

ГИДРОИЗОЛЯЦИЯ ДЛЯ УГОЛЬНОГО КРАЯ

В XVIII веке здесь нашли уголь. Но в те далекие времена никто и представить не мог, что новое месторождение окажется одним из крупнейших в мире и навсегда определит облик этого региона. Теперь Кузнецкий угольный бассейн, который расположился в неглубокой котловине между массивами Кузнецкого Алатау, Горной Шории и невысоким Салаирским кряжем, называют Кузбассом. Однако наши корреспонденты прибыли сюда не для того, чтобы разузнать последние новости угольной отрасли. Их интересовала совсем другая история. История Алексея Прилепского – человека, который вопреки обстоятельствам связал свою жизнь с совершенно другой стихией и теперь снабжает угольный край самой эффективной в мире проникающей гидроизоляцией.

Вы родились в Кузбассе, знаменитом своими шахтами, закончили Горный университет по специальности «Технология подземной угледобычи». Оставалось лишь надеть каску с фонариком и отправиться в забой. Но шахтером вы так и не стали. Почему?

Здесь, пожалуй, надо рассказать историю, которая произошла со мной на практике после первого курса. Мы пошли на экскурсию в шахту. Опустившись туда, заняли места в поезде, который должен был отправиться в лаву. Сели в последний вагончик. После двадцатиминутного ожидания мы поняли, что наш поезд ушел, а вагончик... остался. Вот тогда-то я понял, что шахта – это не мое. Сел на ленту, поднялся наверх и больше никогда не спускался под землю. Институт я, конечно, закончил. Но уже тогда понимал, что мне это неинтересно.

Кстати, вы получили диплом в лихие 90-е. Это был чуть ли не катастрофический для угольной отрасли период. Зарплаты не платили. Шахтеры не просто бастовали, но даже устраивали акции протеста в Москве: стучали касками на Горбатовом мосту. Видимо, это тоже повлияло на ваш выбор...

Да, конечно. Посмотрев на раздрай, который царил в российской экономике, я уехал в далекую Испанию. Прожил там пять лет. За это время многое переосмыслил в жизни и принял решение вернуться на Родину, чтобы начать все с нуля.

Интересно, когда в вашей биографии появился Пенетрон?

С этим материалом я был знаком давно, и все время наблюдал за развитием группы компаний «Пенетрон-Россия», которая его поставляла, а затем и производила. Ещё находясь в Испании, принял решение поработать в этой сфере. И вот по приезду в Россию устроился рабочим на Завод гидроизоляционных материалов Пенетрон в Екатеринбурге.

Рабочим? Неужели человек со знанием испанского и опытом работы за границей не мог получить более престижную должность?

Дело же не в престиже! Я отчетливо понимал: чтобы стать настоящим специалистом, надо все научиться делать своими руками. Не зря существует фраза: «Специалист – это не тот, кто думает, а тот, кто знает!» Вот я и узнал, как делается Пенетрон, а потом научился применять его на реальных объектах.

Но это уже в Новокузнецке?

Да, поработав некоторое время в Екатеринбурге, я вернулся в родной город. Там уже существовала дилерская компания, которая занималась Пенетроном. Устроился туда менеджером по продажам. Поработал пару лет. Но я прекрасно понимал, что это лишь промежуточный этап. Хотелось действовать самостоятельно. И в один прекрасный день я рискнул и ушел в свободное плавание. В результате появилась собственная фирма – «Пенетрон-Кузбасс».

Трудно ли было начинать свой бизнес?

Конечно! Первое время было немного не по себе. Появились дела, о которых раньше даже не подозревал. Например, руководитель должен постоянно принимать

ПРИЛЕПСКИЙ АЛЕКСЕЙ НИКОЛАЕВИЧ

Родился 10 сентября 1972 года
в городе Новокузнецке Кемеровской области

Образование:

Московский государственный горный университет, факультет разработки угольных месторождений и подземного строительства. Специальность «Технология подземной угледобычи»,

Московский горный государственный университет. Специальность «Коммерческий эксперт-технолог горного производства

Карьера:

2005–2007 г. – рабочий, а затем начальник службы безопасности Завода гидроизоляционных материалов Пенетрон, г. Екатеринбург.

2007–2009 г. – менеджер отдела продаж, а затем начальник отдела продаж ООО «Пенетрон-Новокузнецк».

С 2009 г. – учредитель и директор компании «Пенетрон-Кузбасс».

Основные объекты

- Автомобильно-пешеходный тоннель ЕВРАЗ ЗСМК
- Рельсобалочный цех ЕВРАЗ ЗСМК
- Шахта Ерунаковская-VIII, Новокузнецкий район
- Завод «Кузнецкие ферросплавы»
- Новокузнецкий алюминиевый завод
- Обогажительная фабрика «Карагайлинская»
- Гостинично-развлекательный комплекс «Ольга», п. Шерегеш
- Торговый центр «Лента», г. Прокопьевск
- Торгово-развлекательный центр «Сити Молл», г. Новокузнецк
- Клиника женского здоровья и репродукции человека «Medica», г. Новокузнецк
- Храм Во имя Святой Троицы, г. Новокузнецк
- Беловская ГРЭС
- Новокузнецкая газотурбинная электростанция
- Планетарий, г. Новокузнецк

Семья:

Жена Светлана, сын Прохор, 6 месяцев

Увлечения:

Спорт, бизнес



решения. И это, быть может, самое сложное. Но я много учился и продолжаю учиться по сей день. Закончил курсы сметного дела. Вместо музыки слушаю в машине аудиокниги известных бизнес-тренеров. Дома и на даче читаю бизнес-литературу. А самое главное, все полученные знания я стараюсь применить на практике. Это единственный способ понять, работает тот или иной метод или нет. Досадно, когда тебя постигает неудача, но это не повод опускать руки, ведь неудачи нас приземляют и делают сильнее. Без них мы, наверное, сошли бы с ума. К тому же у нас есть конкуренты, которые тоже не спят. Как говорится, если твой сосед встает рано, вставай ещё раньше!

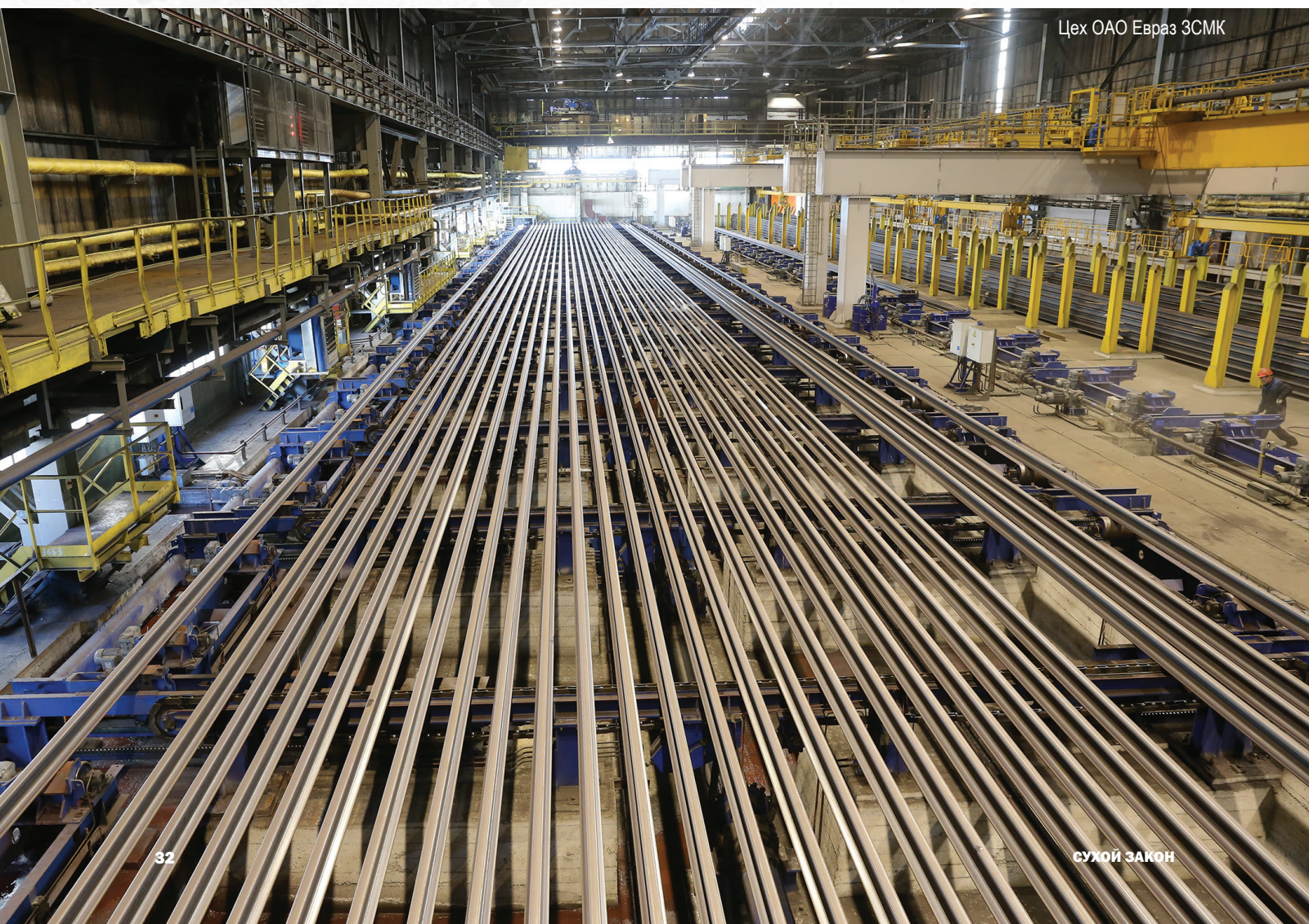
Алексей, вы работаете в специфическом регионе. Расскажите, что такое Кузбасс и как здесь обстоят дела с ведением бизнеса.

Кузбасс – это угольный край. Здесь добывается 60% всего российского угля и более 80% наиболее ценных марок коксующихся углей. Уголь был и оста-

ется одним из самых надежных на сегодняшний день энергоносителей. Постоянно вводятся в эксплуатацию новые шахты, разрезы, обогатительные фабрики. Также Кузбасс – это край большого металла. Мы даём России 11% стали и проката, 55% ферросилиция, 100% трамвайных рельсов, а в 2013 году вышли на производство новых, суперсовременных, суперкачественных железнодорожных рельсов длиной 100 метров! Но Кузбасс – это еще и высокопродуктивное сельское хозяйство, а также огромная строительная площадка, на которой, как грибы, растут новые дома, объекты здравоохранения, детские сады и школы, храмы и часовни. Кстати, активно развивается и сфера туризма. Взять хотя бы построенный недавно горнолыжный курорт на горе Зеленой...

Неужели вашей компании удастся охватить все эти сферы?

Это действительно так. С гордостью могу сказать, что без Пенетрона сегодня не обходятся ни гиганты



Цех ОАО Евраз ЗСМК

угольной отрасли и металлургии, ни жилищное строительство, ни социальные и инфраструктурные объекты.

Ну, теперь придется раскрыть все карты. И заодно коммерческие тайны. Расскажите про вашу компанию. Много ли народу работает? Есть ли какие-то организационные особенности?

Коллектив у нас небольшой, но мы, как говорится, «в тельняшках»! И это заметно по географии присутствия, объемам продаж и прочим видам активности. Продвигаем Пенетрон всеми доступными способами. Читаем лекции в учебных заведениях, в том числе в вузах, проводим семинары, участвуем в профильных выставках. Моя правая рука – это Светлана, моя жена. Она понимает меня с полуслова, с полувзвонка, а чаще всего – даже говорить и напоминать ничего не надо – уже все готово! Это называется «работать на одной волне». И к такому взаимопониманию должен стремиться весь коллектив.

А как вы набираете персонал?

Основной костяк коллектива уже сформирован: это мы со Светланой, наш бухгалтер и бригада лучших в регионе гидроизолирующих. А соискателям после собеседования я даю информацию о материалах и несколько дней на ознакомление. Затем просто слушаю их. Хочу, чтобы они произвели на меня впечатление как на потенциального заказчика. Если им это удастся, то есть все шансы присоединиться к нашей команде. Остальные знания и навыки они получают уже в процессе работы.

Какие еще требования предъявляете к сотрудникам?

Самые простые: быстрое и четкое выполнение своих обязанностей, проявление уважения и понимания к клиенту, аккуратность и чистота во всем. А еще любовь к нашим материалам: каждый сотрудник должен поработать с ними на реальных объектах. Это очень важно: самому замесить «Пенекрит», нанести на влажный бетон растворную смесь «Пенетрона».

АБК шахты «Ерунаковская-8»

Без этого никуда... И, знаете, что еще: никакой импровизации в случае незнания. Ведь нам нужен гарантированный результат.

Да, чуть не забыл, есть еще пара требований: вежливость и улыбка. Причем они должны чувствоваться даже в телефонную трубку!

У меня есть ощущение, что вы весьма требовательный руководитель. Так ли это?

Это правда. Я не принимаю посредственных результатов. То есть сделанное не до конца дело – это дело, не сделанное вообще! Я работаю много, и всем, кто согласился работать со мной, тоже приходится пахать. Это не значит, что у нас бесконечный рабочий день. Просто за восемь часов можно выполнить разный объем работы. У нас в компании работают интенсивно. Так что за один рабочий день

порой сворачивают горы. И так каждый день. Каждую неделю. Каждый месяц. Если кто-то не справляется с таким ритмом, то он уходит. Ничего личного – просто бизнес!

Алексей, а что вам лично помогает держать себя в тонусе и сворачивать те самые горы?

Во-первых, мой спортивный опыт. Я привык постоянно тренироваться и всегда делать больше запланированного, чтобы достичь лучших результатов. Спорт формирует психологию победителя, а в бизнесе без этого никуда!

Второе: многолетняя практика работы с материалами на реальных объектах. Съев пуд соли на стройках, ты начинаешь говорить по-другому, и клиент убеждается в твоей компетентности.



Газотурбинная электростанция

А еще у меня есть природное стремление все доводить до конца, причем раньше обещанного срока. Это тоже очень важно в нашем бизнесе.

Вы много говорили про реальные объекты. Пришло время спросить про самый запоминающийся из них.

На самом деле для нас все объекты интересны. Они все разные: от подвала частного дома до промышленных гигантов, таких, например, как обогатительная фабрика. О каждом из них можно рассказывать часами, и каждая из этих историй достойна отдельной статьи.

И все же давайте остановимся на каком-то одном!

Одним из первых сложных объектов, с которым мне пришлось работать, была насосная станция оборотного водоснабжения Цементного завода. На тот

момент предприятию было около 50 лет. Так что степень обветшания бетона можно представить. От гидроизоляции там давно ничего не осталось! При этом нижняя отметка – «минус пять метров». Внутри оборудование, которое нельзя остановить и демонтировать. Так что воду откачивали постоянно. Прибавьте к этому недоверие к Пенетрону со стороны заказчика. Ведь материал-то был мало кому известный. В итоге мы договорились о показательных работах на самом плохом участке. За процессом наблюдали все руководители предприятия. И через несколько дней мы подписали договор подряда!

Да, многие объекты, построенные в советские времена, нуждаются в серьезном ремонте. И без Пенетрона там, как правило, не обойтись.

Точно! Сейчас ведутся работы по гидроизоляции

Автомобильно-пешеходный тоннель
ОАО Евраз ЗСМК

КУЗНЕЦКИЙ МЕТАЛЛУРГИЧЕСКИЙ КОМБИНАТ ИМЕНИ В. И. ЛЕНИНА

ЕВРАЗ ОХРАНА ТРУДА И ПРОМЫШЛЕННАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ	
Происшествие с потерей трудоспособности	Количество дней без травм и аварий: 66
Происшествие без потери трудоспособности	
Происшествий нет	



ОХОТ ЗАКОН

35

автомобильно-пешеходного тоннеля, которому 80 лет! Здесь используются все материалы, которые производит холдинг «Пенетрон-Россия», включая полиуретановые смолы ПенеПурФом и систему для герметизации деформационных швов ПенеБанд.

Алексей, мне уже не терпится перейти к личным вопросам, так что давайте закончим с деловой частью интервью в режиме блиц-опроса. Итак, что вы считаете самым большим достижением за время работы в этом бизнесе?

Много лояльных клиентов, которые порой превращаются в друзей. Ну и конечно же, звание «Дилер года»!

Какие задачи ставите перед компанией сейчас?

Задачи обычные, на мой взгляд: быть первыми и быть лучшими!

Какой совет можете дать тем, кто только начинает работать с Пенетроном?

Выполнять всё, что обещаешь, причем в полном объеме и даже больше – это правило номер один.

Делать все быстро. Не смаковать трудности, а просто выполнять свою работу. Если что-то не получается, пробовать другой вариант. Не бояться конкурентов, но изучать их: знать все об их материалах и отслеживать все их выходки. А также помнить, что Пенетрон – это качественный продукт, за который не бывает стыдно, но его нужно правильно использовать и правильно преподнести клиенту. Научиться этому – значит стать успешным.

Что ж, о бизнесе поговорили достаточно. Расскажите о вашей семье.

Пока нас трое: я, моя жена Светлана и сын Прохор. Как я уже говорил, у нас семейный бизнес. С появлением Прохора забот, конечно, прибавилось. Но это только добавило мотивации и скорости в работе. Я, к примеру, очень часто нахожу себя бегущим, причем в прямом смысле этого слова. Прямо как в кино: «Ты что делаешь?» – «Бегу». А Света, несмотря на то что сыну всего полгода, продолжает работать. Этому помогают и современные технологии, и желание. Компетентности ей не занимать, к тому же она прошла Школу гидроизолировщика. Да и Прохор не отстает! Иногда он с мамой приезжает в офис. А в месячном



Церемония награждения «Дилера года»



возрасте вообще присутствовал на семинаре, который мы проводили для проектировщиков и строителей. Так что с Пенетроном он знаком с пеленок. Можно сказать, что впитывает знания о проникающей гидроизоляции с молоком матери!

Пенетрон вообще, как я понимаю, проходит лейтмотивом через всю вашу семейную жизнь!

Да! Даже на первое свидание со Светой я приехал на фирменном пенетроновском Хаммере. Из таких же брендovaných желтых внедорожников состоял наш свадебный кортеж.

А есть ли у вас хобби?

Самое большое увлечение – это бизнес. Бизнесом заниматься интересно. Если для кого-то это не так, то он просто теряет время! Еще нравится спорт – единоборства, горные лыжи... Хочу встать на сноуборд. Только спорту сейчас уделяю мало времени. Но обещаю исправиться! Тренируя свое тело, ты тренируешь свой дух, становишься сильнее вообще: выносливым, спокойным, сдержанным. И твою вну-

треннюю силу чувствуют окружающие. Это сильно помогает в бизнесе.

А как предпочитаете отдыхать?

Всегда хочется уехать подальше и отключить телефон. И порой удается это сделать. Но меня хватает максимум на пару дней! Больше не могу: мне надо что-то делать, чем-то заниматься. Может быть, это болезнь?..

Да уж, среди читателей нашего журнала немало тех, кого она мучает. Но завершить это интервью мне бы хотелось серьезным вопросом. Скажите, Алексей, были ли в вашей жизни переломные моменты, которые круто ее изменили?

Да, было и такое. Не буду подробно их описывать. Единственное, что хочу сказать: только сам человек может договориться с самим собой и изменить себя. И ещё: самые верные друзья – это близкие тебе люди – твоя семья.

Беседовал Евгений Викторов

