

СЕМЕЙНЫЙ ПОДРЯД: ЛЮБОВЬ И БИЗНЕС С ПЕНЕТРОНОМ

Каких только интервью не было в рубрике «Бизнес-стори»! Но сегодня у нас настоящая премьера – разговор с двумя героями. Почему сразу с двумя? Да потому что разделить их просто невозможно. Во-первых, оба они возглавляют компанию «Гидроизоляция+», которая является дилером холдинга «Пенетрон-Россия» в Ставропольском крае. А во-вторых, наши герои объединены еще и узлами брака. Такая вот история. Итак, знакомьтесь: Наталья и Олег Петижевы. Как им удается руководить одной компанией вдвоем и при этом не ссориться? Как получается совмещать общее дело с общей же семейной жизнью?

Олег, Наталья, начнем с традиционного вопроса: как дошли вы до жизни такой? А если серьезно, то как вы стали предпринимателями?

Олег. Со стройкой я связан с середины 90-х. Сначала занимался оптовыми продажами всевозможных строительных материалов, потом был директором строительно-монтажной фирмы, которая выполняла широкий спектр работ. Словом, все шло к открытию своего дела. И профиль был в целом понятен.

Наталья. После рождения старшего сына я работала в компании «Ростелеком». Это были десять лет весьма однообразной работы. Карьерного роста не наблюдалось. Понятно, что в один прекрасный момент все это мне надоело, стало слишком скучно. И я ушла. Но эти годы, конечно, не были потрачены впустую. Та работа дала огромный опыт по работе с клиентами. Потом устроилась на завод по производству газобетона, который как раз активно набирал обороты. Работала начальником отдела маркетинга и сбыта продукции. Считаю, что именно с этого места работы начался мой карьерный рост. Можно сказать, что начинала с нуля. Все было для меня совершенно новым. Ведь от строительного бизнеса я была очень далека. А тут – производство газобетонных блоков! Пришлось изучить технологию производства. Оказалось, что это очень интересно. Была, конечно, и активная работа на выставках. Работа с клиентами. Это был очень плодотворный этап: предприятие вышло на максимальный уровень производства и продаж. Но тут мне снова стало скучно...

И где-то здесь должен появиться Пенетрон?..

Олег. Точно. На одной из строительных выставок я взял рекламные буклеты по Пенетрону. Материал заинтересовал. Впрочем, я не знаю человека, которого бы не удивили чудодейственные свойства проникающей гидроизоляции! Вот после этого мы с Натальей и решили открыть свою фирму, которая бы занималась продажей материалов системы Пенетрон и проведением работ по гидроизоляции бетонных конструкций.

Наталья, а вы до этого слышали про Пенетрон?

Наталья. Конечно! Я ведь занималась газобетоном и посещала множество профильных выставок. Везде видела стенды дилеров группы компаний «Пенетрон-Россия». В итоге на выставке в Кисловодске я встретила с представителем холдинга и рассказала о нашем желании заниматься Пенетроном. Между прочим, это было ровно шесть лет назад. Наша компания основана 12 мая 2008 года. Причем теперь у нас есть не только офис в Невинномысске, но и обособленное подразделение в Ставрополе!

Обособленное подразделение – это хорошо, но смею предположить, что Москва не сразу строилась. Вряд ли в одно мгновение вы завоевали весь Ставропольский край. Трудно ли было поначалу?

Наталья. Было очень тяжело. Мы начинали с полного нуля. Чтобы купить немного материала, продали



ПЕТИЖЕВ ОЛЕГ НАЗИРОВИЧ

Родился 23 августа 1971 года в городе Невинномысск.

Образование:

Краснодарский институт физкультуры, специальность «преподаватель»; Северо-Кавказская академия государственной службы, специальность «государственное и муниципальное управление».

Карьера:

ООО «Темпра», директор.
ООО «Невинномысское ремонтно-строительное монтажное управление», директор.
ООО «Гидроизоляция+», директор.

Увлечения:

Горы.

Основные объекты:

Каскад Кубанских ГЭС (ОАО «РусГидро»); завод по производству меламина ОАО «Невинномысский Азот»; береговая насосная станция (филиал Невинномысской ГРЭС); военные городки (гг. Ставрополь, Невинномысск); распределительная подстанция ПС 500 Кв (г. Невинномысск); городская поликлиника № 2 (г. Ставрополь); мясоптицекомбинат «Благодарненский» (г. Благодарный Ставропольского края); птицекомбинат (г. Невинномысск); нефтеперегонные станции (с. Птичье, с. Советское Руно Ставропольского края); плавательный бассейн ДЮСШ «Олимпиец» (г. Невинномысск); ОАО «Арнест» (г. Невинномысск); объекты ФГУП СК «Ставрополькрайводоканал»; объекты МУП «Водоканал» (г. Ставрополь); объекты МУП «Водоканал» (г. Невинномысск).

Семья:

Старший сын Руслан, 19 лет, младший сын Альберт, 12 лет.

Домашние животные

Йоркширский терьер Вавилон Джоэль.

ПЕТИЖЕВА НАТАЛЬЯ ВИКТОРОВНА

Родилась 2 декабря 1975 года в городе Невинномысск.

Образование:

Ставропольский аграрный университет, специальность «бухгалтерский учет и аудит».

Карьера:

ОАО «Ростелеком», старший инспектор по эксплуатационным, производственно-техническим и организационным вопросам ревизионной группы.
ООО «Южная строительно-торговая компания», начальник отдела маркетинга и сбыта продукции.
ОП ООО «Гидроизоляция+», директор.

Увлечения:

Спорт, машины, катание на коньках, кулинария.

машину. В нашем регионе про Пенетрон ничего не знали. А строители и тем более проектировщики – народ консервативный. Так что дело шло со скрипом. И началось все с частных, которых мы сумели убедить попробовать инновационный продукт. А дальше сработало сарафанное радио. Оно было нашим первым рекламным средством. Регион-то небольшой. И вот со временем материалы стали брать строительные организации. Сначала только на пробу. А распробовав, они начали делать серьезные заказы. Потом мы съездили на дилерскую конференцию, где узнали много нового о продвижении материалов. По возвращении стали активно работать с проектировщиками: закладывать Пенетрон в проекты, чтобы строители не могли отвертеться. И понеслось! Сонный рынок гидроизоляции Ставропольского края вдруг зашевелился. Никакой конкуренции там никогда не было. Ни о каких новых материалах никто не знал. Были только битум и рубероид. Так что могу с гордостью сказать: этот рынок разбудили именно мы! Только от этого не стало легче. Своим рвением, активными действиями на рынке и ростом продаж мы раззадорили многочисленных конкурентов. Сегодня на рынке представлены все бренды. Так что тяжело не только начинать. Работать сейчас еще труднее, но зато – безумно интересно!

Олег. Хочу отметить еще один момент. После открытия фирмы мы сразу поняли, что с одной торговлей кашу не сварить. Продажи шли плохо. А продавать услугу было проще и выгоднее. Поэтому мы начали выполнять работы по устройству гидроизоляции. Делали это качественно и в срок. На деле доказывали эффективность Пенетрона. И это внесло значительный вклад как в развитие компании, так и в пропаганду проникающей гидроизоляции. Ведь поначалу люди, привыкшие делать гидроизоляцию битумными мастиками и жидким стеклом, даже поверить не могли в то, что можно ликвидировать протечки раз и навсегда. Сейчас с этим уже нет проблем. Мы сделали массу объектов, в том числе очень сложных. Заработали хорошую репутацию. А про Пенетрон знают все. Причем не только специалисты (строители, проектировщики), но и частники, у которых есть свой дом или гараж.

Наталья, не могу не спросить вас о тяжелой женской доле. Женщина-предприниматель, женщина-руководитель – это сложно? Чувствуете ли вы какую-нибудь дискриминацию?

Наталья. Знаете, я думаю, что не только женщине

Военный городок, г. Ставрополь



тяжело заниматься бизнесом. Это в принципе занятие не для слабонервных. Но если касаться лично меня, то мне, наверное, проще, чем другим. У нас с Олегом совместный бизнес. И строгое разграничение обязанностей. Он занимается финансовыми вопросами и проведением работ, а я продажами и всем, что касается маркетинга, рекламы, работы с проектировщиками, органами власти и так далее. Так что я руковожу в основном только менеджерским составом отдела продаж. Хотя бывают моменты, когда приходится иметь дело с теми, кто выполняет ремонтно-строительные работы. И тут, конечно, приходится проявлять жесткость. Так как по-другому, к сожалению, некоторые не понимают.

А клиенты, с которыми вы работаете, доверяют женщине, рассказывающей про сеченые шптрыбы, бетонную смесь и устройство гидроизоляции?

Наталья. Абсолютно все можно продать, имея опыт, знания о товаре и чуточку обаяния. Это я поняла благодаря выставкам, на которых много лет назад продвигала газобетонные блоки. Да, на женщин в стро-

ительном бизнесе смотрят с недоверием. Почему-то считается, что женщины ничего в этой отрасли не понимают. Но здесь на помощь приходит специальная тактика. Сначала улыбка, которая обезоруживает клиента и заставляет его слушать, а потом мозговой штурм, когда ты вываливаешь на собеседника все свои знания. Срабатывает на 100 процентов!

Олег, вы давно занимаетесь строительством. Есть ли здесь какая-то специфика у Ставропольского края?

Олег. Да, специфика есть. И она весьма для нашего бизнеса благоприятна. В нашем регионе много районов, которые находятся в зоне высоких грунтовых вод. Поэтому гидроизоляция является важным фактором при строительстве подвальных и цокольных этажей. Наша деятельность привела к тому, что все больше строительных организаций при новом строительстве отказываются от применения обмазочной гидроизоляции в пользу проникающей. Все чаще применяют и гидроизоляционную добавку в бетон «Пенетрон Адмикс», что позволяет многократно увеличить водонепроницаемость конструкций. Наталья уже сказала, что за последние

Строительство завода по производству меламина, г. Невинномысск

годы у нас появились заводы по производству гидроизоляционных материалов. Но при этом спрос на материалы системы Пенетрон не только не снижается, а, напротив, – увеличивается.

Расскажите немного про ваш коллектив. Есть ли текучка? Кого предпочитаете принимать на работу? Какие требования предъявляете к сотрудникам?

Наталья. Коллектив у нас давно сформирован. Текучки практически нет. Разве что периодически расширяется штат строителей-ремонтников. Но это уже по части Олега. А мои девочки, менеджеры по продажам, все как на подбор: такие милые «пираньи» своего дела! Палец в рот не клади! На любой вопрос могут профессионально ответить. Исполнительные, ответственные, грамотные, педантичные. Словом, мне с ними очень повезло. При этом я, конечно, требовательный руководитель. Считаю, что все должно делаться четко, быстро и качественно. Не люблю нерасторопности. Поэтому в коллективе нерасторопных нет. А еще терпеть не могу бардак и неряшливость. Поэтому требую везде идеальную чистоту. Это касается и внешнего вида сотрудников. И, конечно, в

коллективе все строится на полном доверии друг к другу. Мы не просто одна команда, мы – одна семья. Я не знаю, правильно это или нет, но для меня важно, чтобы отношения в коллективе были добрыми, честными, доверительными.

Что-то многовато у вас требований!

Наталья. Да, кто-то считает, что можно делать все спустя рукава. Но я максималист и перфекционист. Уверена, что ко всем рабочим моментам надо подходить ответственно и профессионально. И всегда нужно добиваться положительного результата. Всегда! И только положительного! Наверное, это сказывается мое спортивное прошлое...

Олег, а вы что скажете?

Олег. Все наши сотрудники, которые имеют отношение к выполнению работ по гидроизоляции, в обязательном порядке сдают экзамен на знание технологии применения материалов системы Пенетрон. А на реальном объекте самое важное для них – выполнять работы в строгом соответствии с планом, качественно и в срок. И я как руководитель несу личную ответственность за

Благодарненский птицекомбинат



всю работу, которую выполняют подчиненные. Поэтому требую от них добросовестного выполнения всех поставленных задач.

А что считаете главным достижением компании?

Олег. Множество довольных клиентов. А еще обращения со стороны других организаций, которые признают нас экспертами в области гидроизоляции. Именно такую репутацию мы завоевывали все эти годы. Ведь важно не продать побольше материала, как делают некоторые. Важно помочь клиенту. Предложить ему реальное и технически грамотное решение проблемы.

Наталья. Знаете, если честно, сейчас очень сложно иметь свой бизнес. И, наверное, то, что наша компания существует в столь непростое время, выполняет заказы, дает людям работать и зарабатывать – это уже достижение. Глядя на то, как закрываются банки, разваливаются предприятия, какую низкую зарплату получают сотрудники многих организаций, я понимаю, что у нас все в норме. А проблемы, которые порой возникают, – всего

лишь мелочи. Тем более что ошибки и сложности делают нас только сильнее! И, конечно же, я согласна с Олегом: доверие наших клиентов – это огромное достижение. Для меня очень важно, чтобы каждый клиент, приходя к нам, точно знал: здесь ему помогут.

А какие планы стоят перед компанией сегодня?

Олег. Планируем закупить современное оборудование для комплексного решения проблем гидроизоляции и антикоррозийной защиты...

Наталья. И не только! Думаем купить новые офисы. Также необходимо приобрести транспорт для выстраивания более эффективной логистики. Словом, расширяемся. И планов очень много! Поэтому и работаем еще больше, чем обычно.

Олег, задам вам как человеку, отвечающему за выполнение работ по гидроизоляции, весьма традиционный вопрос: какой объект вам особенно дорог?

Олег. Вообще-то я считаю, что нельзя разделять

Каскад Кубанских ГЭС





объекты на интересные и неинтересные. В нашей копилке самый сложный с технической точки зрения каскад Кубанских ГЭС, десятки крупных предприятий, сотни типовых жилых домов. А сколько погребов и подвалов! И все эти объекты – важные и ответственные. И каждый из них по-своему интересен.

Будем считать, что вы ушли от ответа! Что ж... закончим разговор о бизнесе. Перейдем к личным вопросам. Расскажите о вашей семье!

Наталья. Семья у нас дружная и крепкая. Мы с Олегом вместе уже двадцать лет. Старший сын Руслан. Ему девятнадцать. Учится на втором курсе Ростовского государственного строительного университета, на факультете «Производство строительных материалов, изделий и конструкций». Продолжатель строительной династии. Ведь его дед, папа Олега, тоже был строителем. Младший сын Альберт. Ему двенадцать лет. Пока еще учится в школе. Но планов продолжить семейное дело у него нет. Хочет стать ресторатором! И, конечно, наш всеобщий любимец – йоркширский терьер Вавилон Джоэль. Вот такая небольшая у нас семья.

Есть какие-нибудь увлечения? Кроме проникающей гидроизоляции...

Олег. Мы очень любим горы. Поэтому дважды в год обязательно тянемся вверх: летом – Архыз, зимой – Домбай. Там красивейшая природа, безумно чистый воздух и очень спокойно. Еще я с удовольствием катаюсь на квадроциклах.

Наталья – мастер спорта СССР по художественной гимнастике. 1990 год



Наталья. А я безумно люблю автомобили! Люблю скорость! Благо работа позволяет много ездить. К тому же мы живем в Невинномысске, а офисы расположены и там, и в Ставрополе. Так что каждый день совершаем хоть и небольшие, но увлекательные переезды.

Наталья, мне кажется, вы от нас что-то скрываете?

Наталья. Скрываю?

Да. Я слышал, что вы как-то связаны со спортом...

Наталья. Конечно! В прошлом я профессионально занималась художественной гимнастикой. И, конечно, любовь к спорту не исчезла. Я регулярно хожу в зал. И, знаете, все посетители фитнес-центра знают, что я занимаюсь Пенетроном. Как-то раз они увидели, что программка моих занятий лежит в брендированной пенетроновской папке. И ребята в зале начали интере-

соваться, что такое Пенетрон. Чтобы не рассказывать всем по отдельности, я устроила небольшой семинар. Включила музыку и, продолжая выполнять упражнения, рассказала о проникающей гидроизоляции в целом и о каждом материале линейки Пенетрон. Так что даже спорт может помочь в продвижении! Впрочем, он вообще помогает. Именно спортивная карьера выработала во мне командный дух, пунктуальность, стрессоустойчивость и умение вопреки всему добиваться поставленных целей. А эти качества необходимы и в бизнесе.

Наталья, Олег! Было очень приятно общаться с вами. Уверен, что ваша компания будет идти только вперед и покорит еще немало вершин, а мы с вами еще не раз встретимся на страницах «Сухого закона»!

Беседовал Евгений Викторов



Олег Петижев – КМС СССР по боксу.
На фото: в нижнем ряду второй слева, 1986 год

