ЭТАПЫ БОЛЬШОГО ПУТИ

1991 год – выход на рынок ремонтно-строительных работ (создание компании, ориентированной на выполнение работ, связанных с гидроизоляцией, герметизацией и антикоррозионной защитой строительных конструкций промышленного и гражданского назначения)

1993 год – компания «Уралпромсервис» (предшественник «Пенетрона») получает большой объем заказов на ремонт межпанельных швов. В числе заказчиков производственно-жилищные тресты, Свердловская железная дорога, Уралэнергострой

1994 год – компания впервые участвует в региональной строительной выставке: активный интерес посетителей и многократное увеличение заказов

1995 год – открытие первого филиала - в Краснодарском крае: в регионе наиболее востребована герметизация жилых домов

1996 год – первый опыт использования гидроизоляционных материалов системы Пенетрон: устройство гидроизоляции привода градирни Ново-Свердловской ТЭЦ, Екатеринбург

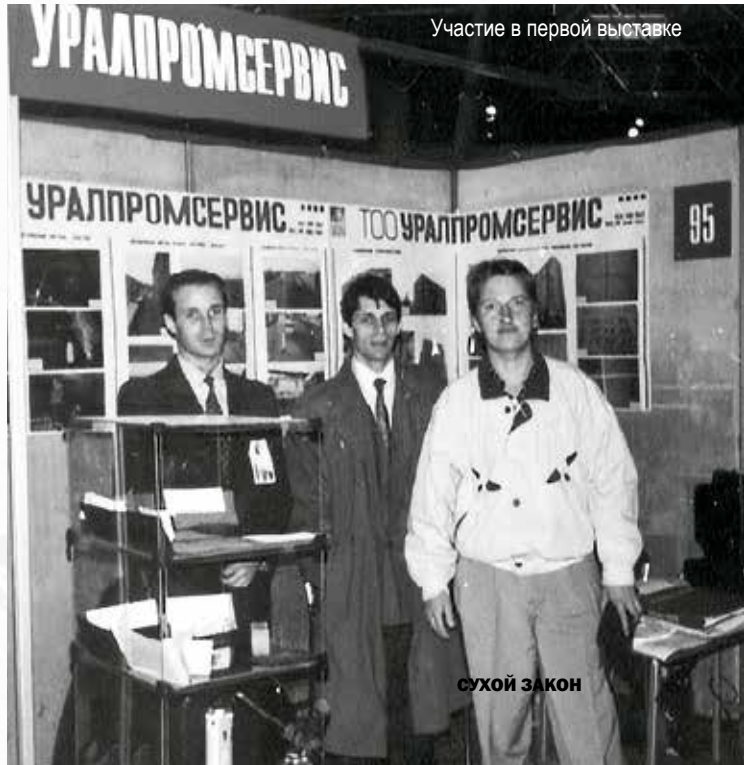
1997 год – налаживаются прямые поставки продукции ICS/Penetron International в Россию. Открыт филиал в Новокузнецке. В Екатеринбурге знаковые объекты: Уралэнергострой, аэропорт «Кольцово» (гидроизоляция взлетно-посадочной полосы), Екатеринбургский метрополитен.

1998 год – компания занимает лидирующее положение среди дилеров ICS/Penetron International в России, получает эксклюзивное право на продажу проникающей гидроизоляции Пенетрон в России и строит собственную дилерскую сеть.

КАК БРЕНД «ПЕНЕТРОН» ЗАНИМАЛ СВОИ ПОЗИЦИИ

Холдинг «Пенетрон - Россия» в 2016 году отмечает 25-летний юбилей. История компании зарождалась в переломные для страны годы. Кто-то их потом назовет революционными, поскольку ломалась вся старая система и пробивало себе дорогу, врывалось в жизнь неведомое новое. Новые вызовы и отношения, новые формы хозяйствования, люди и компании.

Томин С.Н. и Черноголов И.А. у истоков нового бизнеса



Участие в первой выставке

Гидроизоляция межпанельных швов

В 1991 году Игорь Алексеевич Черноголов и несколько его товарищей по институту организовали фирму для выполнения работ по гидроизоляции. Трещала по швам советская эпоха, в прямом смысле трещали по швам от запущенности типовые панельные «хрущевки» и «брежневки». Первыми заказчиками новоявленной рынку компании стали предприятия ЖКХ. Её неброское и беспретенциозное имя «Уралпромсервис» было привычным, самым распространенным в ряду бывших трестов, которые лопались подобно мыльным пузырям. Ввиду этого и не привлекла особого внимания криминальной публики, что само по себе по тем временам уже было почти управленческим искусством.

Подобно наутилусу (тоже символ времени) компания маленьким гидроизоляционным корабликом стойко преодолевала в буквальном смысле «водную стихию».

– Складывались псевдо-, конечно, но уже рыночные отношения, – вспоминает Игорь Алексеевич Черноголов, Президент ГК «Пенетрон-Россия». – Требовался комплексный подход к проведению гидроизоляционных работ: по новой швы закатать было уже недостаточно. А главное, требовались новые материалы. Более совершенные и технологичные по сравнению с единственным тогда тиоколовым герметиком. Несколько сезонов наша бригада работала в Краснодарском крае. Проводили герметизацию межпанельных швов в жилых домах. Разрушительное воздействие влаги в мокрый, ветреный период там – главная опасность. Был даже случай, когда пришлось изолировать герметиком всю торцевую стену дома. Нетехнологично и дорого, но ничего другого не оставалось. Вот в такой период мы впервые и познакомились с Пенетроном.

Базовым принципом молодой компании было – работать на совесть. И вскоре увлеченность делом, целеустремленность и постоянный поиск нового дали верный результат. Первые два мешка смеси, точнее – системы материалов «Пенетрон», доставленные по случаю из С.-Петербурга ради эксперимента на Урале, сделали свое дело. Дефицитный материал не хотели применять где попало, потому объект выбрали сверхпоказательный, знаковый, стратегически «просчитанный» – Ново-Свердловскую ТЭЦ. Заказчика в лице начальника подтопленной насосной предупредили, что материал используется впервые. После сомнений-колебаний к работам допустили с условием: если в обработанных помещениях появится хоть капля воды – оплаты не ждите, а повторный ремонт будете проводить за собственный счет.

На том и сошлись. Эффект превзошел все ожидания! Пенетрон показал безупречную эффективность и на Ново-Свердловской ТЭЦ, и затем на объектах Горводоканала и других. А компания определила своё уникальное рыночное предложение - беспрецедентную по надежности, технологичности и эффективности гидроизоляционную систему материалов «Пенетрон» и приобрела имя – «Пенетрон».

Тогда же будут включены все механизмы продвижения. Это станет аксиомой, определяющей рост и развитие. От выкладки продукции Пенетрон в строительной рознице и выставок до желтых Хаммеров на дорогах городов и весей, а также непременной личной активности Президента компании Игоря Черноголова по популяризации Пенетрона на деловых форумах. Главное – воодушевить людей: количество тех, кто знает Пенетрон, должно превалировать над теми, кто знает только битум и рубероид. Даже появится новый термин: «пенетрирование» - по аналогии с ксерокопированием.

По сути, продвижение и подготовка кадров станут такой же основной деятельностью, как непосредственно применение технологий Пенетрон. Заработает школа гидроизолировщика. Будет создана мощная дилерская сеть в России и за её рубежами. Станут традиционными дилерские конференции. Всё это будет впереди. А грянувший в 2008-м году кризис не сможет выбить компанию из колеи, а напротив только укрепит её позиции на рынке.

Дорофеев А.Р., Черноголов И.А., Темин С.Н. на открытии офиса