

# ИНЖЕНЕР ОТ ГИДРОИЗОЛЯЦИИ

*Наш герой – омский дилер холдинга «Пенетрон-Россия» Сергей Филимонов – настоящий инженер. Не хуже тех, что в прошлом веке запускали первые паровозы и налаживали мануфактурное производство. Сначала Сергей строил коммунизм в отдельно взятом хозяйстве, а потом заинтересовался удивительными кристаллами, способными закупоривать поры и микротрещины бетона. Так появился его бизнес – компания «Центр-Система», которая разрабатывает и претворяет в жизнь самые сложные технические решения по гидроизоляции.*

*Сергей, насколько я знаю, после школы вы отслужили в армии. Причем парень из глубинки попал не куда-нибудь, а сразу в Кремль. Как развивались события дальше?*

Да, служил я действительно в Москве – в так называемом Кремлевском полку. А после армии поступил в Омский сельскохозяйственный институт – на инженера-механика.

*С чем связан такой выбор?*

Чтобы ответить на этот вопрос, нужно вспомнить атмосферу тех лет. Мы жили в деревне. Совхоз был крепкий, образцово-показательный. А инженеров в то время было немного. Их очень уважали. И неспроста: инженеры были настоящим передовым отрядом того времени, они обладали огромными знаниями, могли решить любой технический вопрос. Так что я, как и многие другие мальчишки, хотел стать не космонавтом или летчиком, а инженером.

*Да, это были настоящие герои!*

Точно! К тому же работа была перспективной. Можно было стать главным инженером совхоза, что я, кстати, и сделал. Потом директором. А потом пойти вверх по партийной линии. Именно такую перспективу передо мной рисовали старшие товарищи. Так что в сельхозинститут я шел вполне осознанно, руководствуясь не только романтическими представлениями.

*После учебы вы вернулись в родную деревню, прямо-таки молниеносно стали главным инженером совхоза. Но потом почему-то переехали в Омск.*

Переехались. Во-первых, началась перестройка, и работа в деревне казалась уже не такой важной и перспективной. Во-вторых, подросли дочери. Им нужно было учиться, а расставаться с ними на долгие пять лет как-то не хотелось. Вот мы и переехали всей семьей. И сегодня, оглядываясь назад, я думаю, что это был правильный выбор.

*Я все жду, когда же в этой истории появится Пенетрон?*

Еще не скоро. Сначала мне довелось потрудиться заместителем директора хлебозавода, затем работал немного в Омскэнерго – заместителем начальника департамента – и только после этого обзавелся собственным бизнесом. Дела шли весьма успешно. А потом произошло несколько совпадений, определивших, как впоследствии оказалось, мое будущее.

*Так-так, интересно...*

Мы к тому времени заканчивали строительство собственного дома. Оставалось надежно защитить его от воды. В связи с этим я начал искать лучшее техническое решение. Узнавал везде, консультировался. Лучшие специалисты, люди, которым я доверял, рекомендовали совершенно неизвестную мне проникающую гидроизоляцию Пенетрон. Решил попробовать. Привез материал из Новосибирска: у нас его было невозможно достать. Применил. И получил стопроцентный результат.

Потом пришлось ремонтировать собственные производственные помещения. Там были серьезные проблемы с гидроизоляцией. Рубероид, который меняли чуть ли не каждый год, постоянно рвался. И Пенетрон вновь помог решить проблему раз и навсегда. Это была последняя капля. Я начал исследовать рынок гидроизоляционных материалов Омской области. Материалы системы Пенетрон тогда были почти никому не известны. В нашем регионе они практически не применялись. Зашел на сайт группы компаний «Пенетрон-Россия», позвонил и обсудил вопросы дилерства.

*Почему-то я не удивлен, что инженер сделал выбор в пользу Пенетрона. Людям с техническим образованием всегда интересно разбираться в его уникальных свойствах. Но*

## ФИЛИМОНОВ СЕРГЕЙ АЛЕКСЕЕВИЧ

Родился 27 октября 1955 года  
в г. Омске

### Образование:

Высшее, 1981 году окончил Омский сельскохозяйственный институт, факультет механизации, инженер-механик

### Карьера:

1981–1883 гг. – гл. инженер совхоза «Ленинградский»  
1983–1995 гг. – директор Агроснаба  
1995–2001 гг. – зам директора Хлебозавода  
С 2001 г. – предприниматель  
С 2009 г. – директор ООО «Центр-Система»

### Объекты:

Станция метро «Пушкинская», резервуары для воды ОАО «Омскводоканал», животноводческий комплекс «Титан-Агро», коттеджный поселок Старгород, зернохранилище в Калачинске

### Семья:

Жена Лена, дочери Марина и Любаша,  
внуки Влада, Глеб, Лев

### Домашние животные:

Кот британец Баксик

### Увлечения:

Охота



*тяжело ли было выходить на рынок с относительно новым и неизвестным продуктом?*

Почти каждый начинает свой бизнес методом проб и ошибок. Только так можно чего-то добиться.

*Все знают, что в Петербурге и его окрестностях сложные грунты, поэтому спрос на гидроизоляцию очень высок. Как обстоят дела в вашем регионе?*

В Экологическом паспорте Омской области сказано, что отличительной чертой нашей территории является повсеместное распространение водоносных и относительно водоносных отложений с высокой водопроницаемостью. Так что гидрогеологические особенности региона предполагают применение специализированных строительных материалов с высокими показателями водонепроницаемости.

*Значит, без Пенетрона здесь не обойтись. Да, это так. Практически все здания и сооружения*

нуждаются в серьезной гидроизоляции. Намазать как попало и забыть не получится. Поэтому завоевывать рынок приходится каждодневной и скрупулезной работой. К тому же нас интересует долговременное сотрудничество, а не одноразовые контракты.

*Расскажите подробнее о вашей компании. Насколько я понял, вы не только продаете гидроизоляцию, но и выполняете работы.*

Мне кажется, что, занимаясь материалами системы Пенетрон, просто невозможно ограничиться одними продажами. Сначала у покупателей возникают вопросы о техническом сопровождении работ, потом поступают предложения сделать гидроизоляцию объекта под ключ. Вот мы и стараемся оказывать соответствующие услуги.

Так что наш коллектив складывается из офисных работников и бригады специалистов-гидроизолировщиков. Задача первых – найти клиента и продать материал. За-

дача бригады – качественно и в срок выполнить работы любой сложности. Пока и то и другое у нас получается!

*И как вы справляетесь с этим двуглавым коллективом – белыми воротничками и брутальными гидроизолировщиками?*

Мой стиль руководства – это постоянное личное участие в работе. Нужно много трудиться самому и требовать того же от подчиненных. Работает безотказно!

*Многие жалуются на текучку и сложности в поиске кадров...*

Коллектив у нас не очень большой и очень стабильный. Никакой текучки нет. Хотя сформировать его было действительно нелегко.

*Больше всего меня интересует, где вам удалось найти квалифицированных специалистов по гидроизоляции?*

Еще на заре работы с Пенетроном мы отправили наших сотрудников в Школу гидроизолировщика, которую проводит СРО «Российский союз производителей и поставщиков проникающей гидроизоляции». С тех пор они набрались опыта и теперь выполняют работы по гидроизоляции как на гражданских, так и на промышленных объектах по всему региону – от подвала в гараже до станций метрополитена!

*Постойте, разве в Омске есть метро?*

К сожалению, нет. Его начали строить еще в 1992 году, но из-за нехватки финансирования работы постоянно затягивались и откладывались на потом. Сейчас проект заморожен. Тем не менее нам удалось поработать на одной из станций. Это был очень интересный опыт.

*Если не секрет, расскажите о нем подробнее!*

В 2008 году мы предложили научно-производственному объединению «Мостовик» закупать гидроизоляционные материалы Пенетрон для строящегося метрополитена. В результате переговоров заказчик поставил условие: продемонстрировать работу наших материалов, то есть выполнить небольшой объем показательных работ на одной из станций метро. Впрочем, объем оказался не таким уж и небольшим. Представьте себе заглубленное помещение с потолком высотой шесть метров. И на потолке стыки плит общей протяженностью сто метров. И все стыки не просто текут. Из них, как из ведра, непрерывным потоком хлещет вода. Только нас это нисколько не испугало. Бригада из трех человек оперативно и квалифицированно выполнила работу за три дня. Все это время за нашими действиями постоянно наблюдало несколько представителей заказчика. Они чуть ли не пари заключали: устраним мы протечки или нет. В результате наши контролеры были приятно удивлены, а руководство НПО «Мостовик» подписало с

Нефтеперерабатывающий завод



нами договор. Более того, нас еще попросили устроить мастер-класс для метростроителей.

*А есть еще какой-нибудь объект, о котором вы с удовольствием вспоминаете?*

Конечно! Вот, к примеру, запомнился мне один из самых первых крупных объектов – зернохранилище в Калачинском районе Омской области. Нам предложили выполнить гидроизоляционные работы подземной галереи. Однако главный инженер предприятия весьма скептически отнесся к нашему техническому решению. Оказалось, что мы были далеко не первым подрядчиком, который брался за это дело. Уже четыре конторы пытались устранить протечки, но никто с этой задачей так и не справился. «Все красиво говорят и много обещают, – сетовал главный инженер зернохранилища, – тем не менее воды до сих пор по колено. А хочется ходить по галерее не в болотных сапогах, а в нормальных туфлях!»

Мы поняли, что убеждать его бессмысленно. В чудодейственные свойства Пенетрона он не верил. Пришлось рискнуть и начать работы без предоплаты. Занимались этим объектом ровно месяц. При этом никто нас не контролировал и в галерею даже не заходил. И вот пришло время подписывать акт приемки выполненных работ. Вся комиссия спустилась в галерею, предварительно надев резино-

вые сапоги. И только тот самый главный инженер был... в лаковых туфлях. Видели бы вы, с каким азартом он рассказывал коллегам о том, что здесь применена новая технология гидроизоляции. После этого мы продолжили работать в других проблемных зонах зернохранилища. И даже делали частные дома для работников предприятия.

*Словом, лучше один раз показать, как работает Пенетрон, чем сто раз об этом рассказать.*

Безусловно!

*Но все же, я подозреваю, рассказывать тоже приходится. Каким методам продвижения вы отдаете предпочтение? Кого считаете основной целевой аудиторией?*

Наша главная задача – постоянное увеличение доли Пенетрона на региональном рынке гидроизоляции. Для этого нужно охватить абсолютно все отрасли, так как проблемы с гидроизоляцией есть практически везде. Мы планомерно проводим эту работу.

Во-первых, активно работаем с потенциальными клиентами. Устраиваем для них презентации и обучающие семинары. С удовольствием впрягаемся во всевозможные конкурсы и тендеры, выполняем показательные ра-

Очистные сооружения



боты и, таким образом, наглядно демонстрируем преимущества Пенетрона. Короче говоря, и словом, и делом заставляем всех – от строителей до проектировщиков – поверить в нас и в наши материалы.

Кроме того, мы всегда участвуем в основных специализированных региональных выставках и конференциях. Сегодня часто говорят, что эта деятельность теряет эффективность, но мы пока не готовы от нее отказаться.

И последнее, но не менее важное. Мы вкладываем значительные средства в рекламу. Это и публикации в прессе, и реклама в интернете, и размещение наружной рекламы, что позволяет охватить самую широкую аудиторию.

Все это, безусловно, приносит свои плоды. К примеру, в нашем регионе очень много крупных оборонных предприятий, которые подчиняются напрямую Москве.

Соответственно их тендеры в основном выигрывают столичные фирмы. Но в вопросах гидроизоляции мы успешно конкурируем с ними и заключаем контракты с предприятиями военно-промышленного комплекса.

*Сергей, но ведь вы когда-то работали в сельском хозяйстве. А эта отрасль сейчас неплохо развивается, стремясь заместить импортные продукты питания. Сотрудничаете ли вы с предприятиями агропромышленного комплекса?*

Очень правильный вопрос. В прошлом году мы как раз активизировали работу в этом направлении. Пытаемся охватить все более-менее крупные сельскохозяйственные предприятия.

*Кстати, раз уж мы заговорили о вашей прежней работе... Какой опыт и какие каче-*



*ства вам больше всего помогают в нынешнем бизнесе?*

За многие годы работы я привык брать на себя ответственность за дело, которым занимаюсь, за счастливое детство своих детей и внуков, за финансовую независимость семьи. Эта ответственность очень важна в любом деле, в том числе в бизнесе.

*Как опытный бизнесмен и человек, который все знает о работе с Пенетроном, что вы посоветуете тем, кто только начинает работать с этим материалом?*

Самое главное в любом бизнесе, как мне кажется, – жестко контролировать финансы и четко выполнять договорные обязательства.

Во-вторых, очень важно правильно поставить цель, наметить пути ее достижения и постоянно двигаться в этом направлении. А когда цель достигнута, не почивать на лаврах, а ставить новую. А потом еще одну. И так всю жизнь. Без этого бизнес не построишь.

Третье: в нашем бизнесе очень важно донести информацию о Пенетроне до потенциальных потребителей. Это и есть гарантия будущих продаж. Для нас нет разницы, покупает клиент десять килограммов или десять тонн. Мы всегда поможем и обеспечим консультационно-информационное сопровождение проекта.

И последнее. Наш офис работает по субботам, когда приходят в основном частные лица. Они ведь тоже приносят неплохой доход. И об этом нельзя забывать. Удобство клиента – это очень важная штука в любом бизнесе.

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

Самое главное для меня – это моральное удовлетворение от работы. Это клиенты, которые говорят «спасибо», безгранично нам доверяют и рекомендуют Пенетрон своим знакомым. Вообще, название «Служба спасения бейтона» очень подходит для нашего бизнеса. Ведь клиенты приходят к нам со своей проблемой, со своей болью. Они ждут помощи. И мы ее просто обязаны оказать. Так что в первую очередь мы спасатели, а уже потом – продавцы.

*Закончим блок деловых вопросов и перейдем к вопросам личным. Расскажите о вашей семье.*

Моя семья – это крепкий тыл: жена Лена, которая всегда рядом. Это дочери Марина и Любаша. Это два зятя, Слава и Костя. И самое главное – продолжение жизни – внуки Влада, Глеб и Лев.

*Ого! Значит, вы не только счастливый отец, но еще и дед!*

Да, нас в семье уже девять человек, и это мои самые любимые и родные люди.

*Никого не удалось привлечь к вашему гидроизоляционному бизнесу?*

В 2007 году жена оставила государственную службу и с тех пор работает со мной: отвечает за финансы, маркетинг, рекламу и подготовку документов по договорам подряда.

*Действительно, крепкий тыл! А есть у вас какие-то увлечения, кроме Пенетрона? Или бизнес отнимает все время?*

Нет, немного свободного времени я всегда оставляю для главного увлечения – охоты. Уже много лет это мое любимое хобби. Причем очень многогранное и интересное. Ведь охота – это и профессиональное оружие, и машина, и снегоход, и даже катер!

*Да вы прямо профессиональный охотник! Можете вспомнить какой-нибудь интересный случай, связанный с этим увлечением?*

Интересных случаев на охоте всегда много. Вот, к примеру, однажды я остался без трофея. Дело было весной – как раз в начале охотничьего сезона. Пробираясь через болото, я услышал какой-то звук. Вскоре метрах в десяти сильно зашевелился камыш и оттуда выбежала семья кабанов. Я остановился. Маленькие кабанята бежали в центре, а взрослые обрзовали вокруг них кольцо, защищая малышей от опасности. Это было очень трогательно, так что на курок я, конечно, не нажал.

Кстати, охота может быть полезна и для бизнеса. Здесь знакомишься с очень интересными людьми. Так завязываются и деловые контакты.

*Но ведь у вас большая семья, так что одной охотой, я подозреваю, дело не ограничивается.*

Семьей мы часто собираемся на даче. А еще очень любим отдыхать на воде. Так что с удовольствием выезжаем к морю. Родные лица, солнце, море – все это очень заряжает энергией.

*Уверен, что это интервью тоже зарядит энергией наших читателей. Спасибо за ответы!*

Беседовал Евгений Викторов