***НЕТ НЕУДАЧ, ЕСТЬ ТОЛЬКО ОПЫТ!***

Эксклюзивное интервью с
Оливье Шерен (генеральный директор Smile Line, Швейцария)
и Марат Авдалян

## *НАЧАЛО КАРЬЕРЫ*

***Вы можете сказать мне, кто такой Оливье Шерен?***

Я второй ребенок в семье с двумя сестрами. Ввиду того, что мои родители имели собственное представление о жизни и свободе, я провел свое раннее детство, живя в трейлере.
Все изменилось, когда мне было шесть лет, и я вернулся из детского сада имея слишком много вопросов, поэтому мои родители решила переехать в квартиру.
В подростковом возрасте особого увлечения учёбой не испытывал (возможно, я тогда тоже был немного ленив), поэтому решил выбрать путь ученичества, который является уважаемым вариантом в Швейцарии. На самом деле, в этом обучении ничего касающегося стоматологии не было, офис где я работал, занимался рекламой в газетах.
По окончании обучения я решил потратить некоторое время на изучение немецкого и английского языков.
После трехмесячного пребывания в Великобритании у меня не было работы и к счастью я быстро нашел работу младшего продавца представителя стоматологического дилера, и вот как я познакомился со стоматологическим направлением. Мне было 19.

***Как вы решили стать предпринимателем?***

Это был скорее случайный , чем осознанный выбор. Когда мне было 24 года, я довольно успешно работал торговым представителем и зарабатывал довольно много денег. Дело в том, что у меня было очень дорогое хобби - я был ралли гонщиком и все мои доходы уходили на это увлечение. Когда я говорю о своем доходе, я имею в виду, что я был наивен и не понимал, что однажды я буду вынужден заплатить подоходный налог. И действительно, однажды они пришли с огромным счетом - при этом у меня совсем не осталось денег! Этот произошло сразу после очень серьезной автомобильной аварии, которая оставил меня в инвалидной коляске на пару месяцев ... с большим количеством времени на размышления о моем будущем. Друг сказал мне, что в Швейцарском законодательстве есть правило, согласно которому при изменении вашего статуса (от сотрудника до самозанятого) ... государство забывает о всех причитающихся налогах, чтобы сосредоточиться только на новой финансовой ситуация. Так хорошо для меня! Ну, еще были другие причины, но эта экономическая проблема, вероятно, была веским аргумент в

пользу начала моего собственного дела.
Излишне говорить, что из-за другого правила в Швейцарии закон ... в конце концов я должен был заплатить налоги !!!

***Что побудило Вас стать предпринимателем и выбрали этот путь карьеры?***

Я считаю, что Вы получили бы аналогичный ответ от многих предприниматели. Собственно, дело не столько в мотивация, но в сути вашего характера ... по-французски, глагол «предприниматель» означает принимать решения и действовать, это не обязательно связано с фактом владения компанией. Итак, либо вы предприниматель (есть идеи, принимайте решение и действуйте), или вы предпочитаете, чтобы эту роль играли другие. В моем случае я бы сказал, что я уже был предпринимателем в детстве: когда я хотел чего-то особенного, у меня не было другого выбора, как добиться этого самому.

***Откуда вы узнали о профессии стоматолога?***

Я был молод, когда начал свою карьеру в стоматологии. Мой работодатель был стоматологическим дилером «широкого профиля». Я помню это так :
в первые месяцы моей задачей было больше запомнить бренды, названия тысяч товаров, цены и ссылки. Очень быстро я понял, что лучше принять заказ на 30 шт Dispersalloy для отправки по почте, чем заказ на два 25 килограммовых мешка гипса Moldano, который бы пришлось лично нести в лабораторию на четвертый этаж в дом без лифта!
Прошло несколько месяцев, пока я не заинтересовался в специфике применения того, что я продавал. Мы часто говорим «обучение в деле » - в моем случае это было - «обучение повопросу».
Большинство клиентов всегда были такими милыми и не против объяснить зачем им то или это, в чем преимущество продукта X по сравнению с Y. Собственно, любопытство и интерес к специфике, играл важную роль на протяжении всей моей профессиональной карьере.

***Кто были вашими наставниками на пути к тому кем вы есть сейчас?***

Я бы не стал говорить о наставниках буквально. Скорее я был вдохновлен результатами и опытом других. Например, я помню чудесный опыт Belle de St-Claire Роберта Бергера (продукцию, которую я активно продавал и удачно), еще запомнился невероятный энтузиазм только выпущена на рынок. Я был впечатлен и привлечен теми брендами, которые так умны с товаром который они разрабатывают или продвигают, благодаря имиджу, который они представляют (создают). Отвечая на этот вопрос,  я имею в виду наблюдения за другими опытами в стоматологии (моя реальность, наша небольшая индустрия), а не за мировыми успехами в других сферах деятельности.

***Что вы считаете самым большим достижением в вашей карьере?***

Это легкий и одновременно сложный вопрос. Я, конечно, очень счастлив и горжусь тем, что создал с нуля бренд, который сегодня знают и уважают профессионалы со всего мира. Мнение индустрии, конечно, важно, но когда я вижу заинтересованность и верность пользователей, эти эмоции самые сильные.
Еще одна удивительная награда - уникальные и сильные отношения, которые мы смогли установить со многими из наших дилеров и с удивительными, такими приятными и умными людьми KOL  во всем мире.
Наконец, прекрасное партнерство которое мы смогли выстроить с сообществом StyleItaliano — это огромное удовлетворение для меня и, конечно, одно из самых больших достижений для Smile Line за последние несколько лет.

***РАБОТА / БИЗНЕС***

***Как вы решили создать Smile Line и какими были ваши первые шаги?***

Когда я уволился от работодателя, сначала я создал собственную компанию в виде крошечного стоматологического дилера, продающего только избранные, высококачественные материалы в стоматологические лаборатории в Швейцарии (Шофу, Бель де Сен-Клер, Катон и т. д.). Я часто организовывал демонстрационные курсы по керамике с Яном Кехом (зубной техник в Туне).
Мы стали большими друзьями, а Ян был нашим пилотом и консультантом в лаборатория более 25 лет. Это был толчок с его стороны.
Он рассказывал мне о своей мечте иметь универсальную поверхность для увлажнения керамики, способной делать «это +это + это »,так что я начал разрабатывать и тестировать материалы для создания продукта соответствовавшего его потребностям. Результатом стала серия **U-mid** палитр для керамики, которая очень быстро приобрела огромный успех. Это самый первый продукт стал причиной создания Smile Line.

***В чем заключалась основная идея и цель Smile Line?***

Люди часто говорят: «Ух ты, в 25 лет у тебя был потрясающий план! ».
Это смешит меня, потому что плана не было, вначале не было идеи.
Попробуйте точно сказать, где и что вы будете делать через десять лет, и сна сколько это будет успешно. Если бы мы могли это сделать, то мы все добились бы успеха ... с минимальными усилиями и минимум ошибок!
Боюсь, что в реальности Smile Line намного проще: вкладывай много страсти и энергии на разработку одного продукта ... и посмотри, что произойдет. Это, конечно, проще рассказать историю, как ретроспективу, и я предполагаю, что это актуально для многих компаний. Smile Line началась с уникального продукта -  палитры для керамики **U-mid**. Затем с течением лет

было разработано все больше и больше продуктов.
Поскольку у всех нас есть талант, я полагаю, что мой талант умею ставить вещи и людей вместе (огромное преимущество, когда речь идет о разработке чего-то) плюс, наверное, у меня есть талант или чувство эстетики, которое с годами позволило Smile Line спроектировать имидж и систему ценностей, которые у нас есть сегодня.

***Каковы основные ценности компании?***

Я считаю, что когда речь идет об основных ценностях, есть два момента:
1 - основные ценности, которые видны и сообщаются общественности, потому что мы все должны идентифицировать себя.
В данном случае для Smile Line мы говорим о эксклюзивности, эмоциих, инновации, дизайне, высоком качестве.
2 - другие основные ценности, о которых я говорю, это основной пользовательский опыт, когда по той или иной причине, когда клиент напрямую сотрудничает с Smile Line. На этом этапе «глубокие» основные ценности, которые он, вероятно приобретет : опыт и чувство уважения, аутентичность, поддержка, вежливость и долгосрочные отношения.

***Каким вы видите будущее линии Smile?***

Как известно, более 15 лет Smile Line на 100% специализировалась исключительно на инструментах и принадлежностях для стоматологических лабораторий.
Примерно 7-8 лет назад к нам обратились представители крупнейшего мирового стоматологического сообщества: StyleItaliano (styleitaliano.org) основанным профессором Анджело Путиньяно и доктором Вальтером Девото. С этой встречи началось очень хорошее и эффективное партнерство: Smile Line разрабатывает продукты на основе Идей участников StyleItaliano.
Smile Line очень повезло познакомиться с StyleItaliano, наверное, в самый ключевой момент его жизни, который позволил нам открыть дверь рынка стоматологических кабинетов.
Конечно, Smile Line продолжает и будет продолжать разработки специально для зуботехнических лабораторий, но благодаря кардинальным изменения в нашей отрасли, нам придется инвестировать все больше и больше в разработки для стоматологических кабинетов.

***Какими товарами вы гордитесь как владелец Smile Line?***

На самом деле их много, это все те, для которых Smile Line стала пионером на рынке. Если назвать навскидку то, это палитры U-mid и палитры для керамики в общем, Smile Lite MDP или контейнеры VeneerME.
Еще одна линейка продуктов, которой я горжусь - это ИНСТРУМЕНТ. Модульная система от Smile Line, которая позволяет настраивать комбинацию инструмент / инструмент являющимися эксклюзивными, высочайшего

качества. Я придумал и развил эту линию не имея опыта работы в качестве дизайнера, и вместе с этим Smile Line был удостоен престижной награды Red Dot Design Award.
Но если бы мне пришлось выбрать только продукт, которым я действительно горжусь, то это тот факт, что Smile Line снова была пионером в разработке и предложении уникальных альтернатив использованию животных материалов (красный калинский соболь) для производства высококачественных кистей для керамики. Мы начали с кистей N.era и запустила новую серию RSPCT в прошлом году. Обе линейки растут с каждым годом и насчитывает все больше и больше приверженцев. я должен сказать, что это доставляет мне очень глубокое удовлетворение.

***Были ли у вас наставники или образцы для подражания в Вашем бизнесе?***

На самом деле многие. Как я объяснил ранее, мой опыт довольно базовый. За годы работы со всеми проектами, которые я вел, я был поверхностно вовлечен в очень много разных технологий.
Я не специалист, мне всегда приходилось полагаться на человека, который глубоко владел темой или технологией, в которой я был заинтересован. В большинстве случаев эти знакомства открывали дверь к удивительным отношениям и дружбе, за за что я так благодарен. На самом деле, по этой причине во время становления моей карьеры у меня было много наставников.

***Каковы ваши стратегии по поддержанию эффективной коммуникации?***

На мой взгляд, информирование потребителя становится проблемой в сегодняшних реалиях. Иногда это может выглядеть как борьба традиционных СМИ, такие как печатные каталоги и т. д., против Интернета и социальных сетий. Для меня больно слышать, что даже некоторые известные Швейцарские часовые бренды решили не печатать каталоги, а перенести все в Интернет и социальные сети.
Я должен сказать, что все еще предпочитаю иметь книгу в руках чем планшет.
Для меня важно продолжать предлагать бумажные каталоги, отсюда и новый эксклюзивный буклет в твердой обложке посвященный ИНСТРУМЕНТУ от Smile Line, который был запущен пару месяцев назад. Я считаю, что пока бумага это лучший проводник эмоций и воображения, социальные сети - это просто непрерывный ряд изображений заменяемых друг другом.
Могу сказать: пока у меня есть выбор, я всегда буду предпочитать есть в хорошем ресторане, а не в фаст-фуде.
Я считаю, что с Labline наблюдается то же самое: когда люди берут журнал, они делают перерыв, они восстанавливают дыхание, выходят из стресса.
Сказав это, я считаю конечно, что присутствие в сегодняшних СМИ, обязательно.

***Каковы самые большие потребности в стоматологии в данный момент?***

Это зависит от того, говорим ли мы с точки зрения пациентов или с точки зрения бизнеса. Если смотреть с точки зрения клиентов, то должен сказать, что нужно настоятельно улучшать коммуникацию с общественностью,пациентами

Люди должны знать, что это такое, кто делает их коронку, где, как и в каких условиях. По моему мнению, это будет лучше как для техников и, в конце концов, для пациентов. Точно так же,  ходить по  местным мясным лавкам и пекарням, мне не нравиться обезличивание стоматологии.

***Что вы думаете о растущем значении цифровой стоматология и ручного рабочего процесса?***

Цифровая стоматология уже много лет является частью нашей жизни, и очевидно, что нет возможности вернуться к старым методам.
Я знаю многих техников моего поколения и старше, и я поражен тем, как быстро они переключились с ручной работы на работу с помощью цифрового оборудования. Все мы знаем, что до появления цифровой стоматологии, рынок был наполнен работами разного уровня качества - от самого низкого до высокого. Зная это, я считаю, что новые технологии положительно повлияли на повышение среднего уровня работ.
Итак, мы могли наблюдать первые огромные перемены от аналоговой до цифровой стоматологии. Меня беспокоит, что переход к цифровой стоматологии начинается с крупных компаний, которые будут занимают все больше и больше места в стоматологическом сегменте.
Несмотря на это, я уверен, что там останется достаточно места для талантливых специалистов которые будут продолжать предлагать высоко персонализированные услуги, своего рода стоматология от "кутюр". Общение и работа в команде с клиницистом будет определяющим для этого.

***Smile line известна своими высокими стандартами качества. Как удается сохранить качество на высоком уровне?***

Думаю, дело в масштабах производства. Smile line действительно малое предприятие - нас всего 14 сотрудников. То как мы работаем, больше похоже на работу ремесленников, чем на производство. Это значит, что у нас всегда под контролем все этапы производства.
Мы работаем с 120-130 субподрядчиками, которые изготавливают компоненты по нашим чертежам и эскизам, и в Smile Line каждая деталь всегда под контролем, как перед отправкой на сборку, так и после самой сборки. В итоге 100% всей продукции собираются и хранятся на наших объектах в Сент-Имье. Насколько долго мы будем использовать такую модель производства, настолько долго качество продукции будет оставаться на таком же высоком уровне.

***У вас есть советы / рекомендации для молодых предпринимателей для начала карьеры?***

Мне нравится фраза французского философа Анри Бергсона, которую я использовал в предисловии к последней версии каталога Smile Line:
**«Будущее - это не то, что собирается с нами произойти, а то, что мы собираемся сделать».**
Это говорит само за себя: ничего не произойдет само собой, я узнал и испытал это, когда был еще ребенком.

***Какими качествами должен обладать лидер успешной команды?***

Успешно ... Вы имеете в виду «для успеха компании » или « за те качества, за которые ценит его команда »? Они могут быть совершенно разными. Со своей стороны, это естественно и очевидно иметь такое же уважение к моему ученику как к нашему самому важному клиенту.
Это напоминает мне историю, случившуюся много лет назад в Lab Day в Чикаго. Был час пик и я у витрины консультировал клиента. Внезапно прибыл сам Джим Глайдуэлл с несколькими коллегами. Почти все перестали дышать,были очень впечатлены. Я не обратил внимания и коллега прошептала мне: «Мистер Глайдуэлл хочет поговорить с вами ». Я сказал: «Да, с удовольствием, но позвольте мне закончить мою демонстрацию, которая займет еще 5 минут ». И мой коллега сказал, вспотев:
Но это мистер Глайдуэлл !! ». Я повторил, что закончилу в течение 5 минут. столько времени мне понадобиться чтобы я закончил с моим клиентом, который заслуживает такое же уважение, так что мистеру Глайдвеллу придется немного подождать. И это конечно, было абсолютно приемлемо для мистера Глайдвелла!
Это просто для того, чтобы сказать,
уважение - это важное качество в жизни и безусловно, важное качество когда ты управляешь командой.

***Какие самые важные уроки вы получили в вашей карьере предпринимателя?***

Говорить и общаться - это природа людей. В делах особенно много людей говорят. Слишком. По моему мнению, часто это огромная трата времени и энергии это умение понять, что стоит слушать а что будет шагом назад на вашем пути.

***Как вы относитесь к инновациям?***

Думаю, можно сказать, что инновации - это часть ДНК Smile Line.
Приглашаю вас ознакомиться с нашим полным портфолио, и вы увидите что для большинства продуктов Smile Line была первооткрывателем.
Инновации выходят за рамки самих продуктов. Smile Line также обновила имидж бренда, представив продукцию в каталоге и даже сопроводив

формулировками и описанием продуктов. Smile Line стала для многих вдохновителем, и тут могу утверждать, была также первопроходцем.

***Как часто вы решаете выпускать новый инновационный продукт на рынок?***

Правил нет, и это зависит от важности проекта. Я бы сказал, что Smile Line запускает в среднем 3-5 новых продуктов каждый год.

***Когда и как узнать, подходит ли товар для рынка?***

Обычно это занимает всего пару месяцев. Знак для нас энтузиазм торговых представителей после нескольких посещений их клиентов.

***Ориентируется ли Smile Line больше на зубных техников? или стоматологи?***

Сегодня это примерно 50/50. Доля стоматологии  резко выросла благодаря прекрасному сотрудничеству со StyleItaliano.

***Как стать официальным дистрибьютором Smile Линия? Есть ли какие-то конкретные критерии?***

У нас есть дистрибьюторы нашей марки в более чем 70 странах мира. Официальные дистрибьюторы, с которыми мы работаем, все отлично показали себя мотивация и страсть в начале: готовность активно работать, показывать и продвигать продукцию чем просто держать в наличии на складе.

***ФИЛОСОФИЯ***

***Каковы ваши цели в жизни?***

В личном плане хотелось, чтобы
всем мои дети были в безопасности, были счастливыми и здоровыми
- это самое главное.
С профессиональной точки зрения
 я бы хотел, чтобыSmile Linепродолжиала работу ибыла успешной в течение многих лет с той же философией.

***Какой лучший совет вы когда-либо получали и следовали ему?***
Иметь веру.
Просто. Потому что, если у вас нет веры, это очень сложно быть креативным, очень сложно браться за новые дела и проекты.

***Как вы воспринимаете неудачу?***

Кто-то сказал:
**«Нет неудач, есть только опыт».**
В некотором смысле это правда, и если вы признаете это, вы, скорее всего, будете меньше разочаровываться в этих ... опытах.
Таким образом, у вас будет возможность пойти другим путем  ... или это знак того, что вы зря тратите время.

***Есть ли цитата, по которой вы живете, или вы часто думаете?***

Да, кое-что я рассказываю другим ... но я редко могу обращаюсь к себе: «Успокойся, мы все приедем на Рождество в то же время!".

***Есть ли у вас ежедневные ритуалы? (Утренние ритуалы / ритуалы успеха)***

Я бы не стал говорить о ритуале, но, конечно, у меня есть ежедневный ритм, который хорош для моего физического и психического баланса. Каждое утро я начинаю в 6.00. Мне повезло, я живу очень близко к месту работы, так что я могу быстро пообедать дома с семьей, потом я возвращаюсь в офис и работаю обычно до 17.00, потом я хожу в спортзал на час перед возвращением домой и моего вечера с семьей.

***Чем ты любишь заниматься в свободное время? Есть ли хобби?***

У меня двое старших детей, 23 и 20 лет, которые полность независимые на сегодня. Я женат второй раз и с моей женой Мариэль, у нас две милые девочки, 6 и 3 лет. Поэтому мне нравится проводить время со своей семьей. Почти каждый вечер я им готовлю.
Летом я люблю лазить в горы со своим горным велосипедом, а когда есть время, я люблю потренироваться в кайтсерфинге. Хотел бы я делать это чаще, но к сожалению, это бывает всего 1-2 раза в год. Зимой люблю кататься на лыжах - в прошлом году я впервые испытал скитур, и Думаю, я быстро втянусь.

***Какие книги / тренинги вы бы порекомендовали?***

Беседы с Богом - Нил Дональд Уолш

***Каково ваше окончательное видение жизни?***

Меня очень беспокоит, как обстоят дела сегодня в мире с все ускоряющимся, загрязнением, разрушением природы, развитием технологий, глобализации. Может, я старомоден, может быть Я романтик, но мне бы хотелось, чтобы все замедлилось.
"Притормози", чтобы у нас было больше времени.

Время сделать шаг назад и взглянуть вещи по другому, время для встречи с людьми, а не всегда откладывать, потому что мы слишком заняты. Я сомневаюсь, что мир изменится в этом направлении. Но, может быть, я смогу заново спроектировать свою вселенную в это этом ритме дня, когда я буду на пенсии ха-ха.

***ВЫВОД***

***Если бы это был ваш последний день на земле, что бы вы хотите поделиться с миром?***

Я провел бы этот последний день, за вкусной едой и хорошим вином, вспоминая хорошие моменты с людьми  которых я люблю.

***Если бы у вас была возможность сделать все это снова, что вы бы сделали иначе в своей жизни?***

Я бы сделал то же самое, но меньше волновался.
99% беспокойств которые я испытывал - это проблемы, которые можно решить было легко или все образовалось само по себе.