

Perry Construction – будівництво для розвитку

У 1995 році Майкл Перрі та його співпрацівники, взявши позику у \$200, заснували компанію **Perry Construction**, що була однією з перших будівельних компаній започаткованих американцями в Україні. Сьогодні Perry Construction – авторитетна компанія і може пишатися однією з найчисельніших та найбільш досвідчених команд технічного штату на ринку. Вона має географічну присутність з робочими місцями у 13-ти містах України. Компанія успішно виконала більш, ніж 200 проектів в Україні, більше, ніж 95% активного будівництва. Perry Construction виграла більше 80-ти відсотків тендерів, на які вона претендувала, в основному пропонуючи найнижчу загальну вартість, що іноді становила 50% від запропонованого рівня серйозними конкурентами. Щоб дізнатися про цю успішну компанію, редакція **Потенціалу** взяла інтерв'ю у президента компанії Майкла Перрі.

Я мав можливість відвідати СРСР у 1989 році разом з моїм українським товаришем Сергієм. Коли ми там перебували, я зустрів багато людей, з якими я підтримував контакти особливо після розпаду комунізму. Я завжди мав намір повернутися до Києва або Москви.

Коли я від'їжджав з Каліфорнії до України у 1995 році, не тільки ринок праці у США був слабким, а я взагалі не був задоволений як працівник. Я хотів розпочати свою власну справу, тобто бути самонайманим. Україна

Продовження на ст. 26 >>

Потенціал.: Дякуємо Вам за те, що Ви надали можливість нашим читачам дізнатися про Вашу роботу та Вашу компанію. Чи не могли б Ви розповісти нам трохи про себе, Perry Construction та Вашу діяльність?

Майкл Перрі: Я народився в штаті Каліфорнія. Перед поїздом до України я працював в основному в галузі зв'язку з громадськістю та кіноматографії. Мої діди були власниками будівельних компаній. Але, якщо не брати до уваги мою роботу у дідуся влітку, мало того, що я робив у США, підготувало мене до роботи у галузі будівництва.

Компанія Perry Construction, по суті, була заснована за допомогою позики у \$200, що були потрібні для оплати послуг перекладача. Усі наступні інвестиції походили від руху грошей. Спочатку було двоє працівників: перекладач і я. Ріст кількості персоналу, купівля обладнання та адміністративна структура базувалися на основі наших потреб. Це, мабуть, є однією з ключових причин нашого фінансового успіху. Згідно моїх спостережень існує тенденція, що будівельні компанії, які спочатку роблять інвестиції (тобто оперують не на базі потреб), інвестують не туди, куди потрібно і не отримують прибутку з інвестицій.

На ринку, на якому не було орієнтованих на клієнта послуг, я думаю, наші послуги орієнтовані на задоволення потреб замовників; чесність і довіра, відданість та відповідальність за наші помилки перевищують навіть західні стандарти. На ринку, де невеликі підприємства постійно відкриваються та закриваються через мільйон різноманітних причин, Perry Construction – надійна компанія, що рік за роком має те ж саме ім'я та адресу.

П.: Скільки працівників має Ваша компанія і скільки з них українці?

М.П.: У нас зараз працює приблизно 350 людей. Це число коливається залежно від навантаження. Наш основний персонал складає 60 осіб, серед яких адміністративний персонал, фінансовий відділ, архітектори, інженери, керівники проектів, майстри, керівники ділянок, керівники спеціалізованих відділів, такі як головний водопровідник, головний електрик, керівник відділу бетонних та цегляних конструкцій і т.п. Окрім цього персоналу ми маємо приблизно 100 робітників, яких ми постійно наймали поденно впродовж двох та більше років. За виключенням мене самого усі працівники – українці.

За останні сім років характер нашої роботи значно змінився. Коли ми розпочинали, ми виконували незначні реконструкції, замовлення, які ми отримували завдяки нашій репутації творчої компанії та здатності вкладатись в обмежений бюджет. У той час я особисто був задіяний у роботі з кожним клієнтом та кожною бригадою на ділянках. З того часу ми зростали експонентно, а зараз я приділяю більше часу, ніж раніше, на розбудову компанії, надаючи можливість уважно відібраним експертам наглядати за відповідними галузями. Але я все ж таки залишаюся у тісному зв'язку з усіма нашими клієнтами, щоб мати близьке розуміння їхніх потреб та впевнитися, що ці потреби були враховані.

П.: Чому Ви вирішили розпочати бізнес в Україні? Чому обрали Україну серед усіх інших країн?

М.П.: Коли я ріс, Радянський Союз завжди викликав у мене особливий інтерес.



Майкл Перрі

Perry Construction – Building for Growth

Michael Perry and his staff of three founded Perry Construction in 1995, one of the first construction companies founded by Americans in Ukraine, with a small \$200 loan. Today, Perry Construction is well established and boasts one of the largest and most comprehensive construction staffs in the market. It has a broad geographic presence with jobs in 13 cities around Ukraine. The company has successfully completed over 200 projects in Ukraine, more than 95% of active builders. Perry Construction has won over 80% of the tenders they have entered, much of the time by offering the lowest overall bid, sometimes by as much as a 50% margin when bidding against some very difficult competition. To learn more about this successful company, **Potential** interviewed Michael Perry, President of Perry Construction.



Perry Construction staff

POTENTIAL: Thank you for offering our readers this chance to learn about your work and your company. Can you tell us a little about yourself, Perry Construction and your activities over the past few years?

Michael Perry: I am originally from California. Before leaving for Ukraine, I worked mostly in public relations and the film industry. Both of my grandfathers owned construction companies, but other than summers working for my grandfather, I suppose there was little that I did in the U.S. that would have prepared me to work in construction. In essence, Perry Construction was founded with a \$200 loan to pay for a translator. All subsequent investment was from cash flows. Initially, there were two employees, a translator and myself. Our staff build-up, equipment purchases, administrative structure and the entire company were built on an as-need basis. This is probably one key reason for our financial success. I have observed that construction companies that invest first (i.e. not on a need basis), tend to invest in the wrong place and do not get returns on investment.

P.: How many employees does your company have and how many of them are Ukrainian?

M.P.: We now have approximately 350 employees. This varies greatly depending on job load. Our core staff is about 60 and consists of: admin staff, financial department, architects, engineers, project managers, foremen and site superintendents, and trade department heads such as chief plumber, chief electrician, chief concrete and masonry manager, etc. Aside from that core, we have approximately 100 laborers who have been

consistently employed as day-labor for two or more years. With the exception of myself, all employees are Ukrainian.

The nature of our work over the course of the last seven years has changed greatly. When we started, we were doing small-scale renovations, driven by a reputation for creativity and ability to meet a tight budget. At that time, I was personally very involved with every client and every crew on site. Since we have grown exponentially, I now spend more time building the company than before, allowing carefully chosen experts to oversee their respective fields. I still make a point to stay in close touch with all of our clients in order to have a close understanding of their needs and make sure that those needs are being met.

In a market not known for client oriented services, I think our customer service, honesty and trust, loyalty, and answerability for our mistakes exceed even Western standards. Also, in a market where small operators regularly open and close shop for a million different reasons, Perry Construction is a reliable company with the same name and address year after year.

P.: Why did you decide to start a business in Ukraine? Why Ukraine of all countries?

M.P.: Growing up, the Soviet Union was always a point of personal interest. I had a chance to visit the USSR in 1989 with my

friend Serhiy, a Ukrainian. While we were there, I met many people with whom I kept in touch especially after the fall of communism. I always intended to get back to Kyiv or Moscow at some point.

When I left California for Ukraine in 1995, not only was the U.S. job market weak, but I was also generally dissatisfied as an employee. I wanted to start my own business or otherwise be self-employed. Ukraine clearly seemed to be a place where I could realize that dream. So, when Sergey said he was going to Kyiv to work on a project, I decided to tag along. I did not have a specific plan, but it seemed clear that there would be more opportunity for me in a developing country. At the beginning, I was peripherally involved as a consultant on a U.S.-Ukrainian joint venture for a sausage factory. Even though my participation in that project turned out to be fairly nominal, it did get me in touch with Ukraine's construction industry since the factory was under construction during the time I was involved.

P.: Perry Construction has grown rapidly since its formation in 1995. What is your company's formula for growth and success? What is Perry Construction's competitive advantage in this market?

M.P.: I suppose one easy answer to our competitive advantages is that [the construction] competition is weak in Ukraine. The economy has effectively kept big international corporations away, leaving the market to locally-born, small and medium enterprises.

Continued on page 27 >>

>> Продовження. Початок на ст. 24

чітко видавалася країною, де я міг реалізувати цю мрію. Отже, коли Сергій повідомив, що збирається до Києва працювати над проектом, я вирішив приєднатися. Я не мав певного плану, але здавалось, у мене було б більше можливостей у країні, яка розвивається. Спочатку мене залучили консультантом на спільному американсько-українському підприємстві, що виробляло ковбасу. І хоча моя участь у цьому проекті була досить номінальною, беручи до уваги те, що цей завод будувався впродовж часу, як я там працював, ця робота все ж таки дала мені уявлення про будівельну галузь в Україні.

П.: Компанія Perry Construction швидко зростала з часу свого заснування у 1995 році. Яка формула успіху і зростання Вашої компанії? Яку перевагу має Perry Construction у порівнянні з конкурентами на ринку?

М.П.: Я думаю, проста відповідь щодо переваги у порівнянні з конкурентами (у будівничій галузі) – це слабка конкуренція в Україні. Економіка ефективно утримувала великі міжнародні корпорації поза межами країни, залишаючи ринок для місцево створених малих та середніх підприємств.

Окрім того, звичайно, ми вважаємо, що Perry Construction – це потужна компанія, яка б могла успішно конкурувати навіть, якби великі компанії були тут присутні.

Будучи одним з найстаріших підрядників на ринку, ми маємо велику перевагу щодо знання місцевої кон'юнктури. Ми знаємо, хто може працювати у Києві, які технології доступні і перевірені досвідом, які можна остудувати затримки і як їх можна уникнути і т.п. Нам вдалося утримувати працівників на досить довгі періоди часу. Це дозволяє нашій компанії працювати дуже рівномірно, оскільки наш персонал добре тренований щодо операційних процедур і стандартів якості; працівники також вміють добре співпрацювати один з одним.

Довіра є серцем відносин між клієнтом та контрактором. Не зважаючи на те, наскільки великою чи малою є робота, будівництво коштує дуже дорого і результат може бути дуже суб'єктивним. Фокус на стосунках з клієнтом є вирішальним у кожній галузі, тим більше у будівництві. Замовнику потрібно мати можливість поклатися на здатність контрактора чітко розуміти цілі клієнта. Співкування відіграє вирішальну роль. Perry Construction мала успіх у цьому відношенні. Я думаю, ми краще можемо зрозуміти, що замовники хочуть відносно архітектури та дизайну, цілей щодо бюджету на протипагу якості і їхніх власних бізнесових цілей. Я

вважаю, це зрозуміло для наших клієнтів ще на початковій стадії будь-якого проекту. Оскільки вони визначають, що ми діємо в одній команді, ми намагаємося утримувати хороші стосунки з клієнтами і брати у них нові замовлення.

Perry Construction робить наголос на високих етичних стандартах у нашому професійному та особистому житті. Ми рекламуємо цей факт як головний. Я впевнений, що це значна частина нашого успіху.

П.: Що Ви пропонуєте таке, чого ще в Україні раніше не було?

М.П.: На ринку, на якому не було орієнтованих на клієнта послуг, я думаю, наші послуги орієнтовані на задоволення потреб замовників; чесність і довіра, відданість та відповідальність за наші помилки перевищують навіть західні стандарти. На ринку, де невеликі підприємства постійно відкриваються та закриваються через мільйон різноманітних причин, Perry Construction – надійна компанія, що рік за роком має те ж саме ім'я та адресу.

Ми – компанія, що орієнтована на громаду. Ми беремо активну участь в бізнес-організаціях, таких як Торгова Палата США, та в благодійних фондах, зокрема, у фонді допомоги "Діти Чорнобіля". Зараз в Україні все ще дуже мало грошей з приватного сектора йде на благодійну діяльність. Ми сподіваємося надати позитивний приклад для інших компаній.

Я вважаю, що ми зробили багато для розвитку будівництва в Україні. Зараз існують щонайменше три (а можливо й більше) приватні компанії, які були засновані колишніми працівниками, і які частково або повністю використовують бізнес-модель Perry Construction. Я вважаю, що вони – серед найкращих компаній на ринку; ці компанії, звичайно, роблять багато користі, створюючи робочі місця та розвиваючи галузь будівництва в Україні.

П.: Які найкращі приклади Вашого досвіду роботи в Україні?

М.П.: Найкращі приклади мого досвіду в Україні наступні:

- Здобуття моєї першої роботи. Взагалі, це було лише замовлення у \$7400 на купівлю деяких матеріалів, у продажі яких я виступав посередником; але це був момент, коли я побачив світло в кінці тунелю. Я взяв замовлення у рамку і повісив його на стіні мого офісу на п'ять років.
- У нас було кілька чудових замовлень, які, враховуючи задоволення потреб наших клієнтів, дали нам підстави пишатися тим, що ми створили щось прекрасне. Серед таких, окрім кількох приватних резиденцій, можна назвати ресторан "San Tori", офіси "Burson Marsteller", Галерея "ArtEast", ділянка "Duty Free" аеропорту "Бориспіль" і багато інших.
- Споглядання моїх архітектурних робіт приносить мені задоволення. Ми маємо зараз і мали в минулому багато надзвичайно талановитих архітекторів. Ці люди, особливо Костянтин Ковальов, були б серед найкращих спеціалістів у своїй галузі у будь-якій країні.
- Можливість вивчити, як керувати ком-

панією, та передати ці знання багатьом іншим відважним підприємцям, які намагаються досягти успіху на цьому дуже жорсткому ринку.

- Здобуття державної нагороди "За високу корпоративну майстерність" від Державного Департаменту США. В Україні небагато відзнак, які можна виграти. Ми дуже цінуємо той факт, що уряд США зацікавився нами (та малими підприємствами США взагалі). Це змушує нас працювати ще наполегливіше і досягати вищих цілей.

- Усвідомлення того, що наші благодійні внески допомагають громаді і, зокрема, дітям.

П.: Які Ваші найбільші проекти?

М.П.: Нашими найбільшими проектами були наступні:

- підрозділ п'ятнадцяти будинків класу "люкс", включаючи інфраструктуру;
- капітальна реконструкція історичної будівлі в центрі Києва;
- фундаментальне спорудження великого магазину та адміністративної будівлі;
- спорудження та обладнання будівель банків "Citibank" та "ING Bank";
- спорудження будинків для церкви мормонів.

П.: Яким Ви бачите майбутнє Вашої компанії в Україні?

М.П.: Я сповнений оптимізму щодо майбутнього Perry Construction в Україні. Окрім загальних контрактів, ми розпочали працювати у сфері розвитку нерухомості. Конкретніше, ми купуємо нерухомість для спорудження житлових будівель класу "люкс" та будівель для вищого прошарку середнього класу.

В той же час наш загальний рівень контрактів повинен далі рости на 10% – 25% на рік впродовж наступних 3 – 5 років. На цій стадії ми, можливо, розглянемо можливість продажу акцій або злиття з великою міжнародною компанією з будівництва, що дозволить нам залучити "ноу-хау" та підвищить нашу загальну потужність.

П.: Дивлячись уперед на кілька років, чи залишиться Україна зростаючим ринком у галузі будівництва?

М.П.: Звичайно так. Попит все ще існує у всіх секторах будівництва: житловому, комерційному, промислового та громадському. І попит зростає. Додатковий попит з'явиться від приміських районів. З тим, як економіка України взагалі зростатиме, в країні буде набагато більше будівництва.

Останнім часом українські банки збанкрутували, як можна гарантувати позики для будівельних проектів. Фінансування через взяття кредиту стало більш доступним для розвитку проектів різних обсягів. Я сподіваюся, що гроші для розвитку стануть "дешевіші" і доступніші у наступні роки, що призведе до суттєвого росту. Зміни в законодавстві щодо застав також спрямують гроші в жиллове будівництво.

Витрати на будівництво розраховані на душу населення в Україні все ще залишаються нижчими середнього рівня навіть для країни, яка розвивається. Падати їм більше нікуди, тільки зростати.

Опитувала Ірина Мокра

Контактна інформація:

Майкл Перрі, Президент
Perry Construction
вул. Фролівська, 9/11
Київ 04070 Україна
Телефон: +380 (44) 490-9080
Факс: +380 (44) 490-9081
E-mail: office@perryukraine.com
Вебсторінка: www.perryukraine.com

>> Continued from page 25

Aside from that, of course, we believe that Perry Construction is a strong company that could effectively compete even if the big companies were here.

Being one of the longest-standing private construction companies in the market, we have a great advantage in local knowledge. We know who can get things done in Kyiv, what technologies are available and proven, what delays can be expected and how they can be avoided, etc. We have been able to retain employees for long periods of time. This makes our company operate very smoothly, since our personnel is well trained in our operating procedures and quality standards and interacts well with one another.

Trust is at the heart of every client-contractor relationship. No matter how big or how small the job, construction is very expensive



and the results can be very subjective. A focus on customer relations is crucial in any line of work, but even more so in construction. Customers need to be able to rely on the contractor's ability to clearly understand the objectives of the client. Communication is key. Perry Construction has done a good job in this regard. I think we are better able to understand what customers want in terms of architecture and design, budgetary vs. quality goals, and their own business objectives. I think this is evident to our customers in the early stages of any project. Since they recognize that we are on the same team, we tend to have very positive client relationships and much repeated business.

Perry Construction makes a strong point to promote high ethical standards in our professional and personal lives. We advertise this point as a key message. I am certain it is a big part of our success.

P.: What is it that you're providing that wasn't available in Ukraine before?

M.P.: In a market not known for client oriented services, I think our customer service, honesty and trust, loyalty, and answerability for our mistakes exceed even Western standards. Also, in a market where small operators regularly open and close shop for a million different reasons, Perry Construction is a

reliable company with the same name and address year after year.

We offer our employees above average salaries, opportunity and a pleasant working environment. Our office has a family feel to it. We attempt to assist them personally and professionally.

We are a community minded company. We are active in business organizations such as the American Chamber of Commerce and in charitable organizations. There is still far too little private sector money going to charity in Ukraine. We hope to set a positive model for other companies.

I think we have done a lot to develop construction in Ukraine. There are now at least five private companies (probably more) founded by former employees who use Perry Construction's business model, in part or in full, in their own companies. I think they are some of the best companies in the market, and they are certainly doing a lot of good by creating employment and further developing the construction sector in Ukraine.

P.: What are your best experiences working in Ukraine?

M.P.: My best experiences working in Ukraine are:

- Winning my first job. Actually, it was just a \$7,400 purchase order for some materials I was brokering, but it was the moment when I saw some light at the end of the tunnel. I framed the purchase order and hung it on my office wall for five years.
 - There have been several of our jobs that are spectacular. That, teamed with the client's satisfaction, gives us a lot of pride in having created something beautiful. Aside from several private residences, San Tori Restaurant, Burson Marsteller offices, the ArtEast Gallery and Boryspil Duty Free jump to mind, but there are many others.
 - I get a lot of satisfaction watching my architects work. We have now and have had in the past some incredibly talented architects. These guys, especially our chief architect Konstantin Kovalyov, would be at the top of their field in any country.
 - Having had the opportunity to learn how to run a company and passing that knowledge along to many other brave entrepreneurs trying to succeed in this very tough market.
 - Winning the U.S. Secretary of State's Award for Corporate Excellence. There are not a lot of accolades to be won in Ukraine. We are very appreciative that the U.S. Government took an interest in us (and U.S. SME's in general). It makes us want to work harder and achieve higher goals.
 - Seeing our charitable contributions help the community and in particular children.
- P.: What are your largest projects?**
- M.P.:* Our largest projects have been:
- A subdivision of 15 luxury class homes, including infrastructure;
 - Capital reconstruction of a historical building in downtown Kyiv;
 - Ground up construction of a warehouse and



an administrative building;

- Turn-key construction and fit-out of Citibank and ING Bank;
- Several meeting houses for the Mormons [Church of Jesus Christ of Latter-day Saints].

P.: How do you envision the future of your company in Ukraine?

M.P.: I am very optimistic about the future of Perry Construction. In addition to general contracting, we have now begun working in real estate development. Specifically, we are buying real estate for the development of luxury and upper-middle class housing subdivisions.

At the same time, our general contracting should continue to grow at a rate of 10% – 25% annually for the next 3-5 years. At that point, we will likely consider selling shares or merging with a large-scale international construction company that can infuse know-how and allow us to increase our overall capacity.

P.: As we look out over the next couple of years, is Ukraine going to remain a growth market in the construction industry?

M.P.: Definitely, yes. There is still demand in all construction sectors: residential, commercial, industrial and civil. And demand is clearly on the rise. Additional demand will come from new suburbs. As Ukraine's overall economy steps forward, there will be far more construction in the regions.

Recently, Ukrainian banks have figured out how to secure loans for construction projects, and debt finance is becoming more and more available for development projects of all sizes. I expect money for development will become cheaper and more available in the coming years, sparking substantial growth. Changes in mortgage laws will also infuse money into residential construction.

Per capita spending on construction in Ukraine is still well below average even for a developing nation. It has nowhere to go but up.

By Irene Mokra

Contact Information:

Michael Perry, President
Perry Construction
9/11 Frolivska, Kyiv Ukraine 04070
Telephone: (01138044) 490-9080
Fax: (01138044) 490-9081
E-mail: office@perryukraine.com.
Website: www.perryukraine.com