



Я больше скажу, мы с готовностью и благодарностью воспринимаем практику, знания, да, пожалуй, всю инновационную суть бренда «Пенетрон». Честно говоря, ведь на деле мало у кого есть чему всерьез поучиться. «Пенетрон-Россия» в этом смысле – одно из немногих счастливых исключений. Мы можем не разделять каких-то моментов в торговой политике, в структуре построения бизнеса. Хотя, если вдуматься всерьез, не разнообразим ли мы как раз и сильны?

Микробизнес, на мой практический взгляд, менее защищен перед катаклизмами. Рыночная среда агрессивна – ну, вроде стоков в очистных сооружениях (улыбается. – Ред.). Сколько маленьких компаний сошли за это время с дистанции. А мы вместе с холдингом «Пенетрон-Россия» проходим через очень непростые периоды – с гордо поднятой головой и взглядом вперед. Что холдингу важно? – думаю, что важно растущее партнерство, толковые, «четкие», главное, финансово стабильные дилерские компании.

– Вы продаете материалы системы Пенетрон, но также и выполняете работы. Каковы плюсы, а может быть и минусы такой организации?

– Пожалуй, в нашем случае только плюсы. Да, наш монтажный отдел выполняет работы и по гидроизоляции в том числе. Плюсы, как нам кажется, очевидны. ГК «Пенетрон-Россия» регулярно проводит «Школу Гидроизолировщика», обучая практическому применению производимых материалов. Когда делаешь все своими руками, то лучше понимаешь процесс, принцип действия, узнаешь особенности и

нюансы работы с тем или иным материалом. Советы можешь дать уже, исходя из практики и с учетом всевозможных подводных камней. И тогда твои советы будут более убедительными и более ценными для клиента. Соответственно, и сам можешь лучше понять клиента, который обратился к тебе за помощью, точнее определяешь его потребность, точнее подбираешь оптимальное решение, в том числе нестандартное. Порой достаточно просто взглянуть на потенциальный объект.



Менеджер Вика Колесниченко
в «Школе Гидроизолировщиков»



Заливка бетонной плиты с добавкой «Пенетрон Адмикс»

Наша компания давно на рынке, и я понимаю, что просто перепродажа в скором времени станет неинтересной, атрофируется. И тогда кто-то должен будет остаться в конце «рыночной пищевой цепочки». А чтобы не оставаться, нужно совершенствоваться, опережать события, быть лучше конкурентов. Выполняя работы, мы становимся более ценными, у нас появляется преимущество: мы знаем чуть лучше, мы можем чуть больше. В итоге из маленьких «чуть» складывается веский аргумент «за Изосистему».

– *Насколько помогает известность бренда «Пенетрон»?*

– Отлично и, думаю, что тут других мнений просто нет. Однако же много наших естественных (улыбается. – Ред.) отечественных помех. Связаны они, в том числе, с нашим российским менталитетом: сделать сейчас как-нибудь, а там переделаем – зато работа будет. Мы работаем с высококачественным продуктом. Бывает сложно убедить людей в том, что наш материал действительно отлично работает и превосходит подавляющее большинство «аналогов». К тому же конкуренция остается крайне недобросовестной: иные могут наобещать чего угодно, лишь бы продать. А переубеждать людей потом очень сложно. Впрочем, это все известные трудности. Но мы трудностей не боимся (улыбается. – Ред.) и, мне кажется, неплохо с ними справляемся.

– *Какие материалы линейки Пенетрон наиболее востребованы?*

– В части продаж наибольшей популярностью пользуется добавка в бетон «Пенетрон Адмикс». В работах с

появлением смолы «ПенеПурФом 65» чаще используем этот материал. Но вообще, мы стараемся не заикливаться на стандартных решениях и всегда используем новинки в работе и клиентам предлагаем попробовать уникальные и нестандартные решения.

– *Что обеспечивает рост? Какие сферы, какие группы объектов?*

– В этом году активизировали контакты со старыми партнерами. Это застройщики коммерческих и жилищ-





ных комплексов: здесь материалы системы Пенетрон идут для гидроизоляции фундаментов и заглубленных сооружений. Участвуем в федеральном проекте по застройке жилья эконом-класса в пригородных территориях под городами-миллионниками – так называемые «малые города». Это малоэтажное строительство «бюджетного» варианта. Здесь также, как правило, гидроизоляция подземных сооружений и коммуникаций.

Но есть и технически сложные объекты – в структурах Газпрома в Оренбурге: резервуары цикла переработки охлажденной технологической воды. Резервуары на предприятии «Куйбышевгазот» в Тольятти, на заводе «Cersanit» в Сызрани, градирни на ТЭЦ в Самаре и другие.

– *Олег Александрович, а что скажете о вашем дружном коллективе? Как обычно, каждый сотрудник на счету?*

– У нас на деле дружный и целеустремленный коллектив. Компания не так велика, всего 40 человек, поэтому развита взаимозаменяемость, все готовы прийти друг другу на помощь. Впрочем, у каждого своё «амплуа». Кто-то скрупулезен в плане сбора и анализа информации. У кого-то лучше получается контакт с потенциальным клиентом. Другие бдительно следят за техническими новинками, новыми технологиями. Это важное качество для выявления конкурентных продуктов, решений, а значит, для выявления собствен-

ных преимуществ. У большинства сотрудников дружелюбные взаимоотношения и во внерабочем плане. А в общем, каждый чувствует себя членом дружной, позитивной и плодотворной семьи.

– *Какие компания выделяет для себя приоритеты в ближайшей перспективе?*

– Сейчас мы, пожалуй, добираем то, что выпускают из рук наши конкуренты. Но также существенно оптимизируем бизнес под будущие задачи. В структуре компании добавляется технический отдел. Он будет заниматься крупными промышленными предприятиями: энергетика, атомная промышленность, машиностроение. Намерены усилить позиции в регионе «Большой Волги». Одновременно с этим формируется служба, которая будет вооружена всем необходимым оборудованием для выявления проблем с выездом на место действия: тепловизоры, системы проверки бетона методами неразрушающего контроля и так далее. Также формируется собственное проектное бюро. Таким образом, компания «Изосистема» сможет предложить весь комплекс работы с партнером – от экономического обоснования и разработки проекта до поставки, монтажа и постгарантийного обслуживания. Надеюсь, что все это поможет нам с еще большей уверенностью смотреть в будущее.



Дружный коллектив встречает Новый год