

# ГИДРОИЗОЛЯЦИЯ ДЛЯ СЕВЕРНОЙ СТОЛИЦЫ

*Пушкинский Онегин во время прогулок по берегам Невы, должно быть, не задумывался о сложностях, непременно сопутствующих строительству города в столь неблагоприятных условиях – посреди рек и болот. Но сегодня у нас в гостях Владимир Дереновский – человек, который смотрит на северную столицу именно с этих позиций. И это неудивительно, ведь он руководит компанией «ГидроГарант», представляющей материалы системы Пенетрон в Санкт-Петербурге и на всем северо-западе нашей страны.*

*Что ж, Владимир, начнем по порядку. По образованию вы радиоинженер. Расскажите, где учились и куда забросила судьба после вуза?*

Закончил я Ленинградский институт связи, а потом четырнадцать лет отдал Военно-Морскому Флоту СССР. Служил в научно-исследовательском институте. Мы анализировали западную и отечественную технику, делали прогнозы ее развития и разрабатывали задания для создания новой отечественной, а затем следили за реализацией этих проектов на предприятиях советского военно-промышленного комплекса. И, конечно же, принимали созданную технику на вооружение.

*Да! В очередной раз убеждаюсь, что дилеры ГК «Пенетрон-Россия» – все как на подбор люди с интересной биографией. Но я знаю, что вы, кроме всего прочего, еще и кандидат технических наук. Расскажите об этом подробнее...*

Защищался в нашем институте. У нас был докторский диссертационный совет. А тема моя была связана со средствами отображения информации. Если помните репортажи из Центра управления космическими полетами, там всегда показывают большие экраны и разные мониторы. Вот такими системами я и занимался. Только на этих экранах отображались не космические корабли, а морские – наши и вероятного противника. К сожалению, это все, что могу рассказать.

*Обычно люди военные с удовольствием травят байки. Вы служили в военном НИИ, а это место весьма серьезное. Интересно, ка-*

*кие забавные истории рассказывают сотрудники таких учреждений.*

Забавного у нас, как и везде, было много. К примеру, как-то нам поручили проверить программу поиска неисправностей в одной большой автоматизированной системе. Я наугад создал искусственную ошибку. Система напряглась. Вместо положенных тридцати минут она думала несколько часов. В итоге ко мне прибежало все руководство разработчика во главе с член-кором Академии наук СССР. Они признали несостоятельность программы и попросили показать, что же я сделал. Оказалось, что совершенно случайно я задал неисправность блока, который единственный не был охвачен системой поиска неисправностей. Смеху было много!

*Интересно, что такой вот забавный случай помог усовершенствовать важную оборонную систему. А какой случай заставил вас на 180 градусов изменить жизнь и уйти со службы. Смею предположить, что впервые в бизнес вы окунулись в 90-е...*

Даже еще раньше. Это был конец 80-х. Становление и разгул нашего тогда еще совсем дикого капитализма. Именно в те годы я учился заниматься бизнесом, причем, заметьте, на своих ошибках, потому что чужого опыта в те времена попросту не было. Что только я не пробовал! Сначала хозрасчетные инженерные центры – прообраз будущих коммерческих предприятий. Потом открывал рынок СССР для крупной французской автомобилестроительной компании. Занимался продажами великолепных чулочно-носочных изделий, которые доставляли прямоком из Италии. Были даже планы открыть в России их производство...



## ДЕРЕНОВСКИЙ ВЛАДИМИР ЕФИМОВИЧ

Родился 20 октября 1948 года в городе Рязань

### Образование:

Радиотехнический факультет Ленинградского электротехнического института связи им. профессора Бонч-Бруевича, специальность «радиоинженер».

### Карьера:

1971–1986 г. – научно-исследовательский институт (ВМФ СССР).

1986–1989 – гражданское НИИ.

С конца 1980-х г. – различные бизнес-структуры.

2004 г. – знакомство с материалами системы Пенетрон.

2009 г. – учредитель и директор ООО «ГидроГарант».

### Семья:

Женат, трое сыновей.

### Основные объекты:

Ленинградские АЭС-1 и АЭС-2, 3-я станция «Звенигородская» Санкт-Петербургского метрополитена, гидротехнические сооружения петрозаводского и мурманского водоканалов, объекты завода «Фольксваген» в Калуге, жилой комплекс «Радуга» в Купчино и др.

### Увлечения:

Автомобили, путешествия, книги.

Но в первой половине 90-х меня, наконец, «прибило» к строительному рынку, точнее, к рынку стройматериалов. Занялся с партнерами производством и продажей утеплителя из стекловолна. Тогда при полном отсутствии оборотных средств сбыт утеплителя удалось поднять в три раза. В результате производством заинтересовался немецкий концерн «Флайдерер», который нас и купил в 1995 году. После этого систему продаж пришлось строить заново, но уже на более серьезной основе. Так что через десять месяцев у нас была разветвленная дилерская сеть, через которую осуществлялись продажи. Прошло еще несколько месяцев, и мне пришлось заниматься уже не продажами. Большую часть времени я тратил на то, что выстраивал отношения между дилерами, которые буквально дрались за нашу продукцию: мощностей завода катастрофически не хватало для того, чтобы удовлетворять постоянно растущий спрос.

Так что о трудностях работы с дилерской сетью знаю не понаслышке. И главной проблемой здесь всегда было

не столько ее создание, сколько поддержание эффективной работы, особенно в сложных условиях постоянно меняющегося рынка.

Затем было несколько собственных компаний, в том числе предприятие по производству соевого белка. Всегда, знаете ли, тянуло не только продавать, но и производить что-нибудь эдакое. Но государство почему-то постоянно пыталось мне «помочь», и производство приходилось сворачивать. Так было и с французскими автомобилями, и с соевым белком.

*Значит, ваш «роман» со стройматериалами быстро закончился. Как же вы все-таки пришли к Пенетрону?*

В 2004 году волею судьбы я вновь занялся строительными материалами. Первые два-три года это были герметики, а затем к ним прибавилась вся линейка материалов Пенетрон.

*Вот так вот просто? Если честно, я ждал очередной захватывающей истории.*

Да, все было очень просто. Дело в том, что я возглавил компанию, которая кроме герметиков занималась еще и гидроизоляцией бетона. Хотя признаюсь: с Пенетроном сталкивался и до этого. Консультировал коллег по организации продаж этой современной проникающей гидроизоляции. А вот в 2007 году пришлось вплотную заняться материалами системы Пенетрон. Сначала были только продажи, а потом – буквально через пару лет – мы стали выполнять работы по гидроизоляции. Можно сказать, что моя любовь к производству все-таки взяла верх!

*Наверное, после такой длительной карьеры в различных сферах начинать бизнес с Пенетроном было несложно?*

Что вы! Свой бизнес начинать всегда трудно. Ведь тогда я недостаточно хорошо знал материалы. Что уж говорить про технологические тонкости их применения. Прибавьте к этому отсутствие стартового капитала и квалифицированной команды. А еще надо было искать хорошее помещение, ведь расположение офиса и склада тоже занимает не последнее место. Но все-таки, как вы правильно заметили, за плечами был уже достаточно большой опыт организации компаний с нуля.

Сотрудников набирал вместе с шишками: их я в тот период набил немало. Кто-то из ребят не справился и ушел сам, кого-то пришлось попросить на выход. Зато теперь остались только самые надежные. А вообще, команда строится не один год – это процесс бесконечный.

*Как же вы формируете коллектив? Есть ли какие-то секреты?*

Секретов особых нет, но есть два правила. Во-первых, я обязательно лично беседую с каждым претендентом на рабочее место. Во-вторых, всем даю испытательный срок – два-три месяца. Это не зависит от того, пришел человек по объявлению или по протекции. Поэтому все рекомендатели знают, что просто так их протеже у нас не останется: придется работать, причем работать хорошо, иначе он будет попросту уволен.

*Чувствуется, что вы достаточно жесткий руководитель.*

Об этом лучше спрашивать моих сотрудников. Хотя, пожалуй, можно сказать, что манера управления у меня авторитарная. При этом все важнейшие вопросы мы обсуждаем коллективно. Но решение должен принимать один человек.

А жестким нужно быть, прежде всего, по отношению к себе. Вот я обычно работаю допоздна. От





сотрудников жду такого же ударного труда. Но исключительно в рамках КЗоТ. Если необходимо задержаться, ни на кого не давлю, никого не уговариваю. При этом ребята остаются сами. А если сотруднику нужен внеплановый отпуск, – даю сразу же, даже если это разгар сезона и на работе настоящий завал. Отмечу: пока не замечал, что этим кто-нибудь злоупотребляет, скорее наоборот. Так что народ у нас подобрался ответственный!

*Владимир, а какой опыт и какие качества больше всего помогают вам в нынешней работе?*

Особо выделил бы работу в научно-исследовательском институте, которая приучила к сбору и анализу информации, особенно в условиях ее дефицита. Это позволяет эффективно планировать, принимать правильные решения и добиваться успеха при проведении переговоров с новыми заказчиками.

*Вы занимались десятком разных бизнес-проектов. Хорошо знаете не только сферу продаж, но и производство. В чем особенность гидроизоляционного дела?*

Главная особенность – это сезонность работ по гидроизоляции. Диапазон допустимых температур – от плюс пяти и выше. Значит, зимой особо не поработаешь, по крайней мере в нашей стране. Следовательно, надо чем-то занять и рабочих, и менеджеров, чтобы не растерять команду. Одно хорошо: подземных паркингов становится все больше. Причем количество пока не перешло в качество. Строители почему-то по-прежнему считают, что гидроизоляцию можно сделать потом либо вообще не делать. В лучшем случае ее делают по дешевке – самыми простейшими и некачественными материалами (о названиях промолчу из соображений деловой этики). Такую гидроизоляцию приходится переделывать уже через пару лет, а порой и сразу после введения объекта в эксплуатацию.

Поэтому зимой для нас начинается сезон по ремонту паркингов!

*Вы живете и работаете в Санкт-Петербурге, который по праву называют культурной столицей России и одним из красивейших городов мира. Но наш журнал не туристический путеводитель, и мой вопрос довольно прозаичен: есть ли специфика работы в таком интересном регионе?*

Конечно, есть. И она известна всей стране: Петербург построен на реках и болотах. Поэтому материалы системы Пенетрон здесь просто незаменимы. Их повсеместное применение представляется само собой разумеющимся. Только вот на практике приходится сталкиваться и с косностью проектировщиков, и с неграмотностью заказчиков, и с желанием снизить затраты в ущерб качеству. Особенно удивительным мне кажется нежелание строителей использовать качественные материалы и передовые технологии. Впрочем, надо признать, что в последнее время ситуация меняется. Все больше проектировщиков и строителей обращают внимание на наши материалы. Так что как ни крути, а будущее за Пенетроном!

*Что вы назвали бы основным своим достижением на данный момент и к чему стремитесь в будущем?*

Очень рад, что удалось создать в компании строительное подразделение. Причем, несмотря на большие трудности, оно активно работает: объем заказов постоянно растет. Мне кажется, что это серьезное достижение. А планы на будущее очень простые: ежегодный рост объемов не менее чем на 25 процентов.

*А какой объект для вас был самым интересным?*

Знаете, я, пожалуй, не буду выделять какой-то самый-самый объект. Они все интересные и важные. К тому же для получения стопроцентного результата одинаково ответственно надо подходить и к подземному тоннелю, и к обычному фундаменту жилого дома. Мне хотелось бы рассказать об одном занятом случае, который меня кое-чему научил. Надеюсь, что эта история будет полезной и другим.

Как-то мы получили заказ от кирпичного завода на гидроизоляцию большого заглубления – метров на шесть. Назовем его приямок. Текло там все: швы, трещины, по-



Станция метро «Звенигородская», Санкт-Петербург



Завод «Фольксваген», Калуга

верхность. Приступили к ремонту, и рабочие – по своей инициативе – начали заделку технологических отверстий в стенах, которые мы в договоре не указали. Они в то время просто не текли. Пришлось говорить с заказчиком о дополнительных работах. Он ни в какую: мол, все уже согласовано. Доводы о том, что после восстановления гидроизоляции грунтовые воды поднимутся и вода побежит через эти отверстия, никакого действия не возымели. Говорили мы, в конце концов, на повышенных тонах. Я предполагал, что у нас будут проблемы с оплатой.

В итоге, когда все работы были выполнены и оставалось только увлажнять бетон после нанесения Пенетрона, мы вновь встретились с заказчиком на стройке. Он подошел и говорит: «Я внимательно наблюдал за работой ваших специалистов и за действием ваших материалов. Мне все очень понравилось. И хотя осталось доделать еще некоторые мелочи, я дал команду полностью оплатить ваши работы. Мы расстались друзьями.

Мораль этой истории такова: во-первых, в нашей работе нужно видеть не только то, что есть сейчас, но и прогнозировать ситуацию на три-четыре шага вперед, как это делают хорошие шахматисты. Только так можно сделать вечную гидроизоляцию, которая справится и с подъемом грунтовых вод, и с другими прогнозируемыми

«неожиданностями». Во-вторых, не нужно бояться вступать в спор с заказчиком. Главное, потом доказать свою правоту делом!

*Спасибо за поучительную историю! А теперь пришло время личных вопросов. Я знаю, что вы женаты. Хочется подробностей!*

Помните, как раньше говорили: один сын – это не сын, два сына – это полсына, три сына – это целый сын! Вот мы и живем по этой мудрости. Трое сыновей и два внука (пока два).

Жена много лет проработала в администрации города Пушкина. Тогда это называлось исполком. Сейчас она бизнес-вумен. Старший сын работает в компании по производству пищевых ингредиентов. Младший младший – работает с мамой. А старший младший с этого года начал работать со мной. Тоже будет специалистом по гидроизоляции.

*Подождите! Что-то вы меня совсем запутали!*

Да все очень просто: младшие сыновья у нас – двойняшки.



Пенетрониада в Турции. Крайний слева – В. Дереновский

*Понятно! Мне вот интересно: остается ли у вас время на увлечения? Или все силы отнимают семья и бизнес?*

Есть увлечения, которые только помогают бизнесу. Вот, например, автомобиль. Ну, куда мы сегодня без железного коня?

Кстати, моей первой машиной была легендарная ВАЗ-2105. Был с ней такой случай. В 1980 году мы с родственниками поехали на нашей новенькой «пятерке» отдыхать на Чудское озеро (благо Эстония была еще не граница). Ключей было два комплекта: один у меня, а другой у жены – очень удобно, как я тогда наивно полагал. Приехали, а там солнце, водичка тепленькая, масса купающихся. Поставили, как водится, палатку. Жена принялась обустроить быт и готовить обед. А я тем временем переоделся и в воду! Ключи, естественно, оставил в машине (думаю, все помнят, что закрыть отечественное авто можно было и без ключа, просто захлопнув предварительно заблокированные двери). Наплававшись, пошел в палатку, а жены нет. Она тоже купается. Вскоре вернулась и первым делом попросила у меня ключи от машины. Понятно, что свои она оставила внутри. Через пятнадцать минут половина пляжа – а это в основном эстонцы – была вокруг нашей машины. Все пытались помочь. Мы перепробовали

десяток три различных ключей. Затем испробовали все известные народные средства. Наконец один эстонец изрек: «Эттоо слиишком нннооовая маашинаа», после чего толпа быстро уменьшилась. Я уже подумывал разбить стекло. Но тут мой пятилетний племянник, все время ходивший вокруг, обратил внимание на заглушку, которая была у первых «пятерок» на месте правого зеркала заднего вида (да-да, этих зеркал сначала не было). Мальчик что-то поковырял и – слава советскому автопрому! – заглушка попросту отвалилась. Через это отверстие мы и открыли автомобиль. Отпуск был спасен!

*Чем вы увлекаетесь, кроме автомобилей и путешествий?*

Люблю книги. Особенно исторические.

*Это по нынешним меркам увлечение почти экзотическое. Впрочем, у нашего журнала читателей пока хватает. Думаю, что они с удовольствием прочтут и это интервью. Спасибо вам за него и успехов – вам, вашей семье и вашему бизнесу!*

Беседовал  
Евгений Викторов

