

ИВАНОВО: ГОРОД НЕВЕСТ И... ПЕНЕТРОНА

Сегодня каждый знает, что Иваново – это город невест. Такая молва пошла об этом месте давным-давно, когда здесь, как на дрожжах, росли и крепились многочисленные ткацкие заводы, на которых, в отличие от других мануфактур того времени, трудились преимущественно женщины. Впрочем, еще в 30-е годы прошлого века в Ивановской области начали строить машиностроительные заводы. Так что структура экономики существенно изменилась, а стереотип остался. Но в центре нашего внимания вовсе не местные красавицы. Мы хотим познакомить вас с человеком, который – при помощи друзей и коллег – сделал Иваново еще и городом Пенетрона. Это Сергей Синицын, учредитель компании «Уютный двор», представляющей интересы холдинга «Пенетрон-Россия» в Ивановской области.

Нынешние студенты даже не подозревают, что когда-то в армию забирали прямо из техникумов и институтов: стукнуло 18 – будь добр, отдай долг родине. А это как раз ваш случай. Как сложилась судьба потом?

После армии вернулся в Ивановский машиностроительный техникум, доучился и пошел работать в текстильную компанию...

Уже здесь чувствуется региональный колорит. Кажется, текстильная промышленность до сих пор является важной частью экономики Ивановской области. Кем же вы там трудились?

Начинал с закройщика, а закончил работать водителем-экспедитором. После этого пошел в фирму по утилизации и переработке драгметаллов. Времена были тяжелые, зарплату как таковую не платили, так что приходилось подрабатывать где только можно. И с деньгами было то густо, то пусто.


Потом устроился в такси на свободном графике. Параллельно ездили с другом по области: торговали китайскими шмотками, взятыми на реализацию у друзей. Обувью еще торговали. Даже рыбой вяленой, причем в Москве, прямо у станций метро. И, конечно же, комплектами постельного белья.

Куда ж без них!

Да... Ездили по всей России, продавали постельное, и, надо сказать, это дело казалось нам интересным. Что тут скажешь? Молодые были...

Весь российский рынок был тогда молодым и диким. Но постепенно ситуация изменилась. Пришло время более серьезных проектов.

Действительно, в 2004 году мы с друзьями решили открыть цех по производству тротуарной плитки. Тогда это было очень актуально. Открыть-то открыли, вот только производство было слабовато. Я тогда как раз за него отвечал. Вкалывал с рабочими наравне. Обычно вставал туда, где не справлялись и не успевали. Короче, закрывал слабые места. С самого начала старался модернизировать производство и облегчить процесс выполнения работ. Всегда стремился попасть к конкурентам: подсматривал и внедрял их фишки. Но бизнес был сезонный, и, чтобы не сосать лапу зимой, пришлось вникать в общестроительные работы. Так, собственно, мы и залезли в стройку. А это привело к открытию фирм, получению лицензий, вступлению в СРО...



Синицын

Сергей Вячеславович

Родился 19 октября 1975 года в деревне Ворятино Комсомольского района Ивановской области

Образование:

Ивановский машиностроительный техникум.

Карьера:

Работа на тепстильном предприятии, в службе такси, в компании по переработке и утилизации драгметаллов. С 2004 года – ИП и совместное с друзьями производство тротуарной плитки. С 2005 года – соучредитель ООО «Своя усадьба». С 2009 года – учредитель ООО «Уютный двор» – официального дилера холдинга «Пенетрон-Россия» в Ивановской области.

Объекты:

Дом-музей Левитана в Плесе, здание Сбербанка и общежитие МЧС в Иваново, гидротехнические сооружения «Нижняя Запрудка», плотина на реке Ирмес.

Семья:

Женат, пятеро детей.

Домашние животные:

Жизнь в деревне рядом с городом позволяет держать не только кота и кошку, но и куриц, гусей и уток, индюков и кроликов.

Увлечения:

Спорт, пчеловодство.

Теперь понятно, как вы оказались в этом бизнесе. А как впервые познакомились с Пенетроном?

Мы увидели его на выставке в Ярославле.

Вот слушаешь такие истории и понимаешь, что выставки все же играют (или, по крайней мере, играли) очень большую положительную роль в продвижении новых материалов и технологий.

Честно скажу, что тогда Пенетроном больше заинтересовался мой друг и партнер Сергей Пухов. Мы с ним всегда и везде ездили вместе. Он прямо загорелся этой идеей. Я же отнесся, скорее, скептически. Но особых вложений не требовалось, и мы решили попробовать. Проведя анализ рынка, поняли, что ближайший город, в котором можно купить материалы системы Пенетрон, – это Москва. Выяснили также, что у нас в Ивановской области вообще нет конкурентов по выполнению работ с применением проникающей гидроизоляции.

Выходит, что вы закупили первую партию Пенетрона лишь после того, как убедились, что он будет востребован на рынке. Хорошо бы всем так же основательно подходить к изучению подобных вопросов.

Тогда мы сделали несколько закупок, и нас заметили. Предложили дилерство. Мы согласились. Были приятно удивлены, когда уже

в следующем году нас пригласили на Международную дилерскую конференцию холдинга «Пенетрон-Россия», проходившую в Египте в 2010 году. Вот тогда случился настоящий прорыв. Мы почувствовали себя частью огромной команды и по-настоящему заболели Пенетроном. До сих пор с теплотой вспоминаем ту первую для нас конференцию.

С бизнес-климатом у нас в стране всегда было не все благополучно. Вот и сегодня многие боятся перестать работать «на дядю» и начать собственное дело. Поделитесь вашим опытом: тяжело было в начале пути?

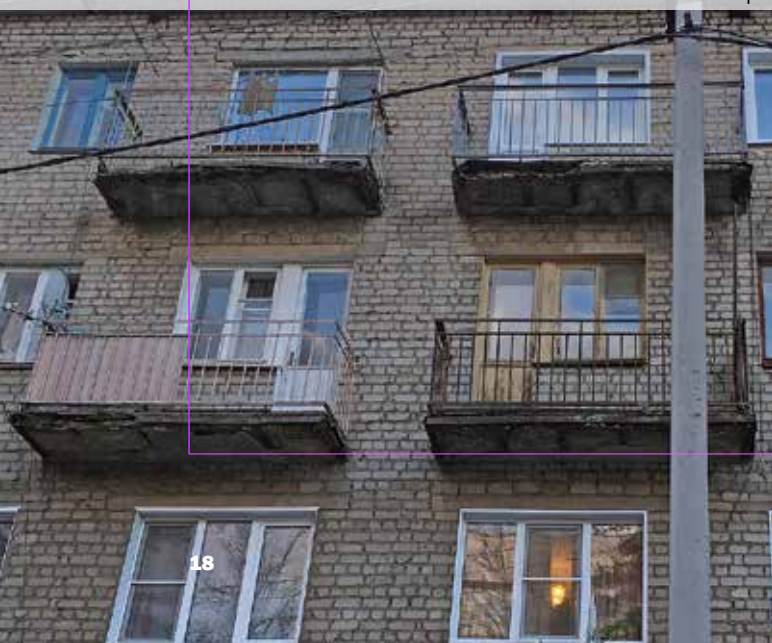
Конечно, тяжело. Нехватка оборотных средств, как следствие, привлечение кредитных денег. И вот ты просто работаешь на выплату банковских процентов. А рентабельность строительного бизнеса и тогда была не так уж высока.

Как-то пессимистично получается...

Вовсе нет. Трудности... они есть всегда. Вопрос в том, как ты к ним относишься. Когда мы открывали фирму, было такое мнение: если два года продержишься, то дальше уже легче будет. От себя скажу: если ты эти два года не будешь пахать с утра до утра, то третьего года у твоей фирмы уже точно не будет.

Вот и главный совет новичкам: вкалывать, не покладая рук. Пожалуй, этот совет работает в любом

Ремонт балконов с применением материалов «Скрепа»



бизнесе. А что скажете тем предпринимателям, кто впервые берется за Пенетрон?

Я бы рекомендовал сначала хорошенько поучиться и не раз съездить на школу гидроизоляровщика. А еще – поддерживать контакт с опытными пенетронщиками, чтобы в нужный момент посоветоваться или проконсультироваться.

Обычно дилеры холдинга «Пенетрон-Россия» начинают с продаж, а уже потом – под напором страждущих клиентов – берутся за выполненные работ. У вас, насколько я понимаю, ситуация была противоположная.

Да, я уже говорил, что наша компания занималась строительными работами, так что сначала мы стали применять Пенетрон и лишь спустя некоторое время перешли к продажам. При этом надо понимать, что Пенетрон – это серьезный продукт, поэтому продавать его, как пирожки, не получится. Мы первым делом обучили всех менеджеров работе с материалами, провели большую аттестацию и лишь после этого пустили их работать с клиентами. Такой подход, конечно же, сыграл большую роль: люди охотно покупали материал после грамотных консультаций.

Сергей, а как вы подбираете сотрудников? Чувствуете нехватку профессионалов? Есть ли в вашей компании текучка кадров?

Основной костяк коллектива сформировался еще в 2005 году. Мы давно знаем друг друга, с кем-то работали вместе в других компаниях. Короче говоря, распределение обязанностей отработано до автоматизма. Конечно, когда набираем много заказов, порой что-то не успеваем и даже ругаемся из-за этого. Но это никогда не отражается ни на работе, ни на атмосфере в коллективе. Короче говоря, в своих ребятах я уверен. А что касается текучки, то она есть всегда. Каждый год мы набираем в штат дополнительно по три-четыре человека и в течение года теряем большую часть из них. Кого-то не устраивает зарплата, кого-то перспективы, кого-то специфика работы.

Компании, как и государства, бывают авторитарными или – условно – демократическими. Как бы вы охарактеризовали «политический режим» в вашей фирме?

У нас, скорее, демократия: на планерке может выступить каждый, его обязательно выслушают, и если предложение стоящее – оно воплощается в жизнь.

А что вы считаете самым большим достижением за время работы в строительном бизнесе?

Наверное, само существование нашей компании. Многие наши конкуренты позакрывались или отошли от стройки, а мы есть, мы работаем и работаем, надо сказать, неплохо.



Дом-музей Левитана. Герметизация швов, гидроизоляция вводов коммуникаций
ссылка на фото: <https://f.otzyv.ru/f/13/01/116870/080915224955.jpg>



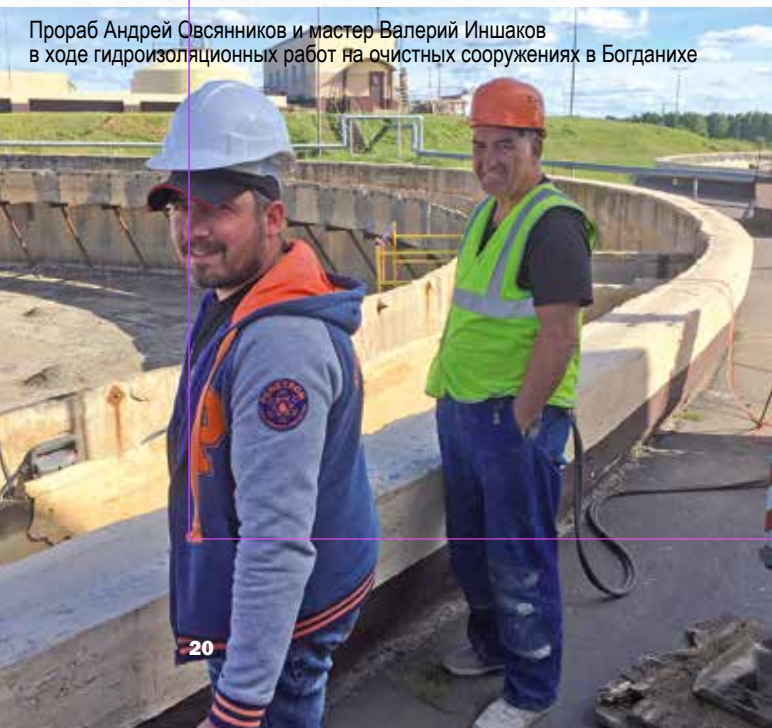
Ремонт очистных сооружений

Можете определить круг задач, которые сейчас стоят перед вами?

Все просто: быстрее, выше, сильнее. Вот наши вечные задачи. А если серьезно, то есть несколько проектов, над реализацией которых мы сейчас работаем. Во-первых, это реконструкция комплекса очистных сооружений в Богданихе. Прорабом там поставлен опытный пенетронщик Андрей Овсянников. Он учился в школе гидроизолировщика и активно участвует во всех конференциях группы компаний «Пенетрон-Россия». Так что уверен, что сделаем все качественно и в срок.

Кроме того, продолжается реконструкция Тезянской шлюзовой системы. И сегодня уже очевидно, что мы выполним контракт, рассчитанный на три года, за два.

Прораб Андрей Овсянников и мастер Валерий Иншаков в ходе гидроизоляционных работ на очистных сооружениях в Богданихе



Пятилетку в четыре года... Да, оказывается, советские лозунги проще осуществить в рыночных условиях.

В этом году у нас в Иваново будет реализован еще один важный проект – благоустройство площади Ленина. Там уже запроектировано устройство фонтана с применением материалов системы Пенетрон.

Работы, я смотрю, хватает. А какой объект вам кажется наиболее интересным?

Это, безусловно, реконструкция Тезянской шлюзовой системы. В этом проекте есть все: от вибропогружения шпунтов до пуско-наладочных работ системы поднимания-опускания шандоров. Прибавьте к этому ремонт поверхности промежуточных опор-быков (один из основных элементов сбросного шлюза. – Ред.), и получится бесценный опыт, который очень пригодится нам в дальнейшем.

Это точно! Порой такие знаковые и невероятно сложные объекты позволяют компании совершить рывок и выйти на качественно новый уровень. Кстати, мы так ничего не сказали о вашей родной Ивановской области. Как работаете в этом регионе?

Я считаю наш регион достаточно сложным в гидрогеологическом плане: болотистая местность, высокий уровень грунтовых вод, пучинистые грунты. А еще слабо проработанные проекты или вообще проекты типа «строй, как у соседа». Все это создает порой не самые



Реконструкция Тезьянской шлюзовой системы

комфортные условия для проведения работ и, самое главное, для выполнения гарантийных обязательств. К примеру, на одном из объектов мы привлекли к инъектированию компанию-субподрядчика из соседнего региона. Так вот, после нескольких гарантийных выездов они сказали, что у нас аномальный регион и они больше в нашу область не приедут. Такие вот дела.

Да, у нас в России что ни регион, то аномалия. Но опыт многочисленных дилеров холдинга «Пенетрон-Россия» показывает, что все эти аномалии не мешают продвигать бренд Пенетрона. Как у вас обстоят дела с продвижением?

За девять лет работы на строительном рын-

ке Ивановской области мы уже достаточно заявили о себе: область-то небольшая, так что все основные игроки рынка нас хорошо знают. Для этого мы – до прошлого года – участвовали во всех строительных выставках региона (сейчас с развитием интернет-рекламы это стало неактуальным). Кроме того, используем наружную рекламу, размещаем баннеры, ведем индивидуальную работу. Особенно с проектировщиками. Мне очень нравится общаться с ними. Начинаешь выведывать: что лучше, чем Пенетрон, чем лучше, есть ли подтверждение качества материала, кто выполнял работы, как происходит эксплуатация объекта. В конце разговора обычно удается заинтересовать любого специалиста и оставить в подарок Технологический регламент.



Работы на столь сложном объекте, как сбросный шлюз, дают самый богатый опыт

