



## Интервью с Алексеем Симакиным, учредителем и идеологом компании Авторазум

**Алексей, в одном из своих интервью вы сказали: «Сегодня романтики – вымирающий класс».**

Так и есть.

**Как вы думаете, почему романтика уходит из нашей жизни, и сорокалетние мужчины готовы тратить время на компьютерные игры?**

Я знаю, что такие люди есть, но не в моем окружении. Мне не интересны инфантильные люди, готовые тратить свою жизнь на игры в бирюльки. Я по-прежнему занимаюсь тем, чем занимался всю жизнь – путешествую.

**Ваше увлечение спортом началось в детстве?**

Яхтенным спортом занимаюсь с десяти до двадцати лет. Дядя занимался этим спортом в студенческом клубе, однажды пригласил меня посмотреть, что это такое. Это был яхт-клуб «Аврора» на Клязьминском в/х. Я попробовал, потом более или менее у меня стало получаться, и – засосало.

**Что вас увлекло?**

Впечатления были общие – ветер, вода плещется. Нравилось кататься на лодочке, ребята в команде были хороши.

Меня взяли в спортивный лагерь, пригласили на соревнования. В течение нескольких лет принимал участие в первенствах Москвы и СССР. Всегда были поездки – Севастополь, Туапсе. Мне понравилось путешествовать и спортивная атмосфера.

**В этом была романтика?**

Наверное, да. Мне очень нравилось море. Помню, как в Севастополе любил подниматься на гору и смотреть на него. Но это не та романтика, о которой принято говорить. Все было на самом деле жестче – холодный ветер, драки веслами.

**Драки?!**

Драки, конечно, громко сказано. Старт в парусном спорте – это условные линии между судейским судном и знаком – воображаемой линией. Теперь представьте,

# АЛЕКСЕЙ СИМАКИН

## БРЕНДОМ БЫТЬ ЛЕГКО



# СКАЖИ ПОКАЖИ ДАЙ ПОПРОБОВАТЬ



что двести небольших лодок, с ребятами от девяти до тринадцати лет, одновременно пытаются встать на старт. Место приходилось завоевывать – кто-то за лодку схватит, кто-то веслом по руке может ударить, кто-то толкнет. Все было очень жестко. Какая уж тут романтика? Парусный спорт – не про Ассоль, алые паруса и сладкие сопли. Это жесткая мужская романтика. Мама говорила своим подругам: «Мой сын занимается парусным спортом», а они вздыхали: «Ой, как это красиво». Да какая тут красота, когда на тебя идет четырехметровая волна, да такая, что горизонта не видишь, и ты на своем суденышке взлетаешь на нее, а тебе всего двенадцать лет. Живым бы остаться.

## **У вас не было спасательных жилетов?**

Были. Но в советское время они были неудобными, в них невозможно было заниматься спортом. Мы воровали жилеты в ИЛ-86 из-под сидений, они были более удобные, но тоже фикция – пустые, резиновые. Если выбросит в воду, то надо было успеть его надуть.

## **Неужели совсем ничего романтического не было?**

Наверное вы правы, было. Когда ты в море и начинаешь бороться

с волной, течением, то возникает взаимопонимание с ними. Ты видишь волны, чувствуешь ветер, появляется единение с лодкой, и возникает ощущение, что ты часть новой системы. Ты уже не просто чувствуешь себя, как рыба в воде, но ты можешь управлять волнами и ветром. Вот в этом, наверное, романтика.

## **Правильно понимаю, что парусный спорт – командный?**

Не совсем. Есть одиночные лодки, но есть и «двойки», и еще больше. В детстве я больше плавал на «одиночке», но сейчас на моей яхте пять человек. Я могу работать и с экипажем.

## **То есть лидерские качества у вас из детства?**

Еще в школе стал задумываться, почему одни мальчики могут быть лидерами, а другие нет. Правда, тогда не было такого слова, были вожаки. Я думал: почему их слушают, а меня нет? Но потом случилось так, что меня тоже стали слушаться. Наверное, потому что я был заводилой. Для этого тоже нужны своеобразные лидерские качества. Сегодня в моем понимании лидерские и организаторские качества синонимы.

**В постсоветское время, когда не**

## **стало идеологии, понятие лидерских качеств существенно изменилось. Как вы менялись в те годы? Может, были специальные курсы или семинары?**

Все было естественно. Лидерские качества или есть, или их нет. Если у человека нет харизмы или уверенности в себе, то ему не помогут никакие тренинги. Я не ходил ни на какие курсы. Конечно, у меня были свои проблемы, но я сделал все, чтобы они не стали комплексами. Было время, когда меня ломали. Например, в армии были достаточно жесткие отношения – драки, то, се. Но я всегда умел постоять за себя. На первом курсе института выпускников школы было всего трое – я и еще двое парней, остальные парни уже отслужили в армии. Несмотря на то, что я считал себя трезво мыслящим и рациональным, мои идеи у них никак не воспринимались. Они их просто игнорировали. Дескать, кто ты такой, молокосос. Тем не менее, я учился, пройдя через такие отношения, жизни.

## **Сегодня вы лидер компании.**

## **Насколько это психологически тяжело для вас?**

Я уже привык к бремени ответственности и принятию

решений.

## **Насколько вы понимаете, что ваше решение верное и успех обеспечен?**

На момент принятия решения сложно сказать: верное оно или нет. В этом нельзя быть уверенным даже спустя время. Мне кажется, нужно прилагать усилия, чтобы провести его в жизнь, и только потом, даже если оно вдруг окажется неверным, добавить дополнительный импульс, который перевесит и решение станет верным. Проще говоря, недостаточно принять решение, важнее сделать, чтобы оно стало реальностью.

## **Вы не просто основатель компании «Авторазум», но и ее главный идеолог. В чем особенности вашей идеологии?**

Идеологом называю себя для красного словца. В данном случае это от слова «идея», потому что я придумал не только название, но и идею компании. Прежде всего, мы верим в то, что мы делаем. Мы занимаемся только автомобильными тест-драйвами, и верим в то, что делаем. У нас люди работают больше за идею, чем за деньги.

## **На первый взгляд, «Авторазум» звучит как что-то фантастическое...**

Скорее, разумно. Когда нам звонит клиент, ему отвечают: «Вы подключились к Авторазуму».

Это некий коллективный разум – единомышленников, профессионалов. Подключившись к Авторазуму клиент должен расслабиться, потому что дальше все будет происходить в автоматическом режиме – разумно, понятно, организовано. Проще говоря, это похоже на Солярис, который перерабатывает идеи и выдает клиенту именно то, что он хочет. Иногда клиент может даже не знать, чего хочет. Иногда спрашиваешь о его видении проекта, а он сам не понимает, что нужно. Тогда мы подсказываем, подсказываем и он получает то, что хотел.

## **Деятельность вашей компании очень яркая и позитивная. Настоящая жизнь сегодня мало радует такими явлениями. Скажите, поиск позитивного – это ваша личная философия?**

Наверное, да. Я оптимист и в любой ситуации пытаюсь найти положительные моменты. Абстрагироваться от окружающего? Нет. Если жизнь повернулась задним местом, надо пристраиваться. Я стараюсь вырлиться из любой ситуации и найти во всем позитивные моменты. Мне очень нравятся слова: «Если даже тебя съели, всегда есть два выхода». Иногда ситуация

в бизнесе может меняться, как в спорте, ежесекундно. Но я уже интуитивно или на автомате стараюсь найти способ решить проблему. И – получается! Это открывает новые возможности. Значит, надо всегда искать их, чтобы быть хозяином положения, а не посыпать голову пеплом.

## **Какие новые возможности открылись в нынешний кризис?**

Импортозамещение. У нас есть АвтоВАЗ. Я не оцениваю его с точки зрения производителей. Я оцениваю его как клиента. С начала кризиса началось падение спроса на импортные автомобили, а на продукцию АвтоВАЗа падения нет. Ушла с рынка Honda и у нас стало клиентом меньше, но мы активнее сработались с АвтоВАЗом. Это один из лучших наших проектов. Каждая медаль имеет обратную сторону. Нужно держать удар, и тогда можно оказаться впереди, выиграть у конкурентов.

## **В вашем бизнесе тоже есть конкуренция. Часто приходится применять бойцовские качества, как на том старте, о котором вы рассказывали?**

Конечно, приходится. Важно не только терпеть, но и держать удар, и верить в свою победу. Мы верим в то,



что делаем.

**Как случилось, что вы стали заниматься тест-драйвами автомобилей?**

Десять лет назад меня взяли водителем в экспедицию: нужно было проехать на Ford Expedition от Москвы до Анадыря. Мало того, что мне понравилось в этом путешествии, после нее я занялся автомобильным бизнесом и стал делать тест-драйвы.

**Как вы придумываете маршруты экспедиций?**

Раньше у нас в офисе висела карта... И вы тыкали пальцем наугад: «Давайте поедem туда»?

Нет, конечно. Есть несколько правил. Первое касается автомобиля – дорожник или внедорожник. Второе – время года. Если зимний период, то можно ехать туда-то, а в летний – в другие места. Также влияет бюджет мероприятия, и если он позволяет, то маршрут может быть проложен в любую точку.

Ничего нельзя придумать с нуля.

Развитие науки и искусств основано на предыдущем опыте. Я тридцать пять лет путешествую, побывал во многих странах, много чего видел. Поэтому, когда начинается проект, всегда стараюсь вспомнить что-то из своего прошлого, представить в новых обстоятельствах.

**Экспедиция Amarok была занесена в книгу рекордов Гиннеса. Она изначально готовилась как рекорд?**

Нет. Случайно получилось?

Не случайно. Сначала мне позвонили из Volkswagen и сказали, что есть идея экспедиции до Петропавловска-Камчатского. Я сказал, что ни разу там не был, но до Чукотки довести смогу. Стали искать варианты, нашли подрядчика на Камчатке, который согласился организовать встречную экспедицию.

Когда все стало более или менее понятно, менеджер компании сказал: «У нас есть партнер из Германии, который придумал эту экспедицию

и маршрут. Он обязательно должен поехать с вами». Условие клиента – закон. С нами поехал господин Райнер. Выяснилось, что он уже устанавливал какие-то рекорды для книги Гиннеса. Он сказал: «В этой экспедиции мы установим новый рекорд». Мы его установили. Сегодня мы гордимся им, он для нас как некая медаль, но мы ехали в экспедицию не за рекордом. Она сама по себе была очень интересной. Фактически мы были первыми, кто проехал по этому маршруту, и доехали на колесной технике до Петропавловска-Камчатского.

**Можно сказать, что ваш бизнес уникален?**

Наши идеи, подходы в работе и принципы – уникальны. Наш новый проект с Land Rover «Открывая Россию» тоже уникальный. Мы ездим в такие места и по таким маршрутам, по которым не ездили другие компании и автомобильные бренды. Например, организовали

недельную экспедицию Land Rover на Камчатке. Мы были первыми, кто сделал это. Так же, как и с экспедицией на Сахалин. У нас были экспедиции через Монголию и Китай, по льду Байкала, пустыне Чара, Ленские столбы, Кабардино-Балкарии и Чечне.

Каждая экспедиция – это большая подготовительная работа, она может занимать два-три месяца. За это время мы находим местных подрядчиков, связываемся с органами власти, историческими клубами, музеями, министерствами культуры и природопользования, заповедниками. Всегда стараемся придумать в программе уникальность. Например, в одной из недавних экспедиций мы были в Баксанском ущелье, в нем есть тоннель в несколько километров, в котором находится лаборатория по изучению нейтрино. Она специально находится там, чтобы минимизировать фон радиации. Ученые три часа рассказывали нам о своей работе.

**Мне кажется, вы счастливый человек – мало того, что занимаетесь любимым делом, так еще и деньги получаете за это.**

Знаете, именно эту фразу я уже сказал однажды. Был очередной проект Land Rover'a. На одной из остановок мы сидели на берегу реки около палаток, в удобных походных креслах, под тентом, горел костер, кто-то играл на гитаре. Просто идеальный пикник. Была пятница. Мимо нас проходили менеджеры среднего звена с рюкзаками... Я посмотрел на них и сказал: «Парни, смотрите, люди усердно работают целую неделю, чтобы на выходные вырваться в лес, а нам за это еще и деньги платят». Но у каждой медали есть обратная сторона.

**А тут какая?**

Когда хобби становится работой, то оно пропадает. Проще говоря, отдых стал работой. Недавно я вернулся с Эльбруса. Мне очень



там все понравилось – красота неопишная! Кому-то нужно потратить чуть ли не полгода, чтобы заработать на такую возможность, а для меня это просто работа. Если подсчитывать, то я 180 дней в году провожу в экспедициях. Мне нравится так жить и это стало похоже на наркотик.

#### **Неужели не хочется посидеть дома у камина?**

Конечно, тут есть свои проблемы, например, жена не совсем понимает моего увлечения работой, на детей меньше внимания уделяю. Но мне нравится моя работа, и то, что свое хобби сделал работой. Я действительно получаю и удовольствие, и деньги. Я действительно счастливый человек и мне не на что жаловаться.

#### **Тогда что для вас отдых?**

Сам хочу это понять. Работа занимает все время: то на яхте в Черногории, то на машине в Сочи, то еще где-нибудь. Мне нравится путешествовать. Я с десяти лет путешествую, и жизнь на колесах мне кажется нормальной. Когда возвращаюсь домой, то через две недели мне становится скучно и я начинаю искать пятый угол.

#### **Как вы относитесь к машинам и яхтам, на которых работаете?**

В какой-то момент машина или яхта могут стать чем-то одушевленным. Начинаешь не только их чувствовать, но и разговаривать с ними. Иногда могу ехать по городу и чувствовать, что у нас с машиной несовпадение – я хочу налево, а она направо едет. Но

как только я начинаю ее чувствовать, она начинает делать то, что я хочу. То же самое и с яхтами.

#### **С чем вы можете их сравнить?**

Только не с «зайка моя» (улыбается). Недавно в Таллинне была гонка, мы шли восемнадцать часов из Котки в Кронштадт. Почти все это время, с небольшими перерывами, я стоял у руля. Буквально чувствовал физически, что у меня было слияние с яхтой. Она была хорошо настроена, хорошо шла, и я ее чувствовал, она меня понимала.

#### **Если бы вас попросили сформулировать свою жизненную философию, то что бы вы ответили?**

Когда пытаешься специально сформулировать ее, то получается банальность, и обязательно где-то она была. Наверное, она в том, что я верю в том, что делаю. Этому стараюсь научить своих сотрудников. Как идеолог, свою команду создавал по своему образу и подобию. Если вы работаете со мной, то должны верить в то, что вы делаете.

Кроме того, я понял, что нельзя изменять своим принципам, но принципы можно менять. Человек взрослеет, меняется его мышление, меняется окружающая среда, и меняются принципы. Это некое развитие. Например, раньше я честно верил в коммунистическую идею, но когда жизнь изменилась, и все поменялось, то я честно перестал в нее верить. Но и тогда, и сейчас я честен перед собой. Потому что у меня появились новые знания и опыт,

и я понял, что старые принципы не актуальны.

#### **Как вы относитесь к критике самого себя?**

Сам стараюсь критиковать конструктивно, но не так, чтобы мои слова были истиной в последней инстанции. Всегда говорю, что у меня есть точка зрения, и стараюсь ее не просто продвигать, но и сделать ее обоснованной.

К критике самого себя отношусь нормально. Стараюсь выслушивать. На самом деле, мало кто меня критикует. К сожалению.

#### **Почему к сожалению?**

Хотелось бы, чтобы критики было побольше. Это ведь взгляд со стороны. Но очень мало людей, которые могут сказать мне, что я делаю что-то не так. Поэтому стараюсь прислушиваться к тому, что говорят.

#### **Сегодня вас знают все профессионалы в вашей сфере. Что нужно делать, чтобы завоевать такое признание?**

Во-первых, нельзя быть слабым. Во-вторых, я выработал для себя несколько правил жизни. Самое главное из них – обязательность. Если что-то решил, то нельзя передумать. Решение должно быть выполнено. Это касается и работы в компании. Если я принимаю решение, то его нужно довести до сотрудников максимально кратко и понятно.

#### **Как в армии?**

В ней команды отдаются немного растянуто «на-леее-во», чтобы человек успел еще подумать, что



ему сделать. Армия и институт мне очень много дали в смысле педагогики и основ управления. Людям нужно подробно рассказать о действии и показать. Я стараюсь донести решения до своих сотрудников максимально четко, чтобы они смогли в свою очередь донести его до клиентов, с которыми связаны тест-драйвы. В них также присутствует образовательный элемент и поэтому необходимы навыки педагогического образования. Я всегда говорю с людьми на понятном для них языке, и пытаюсь услышать, что они хотят.

#### **Слышал, что вас называют брендом и легендой.**

Скорее, это преувеличение. Я просто пытаюсь делать дело. Но если так называют, наверное, это так и есть.

#### **А легко быть брендом?**

Легко. Раньше я все делал бессознательно и не думал ни о каком бренде. Сейчас, когда меня так называют, начинаю задумываться: может, это действительно так и есть? Меня знают журналисты – про меня выходят статьи, берут интервью, приглашают на телевидение и радио. Наша компания существует десять лет на рынке. И – имя начинает работать! Меня узнают. Но иногда я чувствую себя неуютно по этой причине. Иногда даже испытывая неловкость от узнаваемости, не знаю, что мне лучше делать – то ли улыбаться, то ли щеки раздуть, говорить или молчать. Тем не менее, если мы говорим о бизнесе, то это можно монетизировать, иногда сознательно, иногда нет. Это приносит деньги.

Раньше, когда у меня было больше энергии, инициативы, идей, несмотря на то, что некоторые могут показаться сегодня глупыми, но я их реализовывал. Сейчас запала меньше, но что-то работать должно. Наверное, это и есть имя, тот самый бренд, который удалось создать.



# ПРИКЛАДНОЙ КРЕАТИВ – НАШЕ ВСЁ

