

ПЕНЕТРОН С КАВКАЗСКИМ КОЛОРИТОМ

Еще в детстве, вычерпывая воду из подвала, наш герой понял, что спасти от этой вредной стихии может только чудо. По прошествии многих лет он столкнулся с этим чудом на одной строительной выставке и решил связать с ним всю жизнь. Вы скажете, что подобные совпадения бывают разве что в сказках. Может быть. Но холдинг «Пенетрон-Россия» уже давно научился превращать сказки в самую настоящую быль. Еще одно подтверждение этому вы найдете в интервью с Русланом Курбановым – дилером ГК «Пенетрон-Россия» в Дагестане.

– Руслан, как же так случилось, что дипломированный эколог, долгие годы трудившийся в нефтяной компании, начал заниматься гидроизоляцией?

– Впервые с проблемой гидроизоляции я столкнулся много лет назад. Тогда, приезжая к деду в гости, мы с братьями постоянно выносили воду из подвала. Каждую весну и осень там собиралось ведер шестьдесят-восемьдесят. Короче говоря, работы хватало...

– Вполне типичная ситуация, которая знакома, пожалуй, каждому владельцу частного дома.

– Уже тогда я задумался, как же победить в этой вечной борьбе с водой раз и навсегда. Прошли годы, и как-то мне довелось очутиться в Абхазии как раз в то время, когда там проходила строительная выставка. Неудивительно, что мое внимание привлек стенд Группы компаний «Пенетрон-Россия», посвященный современным технологиям гидроизоляции. Хорошо помню, как просто и убедительно рассказывала про Пенетрон руководитель московского представительства Ирина Григорьева. Ее захватывающая презентация сделала свое дело. Буквально через несколько месяцев мы стали полноправными дилерами холдинга в Дагестане.

– В каком году это было?

– В 2005-м.

– Значит, ваша компания уже успела отпраздновать десятилетний юбилей и преодолела массу трудностей. Расскажите о них.

– Да, начинать свой бизнес всегда нелегко. Но каждодневная напряженная работа и терпение в конце концов приводят к успеху.

– И все же в чем заключалась главная проблема?

– Понимаете, у людей есть определенные глубоко укоренившиеся стереотипы по поводу строительных материалов. К примеру, считается, что гидроизоляция – это такая черная субстанция. Все ведь привыкли к смоле, битуму, гудрону и прочим традиционным, но не слишком эффективным материалам. Пенетрон в этот ряд явно не вписывается. Так вот, сломать этот стереотип и было главной проблемой.

Сразу скажу, простая реклама здесь не особенно помогала: уж очень необычный и революционный продукт мы предлагали. Приходилось настойчиво, изо дня в день, посещать строительные рынки, строительные объекты, профильные учреждения и выставки, рассказывать, показывать, устраивать бесконечные презентации.

Впрочем, некоторые люди не хотят слушать про сложные химические процессы, про кристаллы и прочие нюансы. Помню, как один поклонник оклеечной гидроизоляции набрал в полиэтиленовый мешок воды и воскликнул: «Вот такой должна быть гидроизоляция! Как полиэтилен. Чтобы вода держалась, как в этом мешке». Чтобы наглядно продемонстрировать все прелести такого подхода, я просто проткнул пакет, и вода, как вы понимаете, устремилась наружу. Где гарантия, что при монтаже гидроизоляции не произойдет то же самое? Видели бы вы, как улыбка сошла с лица моего собеседника и он наконец-то задумался!

– Значит, этого скептика все же удалось убедить?

– Тогда мы решили испытать Пенетрон на небольшом объекте – резервуаре для технической воды. Строить его хотели чуть позднее, но тут вышло, что это дело принципа. Результат превзошел все ожидания нашего недоверчивого клиента: водичка держалась гораздо лучше, чем в непрочном полиэтилене.

И этот пример очень показателен. Лучшим двигателем продаж оказались первые сданные объекты. Только увидев конкретный результат, люди поверили, что Пенетрон действительно надежно защищает от воды.

– *Стена непонимания и неприятия всего нового остановила многих первопроходцев, будь то изобретатели или предприниматели. Что помогло вам справиться с ситуацией и все же добиться успеха?*

– Во-первых, очень помог ранее накопленный опыт работы в научно-исследовательской лаборатории компании «Дагнефть». Там трудились настоящие профессионалы, мои старшие и более опытные товарищи, которые приучили тщательно собирать и анализировать информацию. Кроме того, есть личные качества, которые очень выручают в любых, даже самых сложных ситуациях:

упорство, целеустремленность, терпение и ответственность за результат своих действий. Ко всему этому меня с детства приучали родители, за что я хочу сказать им огромное спасибо.

– *Поговорим о вашей компании. Насколько я знаю, вы занимаетесь не только поставками материалов, но и строительными работами.*

– Да, это так. Сегодня мы реализуем всю линейку материалов 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».

Но одними продажами дело не ограничивается. Мы оказываем широкий спектр консультационных услуг.



КУРБАНОВ РУСЛАН ЗАУРБЕКОВИЧ

Родился 21 апреля 1974 года в г. Махачкала, Дагестан

Образование:

Дагестанский государственный педагогический университет, эколого-географический факультет, специальность – эколог.

Карьера:

1991–1997 гг. Центральная научно-исследовательская лаборатория «Дагнефть».

1997–1998 гг. Служба в вооруженных силах.

1998–2007 гг. Инженер группы экологии

ОАО «НК «Роснефть–Дагнефть».

С 2005 г. официальный дилер Группы компаний «Пенетрон-Россия» в Дагестане.

Основные объекты с Пенетроном:

Жилые комплексы «Плаза», «Эдельвейс» и «Центральный» в Махачкале.

Офисные центры и спорткомплексы в Махачкале.

ГУМ в Махачкале.

Завод железобетонных изделий в Махачкале.

Новый корпус Республиканского госпиталя ветеранов им. генерала Танкаева.

Солнечная электростанция в Каспийске.

Подвалы домов компании «Каспий-Сити» в Каспийске.

Мукомольный комбинат в Бабаюрте.

Канал в Южном Дагестане.

Семья:

Жена и двое сыновей.

Увлечения:

Спорт.

Производим осмотр объектов, разрабатываем технические решения, обучаем клиентов правильно применять материалы, контролируем процесс выполнения работ. А главное, что сами выполняем работы по гидроизоляции любой сложности.

– Но для этого нужны не просто продавцы-консультанты, а настоящие технические специалисты. Как обстоят дела с такими сотрудниками?

– К счастью, у нас есть инженеры-технологи самого высокого уровня. Это Юрий Облов и Зейнал Гастиев. Они настоящие профессионалы, за плечами которых не один сложный объект. Досконально знают все нюансы работы с Пенетроном. Могут справиться с любой проблемой в сфере гидроизоляции, какой бы сложной она ни была. В нашей республике они хорошо известны как специалисты своего дела, их имена, как говорится, на слуху.

Особо отмечу и то, что наши специалисты регулярно проходят обучение в школах гидроизолировщика в Москве и Екатеринбурге, которые организует СРО «Российский союз производителей и поставщиков проникающей гидроизоляции». В подтверждение – именные сертификаты, своего рода гарантия их высокой профессиональной компетентности.

– Что бы вы назвали главным достижением вашей команды?

– В первую очередь, это признание Пенетрона в на-

шей республике. Сегодня весь Дагестан знает, что нет более надежного и качественного материала для гидроизоляции. Этому способствовала долгая, упорная и слаженная работа всего коллектива.

– А каковы планы на будущее?

– Цель нашей компании проста: лидирующая позиция в сфере гидроизоляции на строительном рынке Дагестана. При этом профессионализм, честность и порядочность стоят на первом месте. Это принципы, которыми мы не готовы поступиться. И пока такая политика себя оправдывает: каждый год мы наращиваем объемы продаж. Постараемся делать это и впредь.

– Принято считать, что хорошая гидроизоляция, как воздух, нужна, к примеру, в Санкт-Петербурге, построенном на болотах, да еще и на берегу Финского залива. Однако стоит посмотреть на карту, как понимаешь, что в Дагестане проблем с гидроизоляцией должно быть не меньше. Республика расположена вдоль побережья Каспийского моря, причем некоторые крупные города находятся прямо на берегу.

– Действительно, прибрежные грунтовые воды, которые у нас залегают на глубине меньше метра, чрезвычайно агрессивны. Во время подъема Каспия их химический состав приближается к составу морской воды. Не удивительно, что они вызывают весьма быструю коррозию бетона и арматуры. Так что без надежной

ЖСК «Жемчужина», г. Махачкала



защиты здесь не обойтись. Этим объясняется и высокая конкуренция на рынке гидроизоляционных материалов. У нас представлены практически все российские и мировые бренды. Но спасает то, что люди, особенно специалисты, научились отделять зерна от плевел. Теперь они понимают: не всякая черная жижа может защитить от воды. Важно комплексно и с умом решать проблему, используя проверенные материалы.

– А как вы организуете общение с профессиональной аудиторией? Ведь специалистам мало простых рекламных материалов. Они хотят разобраться во всех технических нюансах.

– Для этого мы проводим технические семинары. Как правило, устраиваем их в проектных, строительных и коммунальных организациях. Для того чтобы придать таким семинарам особый статус, приглашаем ведущих экспертов холдинга «Пенетрон-Россия», которые обобщают не только общероссийский, но и мировой опыт использования материалов, рассказывают о наиболее сложных объектах и новых технических решениях.

– Можете вспомнить подобные мероприятия, которые оказались особенно плодотворными?

– Да, во-первых, это ознакомительный семинар, организованный для республиканского министерства строительства и ЖКХ в далеком уже 2008 году. Тогда мы пригласили специалистов проектных институтов и стро-

ительных компаний, которые уже работали с Пенетроном и могли рассказать о его преимуществах. Это дало серьезный толчок взаимодействию с другими игроками рынка.

В 2011 году мы провели еще один крупный семинар, на этот раз в Дагестанском научно-исследовательском проектно-институте нефти и газа. Там присутствовали не только технические специалисты, но и генеральный директор НИИ, его заместители, словом, весь менеджмент. Обсуждали очень широкий круг вопросов, с которыми сталкиваются строители и проектировщики. При этом присутствующих особенно заинтересовали химические свойства Пенетрона.

– Это вполне понятно: удивительные свойства Пенетрона способны заинтриговать даже специалистов, которые, вроде бы, все понимают, но все равно не верят, что это возможно.

– Да, именно поэтому лучшим способом продвижения остаются конкретные объекты, на которых применяется Пенетрон.

– Может быть, поговорим о них более подробно? Есть какой-то особенно памятный объект?

– Думаю, что нет необходимости выделять какой-то один объект. Они все интересные и важные. Мы одинаково ответственно подходим к любому объекту – независимо от того, погреб это или элитная многоэтажка. Толь-

Республиканский Госпиталь ветеранов войн



ко так можно каждый раз гарантировать стопроцентный результат.

– *Согласен. Тогда давайте просто потра-вим байки. Ведь интересных историй, связанных с Пенетроном, у каждого дилера, и у вас тоже, я думаю, было немало.*

– Конечно. Помню, как-то мы делали гидроизоляцию подвала одного элитного особняка. Дело было летом, и по окончании всех работ заказчик замаялся с оплатой. Оказалось, что он не уверен в надежности гидроизоляции: «А как я пойму, что мой подвал действительно не потечет, когда начнутся дожди?» В итоге он предложил нам произвести гидроизоляцию бассейна, заполнить его водой и, если она не будет уходить, полностью оплатить всю сумму. Мы согласились, ведь в дополнение к большому дому получали еще и бассейн. Все весьма оперативно сделали. Залили бассейн водой и уехали заниматься другими объектами. Не прошло и нескольких дней, как заказчик сам позвонил, оплатил все работы и сказал, что очень доволен результатом.

– *Да, прелесть Пенетрона в том, что он никогда не подводит.*

– Более того, он позволяет решить проблемы, перед которыми пасуют другие материалы. Вот, к примеру, в одном частном домовладении на окраине Махачкалы как-то появился настоящий фонтан. Он бил прямо из стены подвала. Справиться с ним никто не мог, так что фонтан стал настоящей достопримечательностью, на ко-

торую ходили поглазеть соседи со всей округи. И вот на глазах у многочисленной публики мы ликвидировали эту напорную течь буквально за минуту. На помощь пришел гидроизоляционный жгут «Пенеплаг», который решил проблему раз и навсегда.

Кстати, с тех пор местные жители стали называть «Пенеплаг» бетонной сваркой.

– *Подходящее название. Хорошо, что теперь оно на слуху.*

– Про материалы семейства Пенетрон в Дагестане теперь хорошо знают. Но порой бывают курьезные случаи: приходится восстанавливать гидроизоляцию объектов, обработанных Пенетроном.

– *Как же так? Ведь Пенетрон служит в течение всего срока эксплуатации объекта...*

– Я же говорю, это был курьезный случай. Один наш клиент построил большой и красивый дом. Денег на гидроизоляцию не пожалел. Все сделал с Пенетроном. Более того, отделочные работы сразу не начинал, выждал три года, чтобы проверить, надежно ли дом защищен от грунтовых вод.

– *Три года! Немаленький срок для проверки качества гидроизоляции. Рубероид мог бы уже износиться...*

– А здесь все было хорошо. Несмотря на погоду, которая в те годы преподносила удивительные сюрпризы. То месяцами шли проливные дожди, то на протяжении



ГУМ

двух недель стояли морозы под минус двадцать, что для нашего региона, как вы понимаете, совершенно нетипично. А потом снова резкое потепление и ливни. Короче, это было настоящее испытание для Пенетрона, который, словно наш КамАЗ на ралли Париж–Дакар, вынес все трудности и вышел победителем из схватки со стихией.

Короче говоря, проверив надежность гидроизоляции, решил наш клиент постелить ламинат. А рабочие из отделочной бригады убедили его предварительно прикрепить к полу фанеру. И вот, вернувшись домой, он видит такую картину: из всех мест крепления дюбелей к полу струится вода. Рабочие перестарались и просверлили бетонную стяжку насквозь. А там, как оказалось, было весьма высокое давление грунтовых вод. Пришлось срочно обратиться к «бетонной сварке», то есть к «Пенеплагу».

Короче говоря, много было занятых случаев, но вывод один: Пенетрон реально помогает, но при правильном применении.

– *Руслан, а что бы вы посоветовали тем, кто только начинает работать с этим удивительным материалом?*

– Самое главное, никогда не надо обманывать людей. Если что-то обещаешь, выполни на все сто процентов. Только так можно заработать репутацию, и потом уже репутация привлечет новых клиентов. Кроме того, к любому делу, за которое берешься, надо подходить с толком. Изучить материал, досконально разобраться в технологии выполнения работ, провести сравнение с

конкурентными продуктами. А если что-то не получится сразу, не отчаиваться и продолжать усердно работать.

– *Да, не обманывать – это особенно актуальный совет в условиях современного строительного рынка. Но хватит говорить о делах. Расскажите о вашей семье.*

– Моя семья – это жена и два сына. Супруга Тамила – главный помощник в делах. Ее отличное экономическое образование нас всегда выручает. А пацаны – Абдул и Заур – наша будущая опора. Старшему одиннадцать, а младшему десять. Оба хорошо учатся и занимаются спортом.

– *Что-то мне подсказывает, что борьбой.*

– Не совсем. Они ходят в секцию киокусинкай-карате. Занимаются у нашего лучшего тренера Мусы Мусаева, который воспитал множество чемпионов Дагестана, России, Европы и даже мира. Вот и наши пацаны, делающие первые шаги в этом мужском виде спорта, уже занимали призовые места в городских и республиканских турнирах.

– *А как вы сами предпочитаете проводить свободное время?*

– Мне тоже нравится спорт, а еще автомобили. Также люблю бывать на природе и встречаться с друзьями, которых знаю не один десяток лет. Кстати, занятия спортом весьма полезны для любого бизнесмена, так как позволяют всегда оставаться в хорошей форме. А для нас это очень важно.

Беседовал Евгений Виктор



Спорткомплекс

