек в каждом отделе нашел различные варианты использования возможностей данных станков. Программирование занимает намного меньше времени, детали обрабатываются быстрее, а точность станков просто феноменальна. Мы можем соблюдать намного более жесткие допуски».

По словам Эндрю Тейта, такие производственные возможности и гибкость открывают и новые возможности для бизнеса. «Мы всегда удивляемся тому, как наши клиенты используют продукцию 80/20, – говорит он, – а также различным секторам рынка, в которых они ее используют. Для нас открыты великолепные перспективы роста: любые рынки. Нам всего лишь необходимо стимулировать творческое применение предлагаемых нашей продукцией возможностей, и клиенты найдут необходимое им применение!»

После завершения своей длительной и успешной карьеры в бизнесе Дон Вуд мог уйти на заслуженный отдых в 1989 году, а не создавать новую компанию. Но, как он говорит, «привычка – вторая натура». «Я был предпринимателем с самого рождения, – вспоминает он. – Я начал продавать пылесосы уже 14-летним ребенком». Сейчас он истинный последователь Стивена Кови, так как всегда искал способ применения 7 навыков или способ помочь другим людям применить их. Он говорит о системе 80/20 как о «продукте вдохновения». Тоже можно сказать и о нем, и о компании, которую он создал.

