

ПЕНЕТРОН – ЖЕНЕ, ИЛИ ЕЩЕ ОДНА ИСТОРИЯ СЕМЕЙНОГО БИЗНЕСА

Пермский край активно строится и, поверьте, не испытывает никаких проблем с качественной гидроизоляцией. Продвижением Пенетрона здесь занимается Ольга Туманова. Но в нашем разговоре участвует и ее супруг Михаил. Когда-то они вдвоем начали свой бизнес, отыскали лучшую в мире проникающую гидроизоляцию и вывели ее на рынок края. С тех пор прошло много лет. Бизнес разросся. Теперь Ольга занимается Пенетроном, а Михаил ведет другое направление, но по старой памяти рекомендует этот материал всем своим заказчикам.

Я знаю, что у вас самая настоящая предпринимательская семья. Расскажите, как вы пришли в бизнес.

Ольга. В те времена, когда никакого бизнеса в стране вообще не было, Михаил служил в рядах Советской армии. Так что пришлось поменять не одно место жительства, мотаясь по военным городкам. Он строил военную карьеру, а я, будучи женой офицера, ни о какой карьере и думать не могла. Но вот в один момент прежняя жизнь закончилась. Муж вышел на пенсию. Хотя пенсионером – в привычном понимании – он, конечно же, не был. Ему тогда было всего лишь тридцать три года...

Да, такой поворот событий многих выбивает из колеи. Ведь здесь, на гражданке, приходится все начинать с чистого листа.

Ольга. Естественно, так было и у нас. Представьте, молодой офицер с боевыми орденами и медалями, выполнив свой долг перед Родиной, вдруг оказался никому не нужен. В общем, сели мы у разбитого корыта и принялись думать, как жить дальше. Где работать? Чем заниматься?

И в итоге решили открыть собственное дело?

Ольга. Да, немного освоившись и присмотревшись к новой действительности, решили попробовать себя в бизнесе. Так в 1999 году появилась компания «Анти-

кор-Шилд», которая специализировалась на антикоррозийной защите строительных конструкций.

Ничего себе! Это очень специфическая сфера. Почему выбрали именно ее?

Михаил. Тогда многие шли в торговлю, но я этот вариант даже не рассматривал. Понимаете, работали советские стереотипы: торговля – это спекуляция, а спекуляция – это плохо. Потом, конечно, пришло осознание того, что и это вполне достойный бизнес, но в тот момент даже думать об этом не хотелось. Было желание заниматься каким-то созидательным трудом, который давал бы ощутимый и общественно значимый результат. И в этом смысле стройка – идеальный вариант.

Но при этом вы взялись не за общестроительные работы. Выбрали очень узкую и сложную, на мой взгляд, специализацию...

Михаил. Понимаете, по образованию я инженер-техник. Интересуюсь всевозможными механизмами, машинами, аппаратами. Вот и здесь хотелось чего-то сложного и по-настоящему интересного. Мы ведь прекрасно понимали, что строим бизнес на всю жизнь, так что относились к выбору очень серьезно. А антикоррозийка – это как раз очень непростая тема. Здесь нужно разбираться в химии, грамотно подбирать технические решения. Словом, нужны специальные знания. Нужна работа с научно-исследовательскими институтами. Вот это меня и привлекло. До сих пор считаю, что мы сделали тогда правильный выбор.



ТУМАНОВ МИХАИЛ ЮРЬЕВИЧ

Родился 2 октября 1961 года в г. Сызрань Самарской обл.

Образование:

1979–1983 гг. – Сызранское высшее военное авиационное училище, специальность «летчик-инженер»;
1990–1993 гг. – Военно-воздушная академия им. Ю.А.Гагарина, факультет управления войсками.

Карьера:

1983–1995 гг. – служба в Вооруженных силах – от летчика-оператора до командира отдельной вертолетной эскадрильи;
1995–2000 гг. – служба безопасности компании Пермнефтеоргсинтез;
2000 г. – по настоящее время – директор компании «Антикор-Шилд».

Основные объекты:

Краснокамская фабрика Гознака, Воткинская ГРЭС, Аквационный курорт Усть-Качка, Чусовской водозабор, Кардиоцентр, очистные сооружения Уралводоканала, Яйвинская ГРЭС, Соликамский мясокомбинат, Уралкалий, завод Камкабель, Чусовской металлургический завод, Пермский моторный завод, Юговской молочный комбинат, мост в Усолье, НПО Искра, Добрянская ГРЭС, автоцентр «Мерседес-Бенц».

ТУМАНОВА ОЛЬГА АНАТОЛЬЕВНА

Родилась 25 марта 1969 года в п. Монино Московской обл.

Образование:

1984–1988 гг. – медицинский техникум, г. Москва, специальность «фельдшер»;
1998–2004 гг. – Пермский государственный университет, специальность «юрист».

Карьера:

1989–1992 гг. – Министерство морского флота;
1996–1998 гг. – Комитет по социальной защите населения;
1998–2002 гг. – гимназия № 11 им. С.П. Дягилева;
2002–2005 гг. – заместитель директора, руководитель направления Пенетрон компании «Антикор-Шилд»;
2005 г. – по настоящее время – руководитель Торгового дома «Пенетрон-Пермь».

Начинать свой бизнес всегда нелегко. И мне интересно, с какими чувствами вы сейчас вспоминаете те годы.

Ольга. На самом деле, я вспоминаю то время с большой теплотой. Пусть у нас не было нормальных условий труда, пусть не было больших доходов, пусть было очень тяжело, но это был бесценный опыт выживания. Именно тогда мы поняли, что самое главное – иметь внутреннее стремление и активно действовать в нужном направлении.

Результатом этой работы стало бурное развитие вашей компании.

Ольга. Да, созданная нами фирма потихоньку росла, набиралась сил и за пятнадцать лет превратилась в мощную и надежную компанию, которая работает на самых серьезных стройках Пермского края.

А как в поле зрения вашей компании попала гидроизоляция Пенетрон?

Михаил. Когда занимаешься антикоррозийкой, рано или поздно сталкиваешься и с гидроизоляцией. Это смежные области. Так что наше знакомство с Пенетроном было вполне закономерным. В 2004 году мы встретились с Игорем Черноголовом, президентом ГК «Пенетрон-Россия». Вы, конечно же, знаете, как зажи-

гательно он рассказывает про Пенетрон. Меня как инженера эта технология сразу заинтересовала. В итоге он предложил стать дилерами в Пермском крае. Мы согласились, практически не раздумывая, – до того интересным показалось это новое для нас направление.

В те годы Пенетрон делал на рынке Пермского края первые шаги. А продвигать новый продукт всегда нелегко. Как вы это делали?

Михаил. Во-первых, очень много средств вкладывали в рекламу. Благо соответствующие возможности в то время у нас уже были. Сразу скажу, что отклика пришлось ждать весьма долго. Во-вторых, на пользу пошли первые объекты, которые мы сделали.

А что это были за объекты?

Михаил. В основном дома состоятельных людей. Кто-то строил бассейн, у кого-то тек подвал. Самое главное, что эти люди были платежеспособны и их интересовал стопроцентный результат, который могли гарантировать только мы. Потом пошли и более серьезные заказы. Как-то к нам обратилось руководство магазина «Гринвич». Они расширялись и хотели задействовать подвальные помещения. Представляете себе подвал обычной хрущевки?! Там текли все швы. Стояла невыносимая вонь. Мы все исправили, и теперь

Краснокамская фабрика Гознак



в этом подвале размещаются торговые залы. Посетители и не подозревают, как там было раньше! Еще мне запомнился один водозабор на Каме. Там вода заливалась насосы, так что ее постоянно приходилось откачивать. Нас пригласили решить эту проблему. При этом останавливать работу водозабора было категорически нельзя. Пришлось работать в весьма сложных условиях, причем очень оперативно. С тех пор прошло много лет, а на этом объекте до сих пор все в норме. Ни одной протечки!

Выходит, вы не зря согласились на предложение Игоря Черногорова?

Михаил. Да, это так. Вот уже более десяти лет мы представляем Пенетрон в Пермском крае. Сначала наладили продажи материалов через компанию «Антикор-Шилд», которая к тому времени оказывала широкий комплекс строительных услуг, в том числе по гидроизоляции. А в марте 2005 года выделили гидроизоляционное направление в отдельный бизнес. Так появился Торговый дом «Пенетрон-Пермь», который возглавила Ольга.

Новая компания занимается исключительно продажами или у вас есть и строительные бригады?

Ольга. Торговый дом поставляет и реализует материалы системы Пенетрон и другую продукцию холдинга «Пенетрон-Россия», в том числе инъекционные составы, систему герметизации деформационных швов ПенеБанд, а также материалы для восстановления бетона «Скрепа».

Между тем «Антикор-Шилд» продолжает заниматься антикоррозионной защитой и оказывает широкий спектр строительных услуг. Так, при необходимости мы направляем клиентов к специалистам компании «Антикор-Шилд», которые могут выполнить работы по гидроизоляции под ключ.

Особо отмечу, что эти специалисты прошли Школу гидроизоляровщика в СПО «Российский союз производителей и поставщиков проникающей гидроизоляции», что подтверждается именными сертификатами и гарантирует высокое качество всех выполняемых работ.

Скажите, а как отбирали сотрудников для новой компании?

Ольга. Сейчас принято жаловаться на дефицит кадров и прочие трудности. Но, к счастью, на свете еще немало трудолюбивых и ответственных людей. Вот таких я и старалась привлечь к работе. И главное здесь не

Аквацентр курорта Усть-Качка





Яйвинская ГЭС

фото с сайта: www.eon-russia.ru

опыт работы. Ведь технологиям продаж можно научить. Главное, чтобы сотрудник хотел работать и зарабатывать. Важны и такие простые человеческие качества, как честность, ответственность и взаимное уважение.

Какие задачи вы ставите перед компанией сейчас?

Ольга. Основные задачи не меняются уже много лет: это увеличение объема продаж и расширение клиентской базы. Мы делаем все для того, чтобы как можно больше людей узнали про Пенетрон и поверили в него. Мы находимся в постоянном поиске новых клиентов и объектов.

Кстати, о клиентах. Вы сотрудничаете со всеми крупнейшими компаниями региона. Чем объясняется такой успех?

Ольга. Про то, что нужно упорно трудиться, говорить не буду. Это и так понятно. Но есть еще ряд эффективных факторов, которые способствуют развитию нашего бизнеса.


Во-первых, это география Пермского края. У нас очень много рек. В основном это небольшие речки, но их число достигает (вы не поверите) почти тридцати тысяч! Добавьте к этому Каму и Чусовую. Вот и получается, что у нас очень густая водная сеть. А в таких усло-

виях не обойтись без надежной гидроизоляции. Это, конечно, не мешает отдельным товарищам использовать устаревшие материалы, но вскоре все они становятся нашими клиентами. Потому что с грунтовыми водами в нашем крае шутки плохи!

Обилием рек объясняется и следующий фактор, помогающий продавать наши материалы. В Пермском крае великое множество гидротехнических сооружений. Как вы понимаете, применять неэффективную гидроизоляцию на столь важных объектах просто недопустимо. Поэтому в списке наших ключевых клиентов значатся такие предприятия, как Воткинская, Добрянская и Яйвинская ГЭС, Чусовской водозабор и многие другие.

Вообще, экономическая ситуация в регионе весьма способствует реализации по-настоящему качественных строительных материалов. Пермский край занимает далеко не последнее место в рейтинге наиболее развитых субъектов Российской Федерации. У нас много успешных промышленных предприятий, которые бурно развиваются. В области активно ведется строительство жилья. Так что у нас много крупных клиентов. Один «Уралкалий» чего стоит!

Да, список ваших клиентов действительно впечатляет. И я готов поверить в то,



ФЕДЕРАЛЬНЫЙ ЦЕНТР СЕРДЕЧНО-СОСУДИСТОЙ ХИРУРГИИ

Кардиоцентр

фото с сайта: www.zsr-perm.ru

что заполучить их помогли реки, грунтовые воды и бурное развитие экономики в Пермском крае. Но на рынке представлено много разной гидроизоляции, при этом Пенетрон – материал относительно новый. Как вы сумели сделать его столь известным и популярным в регионе?

Ольга. С момента основания компании мы регулярно участвуем в строительных выставках, делаем презентации для проектных институтов и строительных организаций, размещаем рекламу в профильных изданиях. Кроме того, не стоит забывать, что мы живем в эпоху цифровых технологий, поэтому значительная часть работы по продвижению перемещается в интернет. Все это позволяет сделать так, чтобы Пенетрон был всегда на слуху и на виду.

Ну и в заключение отвлечемся от бизнеса. Ведь это не единственное, что вас объединяет. Расскажите о вашей семье, ваших детях.

Ольга. С удовольствием! У нас двое детей. Старшей дочке Екатерине 24 года. Она уже взрослая. Недавно покинула родительское гнездо. Живет теперь в Краснодаре. Работает следователем в Федеральной службе госнарконтроля. Недавно получила звание лейтенанта полиции. Такая вот серьезная и ответствен-

ная у нее работа. А наш младший – Сергей – ходит в школу, во второй класс. Отличник.

Значит, тоже серьезный молодой человек растет. А как отдыхает ваша дружная семья?

Ольга. Я увлекаюсь музыкой, люблю ходить в театры. Зимой мы всей семьей ходим на лыжах. Летом с друзьями выезжаем на природу и, конечно же, отдыхаем на даче.

Михаил. Да, дача и баня – вот лучший способ провести свободное время. Ну и рыбалка, конечно!

А как планируете встретить Новый год?

Ольга. Мы традиционно празднуем Новый год дома. Вот и в этот раз за столом соберется вся семья.

И дочка приедет на каникулы?

Ольга. Конечно! Дедушки, бабушки, дети. Мы будем все вместе!

Что ж, спасибо за ответы и с наступающим праздником вас и всю вашу семью!

Беседовал Евгений Викторов