

ЭДУАРД КАРАНЕВСКИЙ: АКЦЕНТ НА КАЧЕСТВО

Наш герой мог бы делать приборы для космических кораблей, но как-то раз попал на обычную стройку и... навсегда увлекся ею. Своими руками месил раствор и клал плитку. Налаживал продажи железобетонных изделий. А потом взялся за благородное дело защиты строительных конструкций. С тех пор – вот уже десять лет – Эдуард Караневский продвигает гидроизоляцию Пенетрон на рынке Владимирской области. И с удовольствием рассказывает об этом нашим читателям.

Эдуард, вы закончили академию аэрокосмического приборостроения, но, насколько я понимаю, по специальности почти не работали. Вас затянула совсем другая пучина. Расскажите о ней.

Да, это так. Раз попав на стройку, я на ней так и остался. Начинать разнорабочим в одном маленьком ТОО, еще на заре перестройки. Подавал кирпичи, месил раствор, таскал рубероид по крышам. Постепенно научился всем азам строительства: штукатурка, кровля, каменная кладка, бетонные и плиточные работы.

Борис Ельцин в книге «Исповедь на заданную тему» рассказывает похожую историю: прежде чем стать мастером, он освоил несколько рабочих специальностей, чтобы лучше изучить разные виды строительных работ.

Вот и я так же. Поверив в свои силы, подал объявление в газету, что укладываю плитку. Сразу же мне позвонили. Хорошо отработал первый заказ, и дело пошло. Всегда делал акцент на качество. Даже сейчас иногда встречаю бывших клиентов, у которых моя плитка держится до сих пор. А ведь уже 20 лет прошло. К тому же тогда такие понятия, как плиточный клей, были в диковинку.

Но плитка вас увлекла ненадолго...

В какой-то момент понял, что достиг потолка в этом деле, и устроился наемным менеджером в только что образовавшееся ЗАО. Продавал железобетонные изделия с заводов Владимира на стройки Москвы и Подмосковья. Изучил всю кухню этого бизнеса, накопил



солидный опыт и, как это часто бывает, достигнув определенных высот, ушел в свободное плавание. Тогда мы с группой товарищей создали ООО. Сначала просто торговали ЖБИ, затем купили пресс для формовки бетонных блоков и параллельно ударились в производство. Думаю, это был самый сложный этап в моей карьере. Он меня многому научил. И в первую очередь ответственности.

Что же произошло потом?

То, что очень часто случается. Решил, что мне необходим свой собственный путь. Я зарегистрировался в качестве ИП и начал свое дело.

Продолжали заниматься железобетонными конструкциями?

Да, торговал ЖБИ и присматривал новую нишу на строительном рынке.

Теперь все мы знаем, что этой нишей оказалась гидроизоляция.

Да, к Пенетрону я пришел в результате многочисленных поисков своего места на этом рынке. В какой-то момент в моем ассортименте появились герметики. Вполне логично было дополнить их еще чем-то для защиты строительных конструкций. И тут один клиент заинтересовался, сможем ли мы привезти ему Пенетрон. Я сказал, что сможем, хотя с трудом представлял, что это. В итоге приобрел материал у кого-то из дилеров, а затем и сам подал заявку на дилерство в московский офис. Это был конец 2007-го года.

Выходит, в этом году у вас юбилей. От души поздравляем!

Спасибо!

Но о приятном поговорить мы еще успеем. А пока расскажите о трудностях, с которыми сталкивается каждый предприниматель на заре своего бизнеса.

Знаете, самым сложным было решиться на этот ответственный шаг. Никогда не было, нет и не будет никаких гарантий того, что все получится. Так что без веры в свои силы в бизнесе вообще делать нечего. А вообще трудности были, наверное, такие же, как у всех. Финансы и кадры.

Отсутствие доступных и дешевых кредитов



Эдуарду Караневскому привычна роль «играющего тренера»

КАРАНЕВСКИЙ ЭДУАРД МАРАТОВИЧ

Родился 18 апреля 1969 г.
в городе Великие Луки, Псковская область

Образование:

Санкт-Петербургская государственная академия аэрокосмического приборостроения, факультет авиационных приборов, инженер-электрик.

Карьера:

- инженер в КБ «Костромской электромеханический завод»;
- разнорабочий-строитель, ТОО «АРТУ»;
- плиточник;
- менеджер по продаже железобетонных изделий, ЗАО «Паром»;
- директор по продажам и совладелец ООО «ВЭСТ»;
- в настоящее время – учредитель и директор компании «ГоризонтСтройсервис».

Основные объекты с Пенетроном:

Производственное объединение «Точмаш» корпорации «Росатом», г. Владимир;
Фармацевтическая компания «Внешторг Фарма», г. Вольгинский;
Производственная компания «Де Хёс», г. Лакинск;
Компания «Ай-пласт», г. Ставрово;
Гостинично-туристический комплекс, г. Суздаль;
Досуговой детский спортивный центр, г. Кольчугино.

Увлечения:

Путешествия, фотография, музыка, баскетбол.

еще долго будет душить предпринимательство у нас в стране, и надежды на них я давно уже не питаю. Чтобы справиться с этой трудностью, нужно понять и осознать, что никто к тебе не придет, не даст денег, не поможет.

А кадровый вопрос – это в первую очередь дело времени и упорного труда. Чтобы создать работоспособную команду, нужно сделать так, чтобы твой коллектив верил в тебя, своего командира. Верил, что ты никогда не оставишь их в трудную минуту, всегда обеспечишь работой и заработком. Если этого доверия нет, то и тебе доверять будет некому.

Понимаю, что лучше спросить об этом ваших сотрудников, но все же... Какой вы руководитель?

Мой стиль управления коллективом можно охарактеризовать как демократичный. Может быть, даже ближе к ультрадемократичному. Не считаю это правильным, просто я сам по себе человек такой. Привык доверять людям, хоть не раз на этом обжигался. И с благодарностью принимаю, когда люди доверяют мне. Я не слежу за своими сотрудниками из-за угла. Считаю, что они и без этого должны добросовестно выполнять возложенные на них обязанности. Таких людей очень трудно найти, но за долгие годы работы у нас сложилась именно такая команда, которой можно доверять. И я этой командой горжусь. Мы вместе отмечаем все праздники, вместе радуемся победам, вместе переживаем неудачи, вместе развиваемся.

Кстати, ваша компания занимается исключительно реализацией материалов или

выполняет также ремонтно-строительные работы?

Основное направление деятельности нашей компании – это защита, ремонт и восстановление строительных конструкций. Материалы системы Пенетрон являются в этом деле стержнем, основой основ. Мы продаем материалы, оказываем консультационную поддержку, доставку при необходимости, шеф-монтаж, а также выполняем работы по гидроизоляции. Также мы выполняем полный комплекс работ по устройству промышленных полов. Это дополнительное направление неоднократно помогало мне завязать контакты с заказчиками, чтобы в дальнейшем сделать им еще и гидроизоляцию, в том числе на личных стройках руководителей.

Раз уж вы занимаетесь ремонтно-строительными работами, поделитесь рассказом о каком-нибудь интересном объекте.

В конце прошлого года меня пригласили в Гусь-Хрустальный на завод «Армагус». Они в свое время забетонировали подземное помещение под установку оборудования, но спустя пару месяцев бетон стал пропускать воду. Да так, что приходилось откачивать ее насосом. И они решили в этом помещении сделать приямок, чтобы собирать воду из него. Но как только пробрили отверстие, из него забил настоящий фонтан. Вода стала прибывать со скоростью пятьдесят литров в минуту. Насос работал на пределе возможностей. Тогда я сказал, что мы сможем заткнуть эту дырку и озвучил примерную цифру. Но заказчики взяли тайм-аут. Видимо, хотели найти варианты



Фармацевтическая компания «Внешторг Фарма», г. Вольгинский

подешевле. Впрочем, через какое-то время они перезвонили. Оказалось, что никто, кроме нас, не взялся за устранение этой течи. Короче говоря, приступили к работам и выяснили, что все гораздо сложнее, чем представлялось. Дырка оказалась размером примерно сорок на пятьдесят сантиметров! Вместо одного дня, как я рассчитывал, провозились с ней целых три. Потом приступили к полу и стенам, которые к тому времени начали активно фильтровать воду. Пришлось пересмотреть смету, но заказчик не согласился увеличить расходы. Ремонт пришлось заморозить. Зато этот случай показал, что мы можем все!

А забавные случаи на работе бывают?

Не без этого. К примеру, как-то прибежал к нам клиент, очень воодушевленный, попросил выписать ему пятнадцать килограммов «Пенетрона». Если клиента нет в нашей базе и он спрашивает лишь один проникающий состав «Пенетрон» (без «Пенекрита»), то это повод проявить любопытство. Аккуратно пытаюсь узнать, как же он собирается материал использовать. Оказалось, что он берет на себя и своего соседа. Будут обмазывать кирпичные цоколи своих домов. Мои слова о том, что «Пенетрон» наносится исключительно на бетон, он воспринял с явным недоверием. Долго пытался меня убедить, что это далеко не так. Что они даже с другим товарищем провели эксперимент: обмазали «Пенетроном» кирпич, потом через какое то время распилили его болгаркой, и там вообще все поры и капилляры были заполнены «Пенетроном». Все мои попытки переубедить его не возымели действия. В итоге мы все

же продали этому клиенту пять кило материала с технологическим регламентом и подробными инструкциями в придачу.

Эдуард, все хорошо знают специфику Дальнего Востока, куда контейнеры идут месяцами, или приморских территорий, которые требуют особой защиты от агрессивной морской воды. А какие особенности у Владимирской области, на территории которой вы работаете?

С одной стороны, наша область находится на Среднерусской равнине, а это реки, озера, болота, низменности. Короче говоря, уровень грунтовых вод не позволяет нам остаться без работы. С другой стороны, так уж исторически сложилось, что в нашем регионе никогда не было и нет крупных производственных предприятий, куда Пенетрон мог бы уходить фурами. Самый крупный разовый объем за прошлый год – это полторы тонны добавки в бетон «Пенетрон Адмикс». Все остальное – многочисленные мелкие отгрузки, результат многолетнего кропотливого труда. Мы надеемся исключительно на потребности среднего и мелкого бизнеса, на частного клиента. Также сказывается непосредственная близость нашего региона к Москве: не всем нашим потенциальным клиентам удобно грузиться во Владимире, кто-то предпочитает везти все материалы из столицы.

Выходит, близость к Москве – это не всегда плюс...

Да, это так.





Производственное объединение «Точмаш» корпорации «Росатом», г. Владимир

Есть еще одна тема, которую нельзя обойти стороной. Это продвижение. Как идут дела в этом направлении?

Рынок рекламы и вообще продвижения изменился в последнее время. Многие на себе это чувствуют, не только я. Интернет задавил все остальные ресурсы. Мы не в силах это изменить, остается это использовать с максимальной выгодой для себя. Поэтому основным элементом продвижения остается наш сайт. Также регулярно мы делаем адресные e-mail-рассылки, занимаемся активным поиском клиентов. Вот уже 11 лет обязательно участвуем в региональной выставке «Стройпрогресс». Иногда даем рекламу в специализированных печатных изданиях строительной отрасли.

Люди часто говорят, что какие-то знания и опыт оказались бесполезными, а какие-то, напротив, очень пригодились в жизни. Какая

часть жизненного багажа помогает вам успешно заниматься бизнесом?

Весь накопленный за предыдущие годы опыт помогает мне сейчас в работе. Я знаю, что такое кирпич, бетонный блок, бетон и другие стройматериалы. Знаю их размеры и свойства, их вес и то, как они производятся, как перевозятся и укладываются. Я на своей шкуре испытал, что такое логистика, когда еще слова такого не было. Научился разговаривать с клиентами и продавать, когда еще не было семинаров по продажам. Не подумайте, что я вообще все знаю и умею. Просто у меня есть определенный опыт, который мне помогает. А еще я с детства занимался баскетболом, участвовал во многих соревнованиях за институт, за город, за область. Вот у меня и сформировался характер спортсмена: не очень люблю проигрывать. Хотя стараюсь не пользоваться лозунгом «победа любой ценой». Если что-то



Гостинично-туристический комплекс, г. Суздаль



не получается, стараюсь восполнить пробелы в знаниях, опыте, исправить ошибки, если это возможно.

Очень надеюсь, что наш журнал читают предприниматели, которые только начинают работать с проникающей гидроизоляцией. Что вы можете им посоветовать?

Работа с Пенетроном – это отличный вариант для стартапа. Материальная и инструментальная база нужна очень небольшая, плюс минимальный складской запас. В общем, затрат немного. Нужно лишь верить в материал, тщательно соблюдать технологический регламент и последовательно повышать свой профессионализм.

Мы заговорили о молодых предпринимателях. Ваш сын, насколько я знаю, помогал вам в бизнесе...

Моему сыну Владиславу скоро будет 24 года. Когда он жил во Владимире, летом часто помогал мне на разного рода объектах, так что не понаслышке знает, что такое Пенетрон. Сейчас он учится и работает в Санкт-Петербурге – в сфере недвижимости. Я им очень горжусь и думаю, что в его выборе есть некоторая преемственность.

Вот мы и перешли к личным вопросам. Чем вы увлекаетесь, кроме осушения подвалов?

Про баскетбол я уже говорил. Закаленный спортом характер действительно помогает в бизнесе, учит никогда не сдаваться и добиваться необходимых результатов. Кстати, есть у нас

во Владимире команда баскетболистов-ветеранов, и мы часто встречаемся на площадке. Также с детства у меня сохранилось увлечение фотографией. Думаю, многие мои коллеги – участники дилерских конференций – помнят и знают меня по фотоаппарату. Правда, недавно я отдал его сыну. Хочу, чтобы он тоже познал это увлечение, как и я когда-то. Еще очень люблю музыку: рок, блюз, джаз, классику. Для меня очень важно именно звучание музыкального материала, его детальность – все то, чего можно добиться на хорошей аппаратуре и хорошем носителе. Когда от хорошей записи пробегают мурашки по коже, я чувствую настоящее удовлетворение. У меня неплохая коллекция винила и хорошая воспроизводящая аппаратура, но я на этом не останавливаюсь, продолжаю эксперименты со звуком.

Раньше в строительстве была ярко выраженная сезонность, так что зимой можно было без особого труда взять отпуск. Сейчас с этим сложнее, но все же, если выдается свободная неделька, как предпочитаете отдыхать?

Путешествую. Это еще одно мое увлечение и страсть. Как-то раз, попробовав самостоятельно съездить в Европу, я буквально заболел этим. Мне нравится бывать там, где я еще не был, восхищаться природой и творениями человеческих рук. Люблю путешествовать за рулем, люблю дорогу, люблю, когда ветер в лицо. Идеальная жизнь для меня – это любимая работа и путешествия с любимым человеком. Конечно, под звуки хорошей музыки.