

ДИЛЕР С БОЛЬШОЙ БУКВЫ

В предыдущем номере журнала героем нашей рубрики был Армен Гегамян, продвигающий Пенетрон в Западном Казахстане. Когда мы готовили то интервью, никто и представить не мог, что следующим героем окажется... представитель все того же Казахстана. Только на этот раз восточного. Но в редакционную политику внесла коррективы дилерская конференция холдинга «Пенетрон-Россия». Именно там назвали лучшую компанию по итогам 2015 года. Ей оказалась фирма «Эрман Трейд» из Усть-Каменогорска. А возглавляет ее Олег Рахманов. Пройти мимо победителя мы, понятное дело, не смогли. Так что давайте знакомиться...

– Олег, вы закончили институт как раз в то время, когда СССР семимильными шагами двигался к распаду. Успели поработать по специальности, как это принято в советские времена, или сразу окунулись в рыночную стихию? Ведь в 89-м как раз зарождалось кооперативное движение...

– По специальности я работал неполных два года. Был инженером-конструктором на «Востокмашзаводе». Это одно из крупнейших машиностроительных предприятий Восточного Казахстана, ориентированное на выпуск оборудования для металлургической отрасли, шахт и горно-обогатительных фабрик.

После распада Союза ситуация на предприятии резко ухудшилась. Начались повальные сокращения. Вот тогда-то и пришлось осваиваться в новых рыночных условиях. Какое-то время, конечно, ушло на адаптацию: нужно было понять, что вообще происходит в стране.

– Чем занялись в итоге?

– В 1992 году открыл товарищество с ограниченной ответственностью «Эрман Трейд» и стал заниматься поставкой технической продукции на предприятия области.

– Получается, что с разработки машин и агрегатов вы переключились на торговлю ими. Трудно было перестроиться?

– Нет, было совсем не трудно...

– Неожиданный ответ!

– Понимаете, мне не было тогда и тридцати. Это тот возраст, когда ощущаешь, что все только начинается. К тому же я совсем немного проработал на государственном предприятии и не успел к нему прикипеть. Так что очень быстро появилось желание работать самостоятельно. Было очень интересно. Мир менялся с бешеной

скоростью, и мы менялись вместе с ним: переориентировались, развивались, двигались дальше.

– Приятно слышать. Немногие могут похвастаться столь легкой интеграцией в новый рыночный мир. Как развивался ваш бизнес впоследствии?

– В нулевые экономика Казахстана начала потихоньку оживать. Особенно динамично развивалась строительная отрасль. Тогда я переориентировался в этом направлении и объединил усилия со своим другом и партнером Виктором Шаровым, который на тот момент уже возглавлял компанию, выполнявшую ремонтно-строительные работы на промышленных объектах. Для того чтобы лучше разбираться в стройке, мы оба заочно отучились на архитектурно-строительном факультете Восточно-казахстанского технического университета. Так что стали мы дипломированными инженерами-строителями...

– Вот это основательный подход!

– Да, мы знали, что пришли в эту сферу всерьез и надолго. Тем более что вскоре начался новый этап нашей работы: в 2007-м мы стали дилерами компании «Пенетрон-Казахстан».

– А вот об этом хотелось бы узнать подробнее. Как и почему решили заняться Пенетроном?

– Как я и сказал, в тот период мы занимались ремонтно-строительными работами на предприятиях области. Работа велась по стандартной схеме: заказчик сам разрабатывал техническое решение и определял, какие материалы необходимо применять подрядчикам. Материалы к тому же были давальческие, то есть мы их не приобретали самостоятельно, а получали от заказчика весь необходимый для работы объем. Главный принцип



РАХМАНОВ ОЛЕГ МИХАЙЛОВИЧ

Родился 18 декабря 1964 года

в г. Усть-Каменогорске, Восточно-Казахстанской области

Образование:

1982–1989 гг. Усть-Каменогорский строительно-дорожный институт, механический факультет, специальность «Инженер-механик строительно-дорожных машин и оборудования».

1983–1985 гг. Служба в армии, Ракетные войска стратегического назначения.

2007–2009 гг. Восточно-Казахстанский технический университет, архитектурно-строительный факультет, кафедра промышленного и гражданского строительства, специальность «Инженер-строитель».

Карьера:

1989–1991 гг. «Востокмашзавод», инженер-конструктор СКБ «Гормаш».

С 1992 г. – директор ТОО «Эрман Трейд»

Основные объекты:

Промышленные объекты: Усть-Каменогорский титано-магниевого комбинат, компания «Казцинк», Усть-Каменогорская ТЭЦ и др.

Объекты гражданского строительства: торговые дома «Империатор», «Музтау», ЦУМ и др.

Семья:

Жена Лена, сын Антон

Домашние животные:

Кошка

Увлечения:

Спорт: футбол, хоккей. Активный отдых на природе.

был такой: чем дешевле, тем лучше. Система была придумана до нас, отлажена и исправно работала долгие годы. Но со временем подход начал меняться. Сформировался запрос на качественные работы. Как следствие, проснулся интерес к новым, эффективным материалам и технологиям.

И вот как-то раз мы дефектовали объект, на котором была нарушена гидроизоляция железобетонных конструкций. Требовалось ее восстановить. А как раз незадолго до этого мы привезли со строительной выставки в Алматы кучу рекламных буклетов, в том числе описание материалов системы Пенетрон. Показали это дело заказчику. Однако у него возникло сомнение: соответствуют ли эти материалы заявленным свойствам?

– Думаю, что на вопрос «почему» ответ предскажем, тем не менее, что же его смутило?

– Ну, во-первых, все же привыкли работать с обмазочными и оклеечными материалами, поэтому информация о волшебных кристаллах и «самозалечивании» воспринималась как сказка. А во-вторых, у этого заказчика уже был опыт использования «аналогичного» материала на каком-то другом объекте. Там все отвалилось и потекло.

– Отвалилось? Да, это уже о многом говорит. Очевидно, вашему заказчику подсунули вовсе не проникающую гидроизоляцию, а обычную армирующую штукатурку.

– Возможно. В итоге мы предложили сделать гидроизоляцию пробного участка. Это были железобетонные стены дренажной насосной станции. Результат получили отличный. Сомнения заказчика улетучились. Так что весь оставшийся объем делали с помощью Пенетрона.

В процессе, понятное дело, много экспериментировали, пробовали материалы «на зуб», ведь это был наш первый

опыт использования настоящей проникающей гидроизоляции. Хотели отработать все возможные узлы и варианты.

В том же году, опираясь на первый результат, мы смогли пересогласовать уже утвержденный проект гидроизоляции сборных резервуаров РВЧ-5000. Обмазочный материал заменили на проникающий состав «Пенетрон».

В итоге наши опыты показали, что Пенетрон дает стопроцентный результат даже в чрезвычайно жестких условиях промышленных объектов, где давление воды порой просто зашкаливает и присутствуют другие неблагоприятные факторы, вплоть до прямого воздействия всевозможных агрессивных сред. Можно было предполагать, что на гражданских объектах результаты будут еще лучше. Так мы вышли за пределы промышленных зон и начали работать с объектами гражданского строительства. Кроме того, уже как дилеры компании «Пенетрон-Казахстан» занялись продажей проникающей гидроизоляции.

– Легко ли было работать с новым материалом и, самое главное, с новым контрагентом в лице компании «Пенетрон-Казахстан»?

– К моменту знакомства с Пенетроном у нас уже был наработан определенный опыт: с одной стороны, приходилось заниматься поставками различных товаров, с другой – мы как раз специализировались на ремонтно-строительных работах. Так что особых проблем не возникало. Напротив, осваивать новый материал и новое бизнес-направление было чрезвычайно интересно. Ко-

нечно, приходилось решать массу сложных задач. Были и шероховатости, и спорные, неприятные ситуации, но это дело весьма обычное.

На первых порах очень важно было ощущать поддержку специалистов компании «Пенетрон-Казахстан», к которым мы частенько обращались за советами. Причем на все вопросы получали оперативные и компетентные ответы. Это здорово помогало. К тому же способствовало укреплению доверия. В конечном счете, не только уникальные качества Пенетрона, но и удобство работы с его поставщиком сыграло важную роль в том, что мы остались в этом бизнесе и с удовольствием его развиваем.

– Олег, вы сегодня снабжаете Пенетроном всю Восточно-Казахстанскую область. Есть ли у этого региона какая-то специфика?

– Конечно. Наш край еще называют Рудным Алтаем – из-за богатых залежей полиметаллических руд. В послевоенные годы здесь были построены знаменитые на всю страну металлургические гиганты: свинцово-цинковый комбинат (сейчас он называется «Казцинк»), Ульбинский металлургический завод, Усть-Каменогорский титано-магниевого комбинат. Они являются не просто градо-, а регионообразующими предприятиями. Рост или спад их производства моментально отражается на экономике всей области. Естественно, в первую очередь мы стремились наладить сотрудничество с этими промышленными гигантами. И могу с гордостью отметить, что у нас это получилось.



ТОО «Казцинк», Усть-Каменогорск

– *Особый спрос на качественную гидроизоляцию возникает там, где сложная гидрогеология. Как у вас обстоят дела с грунтовыми водами?*

– Мы, конечно, не Питер, но, как и везде, проблем с подтоплениями хватает. Возьмем, к примеру, центр нашей области – город Усть-Каменогорск. В его отдельных районах уровень грунтовых вод (особенно в весенне-паводковый период) довольно высок. Подвалы зданий периодически наполняются водой. Поэтому Пенетрон применяют и для восстановления гидроизоляции старых домов, и для строительства новых зданий. И результат налицо: сухие подвалы и другие заглубленные помещения.

– *Кстати, есть регионы, где конкуренция на рынке проникающей гидроизоляции весьма невысока. Там дилерам холдинга «Пенетрон-Россия» порой и соперничать-то не с кем и не с чем, кроме «допотопных» материалов. Какая ситуация в Восточно-Казахстанской области?*

– Конкурентов хватает! Это касается и торговли стройматериалами, и выполнения ремонтно-строительных работ. Так, кроме рулонных оклеечных материалов и других старых, но по-прежнему популярных технологий, у нас представлены практически все мировые и российские бренды, предлагающие более современные виды гидроизоляции.

В сфере ремонтно-строительных услуг конкуренция тоже чрезвычайно сильная. Причем как среди крупных компаний, так и среди небольших подрядных организаций. Это обусловлено наличием в городе собственного технического университета (ранее – строительно-дорожный институт), имеющего архитектурно-строительный факультет.

– *Кстати, насколько я понял, ваша компания занимается и продажей материалов, и выполнением работ...*

– Здесь ситуация такая. Компания «Эрман Трейд», которую я возглавляю, занимается продвижением и поставкой материалов системы Пенетрон. Работы по гидроизоляции выполняет компания «Витязь». Ей руководит мой давний партнер и товарищ Виктор Шаров.

Отмечу, что уже в первый год сотрудничества с компанией «Пенетрон-Казахстан» мы организовали три бригады гидроизолировщиков. В будущем, по мере продвижения Пенетрона, количество заказчиков, объектов и, как следствие, бригад увеличилось. Параллельно стали активно работать со строительными организациями, которые выигрывали тендеры. Выезжали к ним на объекты, проводили мастер-классы. В результате у нас установились доверительные отношения с несколькими подрядчиками. Мы периодически направляем к ним заказчиков, если все наши бригады заняты и не могут выполнить работы в поставленные сроки. В итоге наши коллеги полу-



Олег Рахманов и Виктор Шаров

чают работу, а мы поставляем им материалы и при этом получаем гарантию того, что все будет сделано строго в соответствии с технологическим регламентом. Такой подход позволяет избежать дискредитации Пенетрона, вероятность которой появляется при низком уровне ремонтно-строительных бригад.

– Раз уж вы коснулись проблемы низкого профессионального уровня работников на рынке, позволю себе задать вопрос про ваш собственный коллектив. Как вы подбираете сотрудников? Легко ли обучить собственный персонал работе с Пенетроном?

– До работы с Пенетроном у нас уже был сформирован весьма неплохой и грамотный коллектив. Осталось лишь детально изучить специфику нового материала и получить опыт его применения. В результате за продвижение Пенетрона взялись инженеры, которые не понаслышке знают, что такое стройка и гидроизоляция.

А что касается требований к сотрудникам... Помимо полного знания технической части и умения четко и грамотно доносить информацию до собеседника, необходимо ответственно выполнять свои обязанности, быть трудолюбивым и честным.

– А каким, по-вашему, должен быть руководитель компании?

– Он должен быть чрезвычайно требовательным к себе. Демонстрировать полную самоотдачу. Держать

слово. И, безусловно, уважать подчиненных. Только так можно выстроить в коллективе нормальные доверительные отношения.

– Что ж, с принципами работы компании разобрались. Расскажите теперь, как вы продвигаете Пенетрон на рынке области.

– Мы активно используем опыт других дилерских компаний, добавляя что-то свое. Размещаем рекламу, проводим семинары, презентации, участвуем в региональных выставках. Кстати, презентации стараемся проводить непосредственно в самих организациях: у заказчиков, проектировщиков, подрядчиков. Только так можно гарантированно собрать весь инженерно-технический персонал в одном месте.

Есть еще один нюанс работы с инновационными материалами. Как известно, у Пенетрона есть все необходимые сертификаты и результаты испытаний в ведущих мировых лабораториях. Но некоторые наши клиенты с недоверием относятся к этим документам.

– Да, так часто бывает. Люди, даже если и слышали про все эти далекие НИИ, проводившие испытания, не могут проверить подлинность выданных ими сертификатов и заключений.

– Да, именно поэтому они привыкли доверять нашей местной лаборатории, которая работает на базе техниче-

ТРК «Император», Усть-Каменогорск



ского университета. Поэтому мы провели там испытания всей линейки материалов и получили положительные заключения. И теперь вопросов не возникает.

– Олег, а что вы считаете самым большим достижением за время работы в этом бизнесе?

– Дружеские отношения, которые сложились со многими людьми, в том числе и с клиентами. Получилось привлечь на нашу сторону многих проектировщиков, заказчиков, подрядчиков, которые теперь, не задумываясь, говорят, что Пенетрон – лучший материал для гидроизоляции.

Ну и, конечно, звание «Дилер года». Быть вместе с победителями прошлых лет... это очень мобилизует и дает дополнительную мотивацию работать еще лучше.

– А какие задачи ставите перед компанией сейчас?

– У нас каждый раз одни и те же задачи: увеличить показатели предыдущего года. Кроме того, необходимо максимально плотно поработать с проектными организациями, чтобы получить хорошие объемы в будущем, когда разрабатываемые сегодня проекты начнут реализовываться. Понятное дело, что надо так же плотно работать с заказчиками – по поводу готовых проектов. Словом, не снижать напор весь год, чтобы в конце концов добиться результата.

– Что ж, искренне желаю вам, чтобы все объекты в Восточном Казахстане строились и ремонтировались с применением Пенетрона. И еще по поводу объектов: расскажите, какой из них вам особенно запомнился.

– Это был, наверное, не самый интересный объект, но он запомнился результатом и эффектом, произведенным на заказчиков.

Дело было в самый первый год работы с Пенетроном. Требовалось выполнить гидроизоляцию железобетонной стены песколловки, которая одновременно являлась внешней стеной здания машинного зала. Высота стены – 9 метров, ширина – 24. При этом песколловка была в работе и постоянно заполнялась водой. А вся стена была проблемная: множество закладных, консольно-выпирающих элементов. Еще сквозь тело стены проходили отводящие трубопроводы с запорной арматурой, которую нельзя было закрывать. Вокруг труб были большие обмазочные наросты, кругом сочилась вода. Вдобавок трубы были сильно корродированы. Представитель заказчика не разрешил включить в наряд на производство работ оштрабливание трубопроводов, боясь их повреждения и возникновения аварийной ситуации, в результате которой могли остановиться отдельные производства. Он сказал: «Если я подпишу наряд и случится авария, то мне снимут голову, но если вы будете работать без допуска, то снимут вам. Поэтому трубы не трогать, оставьте все, как есть». А нам тогда был важен только стопроцентный



Очистные сооружения



ТД «Музтау»

результат, чтобы еще раз показать эффективность Пенетрона и получить следующий объект. Короче, взяли весь риск на себя.

В итоге наши ребята аккуратно выполнили все регламентные работы. Все высушили, покрасили и побелили. О таком результате никто и мечтать не мог. Заказчик не верил своим глазам и с удовольствием подписал договор на гидроизоляцию другого участка.

– Да, из таких маленьких побед и состоит вся наша работа. Но пора от нее отвлечься.

Расскажите о вашей семье.

– Моя семья – это жена Лена и сын Антон. Он окончил наш технический университет, факультет промышленно-гражданского строительства. Словом, продолжил традицию: у него оба дедушки тоже строители. Сейчас живет и работает в России.

– А какие у Вас увлечения?

– С первого класса увлекаюсь спортом. Чего только не пробовал: и плавание, и волейбол, и ручной мяч, и хоккей. Вообще у нас хоккейный город: большинство мальчишек



Градирни

проходят через этот вид спорта. Но я в итоге все же остановился на футболе. В молодости очень активно занимался. Сейчас тоже стараюсь по возможности посещать спортзал. Ведению бизнеса это не мешает. Наоборот, через спорт получаешь физический тонус, дополнительное общение не только с друзьями, но и с партнерами. Много бизнесменов, руководителей предприятий с удовольствием приходят на тренировки, так что бизнес и спорт зачастую пересекаются.

– *Как предпочитаете отдыхать?*

– У нас красивая природа: леса, горы, много рек и озер. Поэтому мы любим выезжать с друзьями за город. Летом это водоемы, лес. Не часто, но ездим за грибами. Зимой, а зимы у нас снежные и морозные, катаемся на горных лыжах. Иногда получается устраивать автопробеги по красивым местам. Словом, нравится активный отдых.

– *Закончить разговор хотелось бы все-таки на профессиональной ноте. Можете дать совет тем, кто только начинает работать с Пенетроном?*

– Рекомендую хорошо изучить технологию и обязательно получить практические навыки. Использовать опыт других дилеров. Тогда вам будет легко разговаривать со всеми: с заказчиками, с проектировщиками, с подрядчиками. Надо быть уверенным в материале и верить в то дело, которое вы выбрали.



Супруга Елена и сын Антон