

ПОДМОСКОВНЫЕ ВЕЧЕРА

Когда-то наш герой думал, что в Московской области с ее сложной гидрогеологией лучше вообще отказаться от подземного строительства. Ведь сделать надежную гидроизоляцию таких объектов было невозможно. Позднее – по счастливой случайности – успешный бизнесмен Игорь Леонтенко познакомился с гидроизоляцией Пенетрон, которая изменила его взгляды. Теперь он с успехом строит вглубь и продвигает Пенетрон на рынке Московской области.

Ну что ж, Игорь, давайте начнем по порядку. С дебюта, как говорят шахматисты. Кто-то приходит в бизнес случайно, кто-то целенаправленно. Кто-то к этому времени имеет за плечами многие годы работы в других компаниях или государственных структурах, а кто-то открывает свое дело сразу после школы или университета. Как это случилось у вас?

Представьте постперестроечный период. 1996–1998-е годы. Это страшно интересное время. Многие экономические связи были разрушены. Однако именно тогда фортуна повернулась лицом к деятельным людям.

Между тем я преспокойно учился в авиационном вузе, на дневном отделении. Учился достаточно хорошо. Родители поощряли меня и слышать не хотели ни о каких подработках. Каждый месяц они отправляли мне часть своей зарплаты и настаивали на полноценном высшем образовании. Но тут случилась одна неприятность. В аэропорту у меня украли деньги, после чего я твердо решил остаться на лето в Москве и начать подрабатывать.

К тому времени на меня обратил внимание один из старшекурсников, который уже начал заниматься коммерцией, причем вполне успешно. По сути это был телемаркетинг, хотя такого слова в те годы никто не знал. Ребята обзванивали все организации подряд, используя обычный телефонный справочник, и предлагали отремонтировать крышу или просто сменить кровлю. Получив заказ, они нанимали своих же сокурсников из общежития.

Это удивительно, но что-то похожее я слышал от главы холдинга «Пенетрон-Россия» Игоря Черногорова...

Так вот, однажды ко мне подошел старшекурсник и предложил... Нет, не пойти рабочим на ремонт крыши, а сесть на телефон и обзванивать потенциальных клиентов. Однако работать по часу в день, да еще и исключительно по телефону, мне казалось крайне неэффективным. И я решил пойти, что называется, в поле. То есть не обзванивать клиентов, а обходить их, общаться, глядя в

глаза. Интуитивно, без всяких учебников по маркетингу я чувствовал, что это работает.

Действительно, именно такой совет дают многие бизнес-тренеры.

Первый же заказ оказался очень интересным. Но денег у клиента не было, и он – здесь надо вспомнить специфику того периода – предложил бартер: эмалированную посуду в обмен на наши услуги. Однако мой партнер-старшекурсник слышать ничего не хотел про «продажу кастрюлек». Пришлось мне самому немного покрутиться и найти человека, который взялся за реализацию этой продукции.

Вот так и начался бизнес – буквально за занавеской в общаге. С первого заказа мы купили компьютер, факс и принтер, начали учиться печатать сметы и договоры. Первые документы делались из чужих бумаг с помощью клея и ножниц. Потом все это дело прокатывали через факс. Получалось не очень-то серьезно, но это работало!

Дальше можно очень долго рассказывать про многочисленные подъемы и спады, кризисы и банкротства, даже мошенничество контрагентов. В результате всего этого к 2007 году у нас уже был преуспевающий бизнес – группа компаний «Интма» с центральным офисом в Москве (причем это была не какая-нибудь комнатуха, а помещение площадью восемьсот квадратов), несколькими филиалами в России и дочерней компанией в Казахстане.

Очень впечатляющий результат!

Да, но потом у нас случился кризис в отношениях между учредителями, и, как следствие, все создатели холдинга, включая меня, разбрелись по своим небольшим фирмам.

Через такую ломку проходят многие предприниматели. Некоторые, разочаровавшись, уходят из бизнеса навсегда. Вы, насколько я понимаю, продолжили заниматься строительным делом. Да еще и каким-то образом начали работать с Пенетроном. Расскажите об этом подробнее.



ЛЕОНТЕНКО ИГОРЬ ВЛАДИМИРОВИЧ

Родился 15 апреля 1976 года
в г. Минеральные Воды Ставропольского края.

Образование:

Московский авиационный институт, специальность
«самолето- и вертолетостроение, технологическое
проектирование».

Карьера:

ЗАО «Промэлектроника», заместитель генерально-
го директора по строительству.
ЗАО «Интма», директор управления капитальным
строительством.
ООО «Профстройсервис», коммерческий директор.
ООО «ССН-ГРУПП», генеральный директор.

Объекты:

- Торговый Центр «Семеновский»;
- ОАО «Щуровский цемент»;
- ГК «Москабельмет»;
- ОАО «Мосводоканал»;
- Здания ОАО «РЖД»

Семья:

Жена Юлия, дочери Анастасия, 8 лет,
и Христина, 5 лет.

Домашние животные:

Морская свинка Маша и кот Рыжик.

Увлечения:

Работа, гимнастика и силовой фитнес.

Это тоже занимательная история. К тому моменту я уже открыл собственную компанию и занимался строительством фундаментов, а также частных домов «под ключ». Уже делал первые попытки продажи строительных материалов, но шло не очень, потому что конкурировать с профессиональными продавцами крайне сложно. И вот зимой я поехал в родной город – навестить родственников. Встретился и с одноклассниками. Как обычно, заговорили о работе. Один из них как-то был связан с сочинскими олимпийскими стройками и спросил, торгую ли я Пенетроном. Мне было страшно стыдно, что я позиционирую себя как строитель люксовых объектов и не знаю, что такое Пенетрон. Конечно же, сразу по возвращении в Москву я изучил этот вопрос и, более того, обратился в группу компаний «Пенетрон-Россия» с заявкой на дилерство.

Неужели так вот сразу и решили связаться с малоизвестным материалом?

Да, сразу. Чтобы объяснить причину, расскажу одну историю. В 2003 году мы были подрядчиком «Альфа-Арбат-Центра». Там собралась мощнейшая команда из реальных профессионалов экспертного уровня. И вот сидим мы как-то в штабе строительства и рассуждаем, как заизолировать затопленный подвал на даче у главного архитектора проекта. Короче, куча крутых спецов пытается решить задачку для первоклассника. И знаете, к какому выводу при этом приходит? Что глубокие под-

валы в Московской области лучше не копать, так как качественно заизолировать их изнутри не представляется возможным. Так вот, после знакомства с Пенетроном я понял, что нет ничего невозможного.

Игорь, а почему специалисты столь пессимистичны именно в отношении Московской области?

Основная часть области сложена из суглинков с первым горизонтом грунтовых вод на глубине двух-трех метров. Реже попадаются суглинки с линзами из песка. Значительная территория на юго-востоке области сложена из песчаных грунтов. Также много торфяных болот и подболоченных территорий. А один раз в Котельниках нам довелось иметь дело с самым настоящим пльвуном. Это был очень сложный объект.

Словом, гидрогеология области такова, что первое эмоциональное решение – ни при каких обстоятельствах не копать глубоко и не строить подземных сооружений. Это позиция многих строителей, и мы ее поддерживали до знакомства с Пенетроном. Но теперь мы вооружены знаниями, опытом и чувствуем себя гораздо более уверенно. Этому, конечно, способствуют и финансовые возможности наших клиентов, которые готовы платить за желаемый результат.

Один из объектов: частный дом



Значит, в основном вы работаете с премиум-сегментом рынка...

Да, это так. Эконом-сегмент строительного рынка очень емкий, там крутятся огромные деньги, но он ориентирован на экономию, а не на качество. Такой подход нас не устраивает. Мы с самого начала позиционировали себя как строительно-монтажная компания, занимающаяся возведением фундаментов, подвалов, домов класса «Люкс», строительством теплых и красивых крыш класса «Люкс».

В 2008 году мы сознательно отказались от работы с промышленными предприятиями и коммерческими объектами. На то были свои внутренние причины (разлад среди учредителей, да и усталость от бизнеса тоже сыграла свою немалую роль). Но я овен по гороскопу и второй раз лезть на гору позорным не считаю. Так что в планах компании на 2015 год значится возвращение в сегмент услуг промышленным предприятиям и участие в аукционах госзакупок по гидроизоляционным и строительным работам.

Давайте подробнее раскроем эту тему: какие еще задачи вы ставите перед компанией?

Недавно мы решили, что необходимо поднять планку повыше, чтобы было к чему стремиться. Сейчас наш бизнес развивается под брендом «Гидроизоляция. Строительство (Техноцентр)». Вот я и хочу создать настоящий техноцентр, а для этого надо достичь реального экспертного уровня в вопросах гидроизоляции как на этапе строительства, так и на действующих проблемных объектах. Кроме того, будем идти по пути универсализации, охватывая все возможные сегменты рынка. Думаю, что любой человек, который приходит к нам со своим пусть небольшим вопросом, должен получить полный, исчерпывающий ответ и комплексное решение своей проблемы.

Для того чтобы решать серьезные задачи, нужна соответствующая команда. Расскажите, как вы набираете персонал, как распределяете обязанности.

Лично моя деятельность всегда была больше ориентирована на работу с клиентом и получение новых контрактов. Отладка внутренних бизнес-процессов, конечно, отставала. Людей приходилось набирать по объявлению, причем много. И увольнять тоже много. Оставались лучшие из лучших. В то время мне очень помогала система анкетирования, которая полностью заменяло первое собеседование и сэкономила очень много времени. На сегодняшний день тактика формирования коллектива адаптирована под современные задачи и уровень развития компании. Как в легендарном фильме «Формула

любви», я стараюсь включать все возможные мотивационные рычаги и стремлюсь сделать так, чтобы люди мечтали получить у меня рабочее место.

Расскажите подробнее о самом интересном объекте, с которым пришлось работать.

Первые объекты всегда самые запоминающиеся. Был среди них один детский сад. Генеральным подрядчиком объекта была известная в Московской области организация – «Мортон». Задача перед ними стояла сложнейшая – построить и сдать комиссии детсад с отделкой и мебелью всего за шесть месяцев. На этапе отделки – за неделю до сдачи объекта – вдруг выяснилось, что все это время в подвале непрерывно работают насосы, которые уже не справляются с потоком грунтовых вод. Начало заливать помещение электрощитовой и узел водоподготовки бассейна. Причем благоустройство территории только что закончили, и сделать кольцевой пристенный дренаж уже невозможно. Кстати, по проекту там предусматривалась наплавляемая битумная двуслойная гидроизоляция одной очень известной фирмы.

К сожалению, это типичная ситуация, когда гидроизоляция, заложенная проектом, не доживает даже до сдачи объекта.

На первичный осмотр тогда я выезжал лично. Договорился о первом этапе работ – герметизации примыкания фундаментной плиты со стеной. Площадь фундаментной плиты без малого шестьсот квадратных метров. Стоимость работ тоже немаленькая. А заказчики традиционно хотели получить пятилетнюю гарантию и слышать не желали о скрытых дефектах. Однако расплачиваться за чужие промахи мы не хотели, так что скрытые дефекты в договоре все же прописали. И правильно сделали, потому что вскоре холодные швы обнаружились в нескольких местах под стяжкой и, конечно же, они потекли. Более того, оказалось, что фрагменты стен были выполнены из строительного мусора. Потекли все отверстия от болтов опалубки. Внешние лестницы протекали под каждой ступенькой. Ну и традиционно – вводы коммуникаций, приямки окон... Короче говоря, на этом объекте были допущены все классические ошибки в бетонировании. И это при очень высоком уровне грунтовых вод: в подвале было слышно, как за стеной журчат ручьи. Работы осложнялись еще очень маленьким – до десяти миллиметров – защитным слоем бетона, а арматура за три-четыре месяца протечек уже успела за счет коррозии потерять изначальный диаметр, так что арматурные каналы при вскрытии бетона просто фонтанировали.

Картина была удручающая. У всех опускались руки. Но мы пришли и просто сделали свою работу. Причем наш успех шокировал даже опытных строителей. Скажу лишь, что уже через два месяца компания «Мортон» отправила своих инженеров и рабочих в Школу гидроизолировщика.

Да, это очень показательный и поучительный пример. А были в вашей практике забавные случаи, связанные со стройкой?

Конечно! Вот, к примеру, пару лет назад наши специалисты поехали обследовать объект в Истринском районе Московской области. Это был дом в одном из многочисленных коттеджных поселков. На этом объекте произошел комичный случай. Строители наняли не очень квалифицированных рабочих. Один из них – из-за языкового барьера – неправильно понял распоряжение прораба и выдолбил сквозное отверстие в фундаментной плите. Причем пробил и оклеечную гидроизоляцию, и подбетонку. В результате в центре подвала появился родник высотой пару десятков сантиметров. Причем напор воды не уменьшался со временем.

Наш инженер тоже оказался с инициативой и не поленился отвезти воду на анализ в Истринский водоканал. Исследование на присутствие загрязнителей показало, что это чистейшая вода во всем районе. Ее можно было пить вообще без дополнительной очистки!

В результате мы заказали емкость с отстойником. Вырезали в фундаментной плите необходимый проем и смонтировали туда эту емкость. Установили поплавковый насос, чтобы удалять излишки питьевой воды в ливневку, и подключили систему водопровода прямо к емкости. Получился сухой подвал, да еще и экономия на скважине для хозяина дома. Вот такие бывают нестандартные объекты и решения!

Давайте закончим деловую часть нашего разговора традиционным вопросом: что вы можете посоветовать тем, кто только начинает работать с Пенетроном?

Начинающие гидроизолировщики часто делают ошибки, связанные, как ни странно, с тем, что Пенетрон



– это очень надежный и эффективный материал. Вот они и надеются исключительно на его чудесные свойства, выполняя обследование объекта спустя рукава. А этот вопрос в нашем деле наиважнейший! Без грамотного обследования сделать нормальную гидроизоляцию попросту невозможно. Это как в медицине: нельзя лечить болезнь, не поставив точный диагноз.

И второй совет: ответственно относиться к составлению договора. Неправильно поставленная бумажная работа может больно ударить по компании и поставить под угрозу весь бизнес.

Словом, всегда нужно помнить о рисках и находить способы ими управлять.

Пришло время перейти к личным вопросам. Расскажите, пожалуйста, о вашей семье.

С женой Юлией я познакомился в 2003 году. Мы как-то сразу поняли, что это навсегда. Вроде бы люди мы совершенно разные, но оказались «на одной волне». Говорят, что вся жизнь состоит из мелочей, вот нас эти мелочи и объединили.

Что же это за мелочи?

Занятие фитнесом, здоровый образ жизни и здоровое питание, любовь к природе, деревенский и пляжный отдых, управление автомобилем, садоводство и огородничество. В конце концов, интерес к коммерции и желание создать крепкие семейные отношения. Хотя это уже мелочами не назовешь...

В 2005 году мы поженились. Через два года появилась первая дочь – Настя. Вторая – Христина – родилась в 2010-м.

Кстати, детки у нас тоже очень разные: Настя задумчивая и неторопливая, а Христина очень энергичная, эмоциональная. При этом обе они очень умные и порой даже чересчур взрослые. Настя занимается плаванием и увлекается танцами. Христина тянется за старшей сестрой и в прошлом году тоже пошла в танцевальный кружок.

Понимаю, что бизнес и семья отнимают массу времени. Остается ли минутка на какие-то увлечения, хобби?

Из давних и наиболее постоянных увлечений я могу выделить два: занятие фитнесом и садоводство. В спортзал я пришел за год до сдачи школьного выпускного экзамена по физкультуре. Шел на золотую медаль, и «тройка» по физре меня, конечно, не устраивала. За год я подтянул свои результаты и экзамен сдал на «отлично». Но

отказаться от занятий спортом уже не мог: увлекся. Уже впоследствии, когда встречался или работал с преуспевающими коммерсантами, я понял, что большинство из них занимаются тем или иным спортом для воспитания в себе волевых качеств, для поддержания своего организма и иммунитета в тонусе, а также для снятия стрессовых состояний в периоды неудач и кризисных явлений.

Кстати, недавно произошло неожиданное и замечательное событие: в здании торгового центра «Олимп», где находится наш офис, открылся лучший в Лобне фитнес-клуб. Его посещают преуспевающие бизнесмены и многие чиновники нашего города. Так что это хобби еще и позволяет устанавливать полезные контакты и поддерживать хорошие отношения с нужными людьми!

Другое ваше увлечение – садоводство. Значит ли это, что вся семья проводит время на даче?

Да, четыре-пять месяцев в году моя семья живет на «дальней даче». Это деревенский дом в Тверской области. Там прошло детство моей жены. Деревенька расположена на опушке леса, в абсолютно глухом месте. По сути она превратилась в хуторок из нескольких домов. Остальные брошены или развалились от старости. А для меня огромная радость ухаживать за домом, приезжать туда на выходные, ходить в лес за грибами и ягодами. Также я начал замечать, что меня радует, когда я своими усилиями меняю вокруг себя окружающий мир, делаю его лучше. Четыре года назад я привез с юга семена каштана, который потрясающе красиво цветет ярко-алыми цветами, вырастил на подоконнике саженцы и пересадил в открытый грунт в разных местах. Из десятка саженцев прижились и не замерзли только два. Очень надеюсь, что они вырастут и я смогу дожждаться их цветения. А в прошлом году мы с женой решили посадить яблоневый сад. Уже распахали десять соток земли. В мае поставим ограждение и высадим первые саженцы.

Но не садом же единым?

Действительно, не только садом. Мы любим и пляжный отдых. Стараемся пару раз в году съездить куда-нибудь к теплому морю с богатым подводным миром. Подвижные игры, гимнастика на свежем морском воздухе заряжают нас позитивом и здоровьем на год вперед.

Что ж, желаю процветания вашему бизнесу, а вам – всегда находить время для семьи и всех ваших увлечений! Спасибо за интервью!

Беседовал Евгений Викторов