

МОЛОДЫМ ВЕЗДЕ У НАС ДОРОГА!

ОБЫЧНО ГЕРОЯМИ ЭТОЙ РУБРИКИ СТАНОВЯТСЯ НАСТОЯЩИЕ ГУРУ БИЗНЕСА. ТЕ, КТО СМОГ ПОЙМАТЬ ВЕТЕР ПЕРЕМЕН В САМОМ НАЧАЛЕ 90-х. ЛЮДИ, ПРОШЕДШИЕ ОГОНЬ, ВОДУ И МЕДНЫЕ ТРУБЫ. СПЕЦИАЛИСТЫ, ЗА ПЛЕЧАМИ КОТОРЫХ МНОГОЛЕТНИЙ ОПЫТ РАБОТЫ...

Но они же начинали совсем в других условиях – возраст молодых и усомнятся в том, что и сегодня можно с нуля организовать свой бизнес, удержатся на плаву да еще и добиться успеха. Вот для таких скептиков мы и расскажем историю трех братьев, которые узнали про Пенетрон совсем недавно – в 2008 году. Сегодня созданная ими фирма «ВЕМАКС» известна не только в Кременчуге, но и во всем регионе как дилерская компания ГК «Пенетрон-Россия». Кто лучше них знает о трудностях стартапа и о том, как их преодолеть?

– Мы с детства росли вместе, помогали друг другу, и Пенетрон сейчас – наше общее дело, – в один голос говорят братья.

Все началось в 2002 году, когда Виталий Островский – старший из ребят – реализовал главную мечту юности – открыл собственный спортивный клуб. Качалку, как сказали бы в советские времена. Фитнес-зал, как назвали бы это сегодня. Бизнес, словом, вполне логичный для выпускника Харьковского института физической культуры. Здесь, пожалуй, надо добавить лишь одну деталь: в 14 лет из-за несчастного случая Виталий почти ослеп. Другой бы поставил на этом точку. И до конца дней плыл по течению. Но наш целеустремленный герой успешно отучился в институте и, практически не имея стартового капитала, начал собственный бизнес, к которому привлек своих двоюродных братьев – Евгения и Максима Ходаковских.

– Так небольшой спортивный клуб стал для нас первой бизнес-школой, – вспоминает Виталий. – Именно здесь на собственных ошибках мы учились быть предпринимателями. Именно здесь получили навыки ведения своего бизнеса. Можно сказать, тренажерный зал нас объединил, и с тех пор мы идем по жизни вместе, работаем в одном направлении и для общего блага.

Поворотным для молодых предпринимателей стал 2008 год, когда они познакомились с проникающей гидроизоляцией Пенетрон. Произошло это совершенно случайно. Не на строительной выставке. Не на семинаре. И даже не на стройке собственного коттеджа. Об инновационных материалах рассказали родственники, которые как-то заехали погостить. Они имели небольшой опыт продаж Пенетрона и охотно поделились информацией. Эх, как же тесен мир и как же важно видеть и правильно понимать знаки судьбы!

– Размышляли мы с братьями, скажем прямо, долго, – рассказывает Евгений. – Решили взяться за Пенетрон, несмотря на то, что особого опыта работы в



Виталий профессионально занимается пауэрлифтингом. Он мастер спорта международного класса, многократный вице-чемпион мира, член параолимпийской сборной Украины

строительной отрасли не было. Да и с продажами дел до этого практически не имели. Но очень уж привлекала уникальная технология! Дальше познакомились с руководителем киевского представительства ГК «Пенетрон-Россия» Алексеем Ильтимировым, посетили его семинар в Киевгорстрое. Практически сразу после этого учредили фирму «ВЕМАКС» (название образовано от первых букв наших имен: Виталий, Евгений, МАКСим) и приступили к работе. Тогда же распределили обязанности, чтобы не тянуть воз в разные стороны, как лебедь, рак и щука. Это распределение в общем и целом сохраняется до сих пор: мы с Максимом развиваем продажи, а Виталий занимается финансовыми вопросами.



До того как заняться гидроизоляцией, Евгений три года работал инженером-конструктором в КБ «ВЕПР»: разрабатывал внедорожники, а потом сам тестировал и обкатывал испытательные образцы

Получается, что продажами гидроизоляционных материалов братья занялись в разгар кризиса. Хуже момента не придумаешь! Но вот ведь что удивительно – настоящий предприниматель всегда найдет выход из самой сложной ситуации. Не зря мудрые китайцы утверждают, что кризис – это еще и новые возможности.

– Вначале было очень тяжело, – с грустью на лице вспоминает Максим. – Много средств и усилий тратили мы совершенно безрезультатно. Еще бы, ведь строительная отрасль в нашем регионе тогда была практически мертвой. Изменить ситуацию помог первый организованный нами семинар по инновационной гидроизоляции Пенетрон. На нем были представители Горводоканала. Тогда мы получили первый серьезный заказ, – Максим явно оживляется и говорит уже с нескрываемым азартом. – Теперь проведение семинаров для нас – традиционное и, я бы сказал, обязательное мероприятие. Именно с него мы начинаем каждый сезон. За год проводим как минимум два-три семинара.

Время шло. Кременчуг отходил от кризиса. Там и тут появлялись глубокие котлованы, возвышались над городом башенные краны, строились дома. Налаживались и продажи Пенетрона. Многие не просто покупали материал, а заказывали комплекс работ по гидроизоляции. Сначала все объекты братья делали своими руками. Днем работа в офисе, а вечера и выходные были посвящены коттеджам, подвалам, бункерам, бассейнам, фундаментам... – набор, хорошо знакомый каждому профессиональному гидроизолировщику. Опыта набрались



У Максима теперь есть еще одно важное занятие – прогулки на свежем воздухе со своим сыном Тимуром

быстро. С материалами поработали, почувствовали их, изучили все нюансы. Помогло и инженерное образование двух братьев – Максима и Евгения. Потом к работе привлекли других ребят – ответственных и трудолюбивых, обучили их всем тонкостям работы. Получилась бригада квалифицированных гидроизолировщиков, которая и стала выполнять все заказы.

Сейчас компания «ВЕМАКС» – активный участник профильных выставок, без них, как известно, никуда. Рекламу Пенетрона постоянно крутят на местных телеканалах и радиостанциях. И будут крутить, потому что рекламный прессинг нельзя ослаблять ни на минуту. Здесь нужно брать пример с самых раскрученных, всемирно известных брендов, которые тем не менее продолжают тратить значительную долю выручки на продвижение. Для чего? – недоумевают некоторые. Для того чтобы не потерять с таким трудом завоеванный рынок, а еще лучше – расширить его! – отвечают специалисты. Невольно вспоминаешь «Алису в Стране чудес»: «Нужно бежать со всех ног, чтобы оставаться на месте, а чтобы куда-то попасть, надо бежать как минимум вдвое быстрее!»

Бежать вдвое быстрее братья стали после того, как арендовали небольшой торговый павильон в строительном гипермаркете города. Это привело к существенному росту продаж. Удобное расположение – рядом с входом и линией касс, фирменная перчатка на вывеске, большой монитор, по которому постоянно крутится реклама Пенетрона, стол заказов, возможность получить консультацию специалиста прямо на месте, рекламные

листочки... И заказы хлынули рекой. Теперь братья уверены: строительный гипермаркет – это абсолютное попадание в целевую аудиторию. Здесь бывают не только частные клиенты, у которых то подвал в коттедже течет, то вода в бассейне непонятно куда уходит, но и специалисты рынка – подрядчики, главные инженеры и руководители предприятий.

– Мы очень рекомендуем использовать эту возможность и другим дилерам, особенно начинающим! Строительные гипермаркеты есть в каждом городе. В них, как правило, предусмотрены площади под аренду. – рассуждает Евгений. – Павильон в таком месте – это и хорошая, попадающая точно в цель реклама и почти моментальный рост продаж.

– Еще не обойтись без интернет-магазина и рекламы в Сети. – настаивает Максим. – В наш информационный век это необходимо в первую очередь. По нашим наблюдениям, продвинутый сайт в интернете и контекстная рекламная кампания – уже давно опережают по эффективности то же радио.

Словом, с маркетинговыми решениями в фирме «ВЕМАКС» все в порядке. Совсем недавно братья организовали в родном городе еще и собственную «Школу гидроизолировщика». Специально для подрядчиков, которые имеют опыт использования материалов системы Пенетрон или собираются применять их на своих объектах. «Школа» позволила значительно укрепить партнерские отношения, рассказать о новых материалах и научить работе с ними. Кроме того, сейчас ребята ре-

ализуют еще один амбициозный проект: готовят пилотный выпуск собственного рекламно-информационного издания. «Вестник Службы гидроизоляции» расскажет своим подписчикам – строителям, проектировщикам и архитекторам – о преимуществах системы материалов Пенетрон.

Ну что ж. Получается, что компания «ВЕМАКС» – просто образцовый пример малого бизнеса, построенного с нуля в суровые кризисные годы и активно растущего с каждым годом. К чему же стремятся учредители компании?

– Цель у нас проста. Как, наверное, многие дилерские компании, мы хотим стать лучшими, – отвечает Виталий. – Для того чтобы этого добиться, надо многое сделать. Но, думаю, мы на правильном пути. А если говорить об актуальных тактических задачах, то на сегодня их две: выпуск первого номера «Вестника Службы гидроизоляции» и SEO-оптимизации сайта компании, которая должна поднять его в топ-3 по основным запросам в поисковых системах.

Ну что ж. Пришло время ставить точку в этом рассказе. Редакция «Сухого закона» долго и с интересом изучала историю трех братьев, но так в ней до конца и не разобралась. Каждый разговор с ними преподносил нам все новые и новые интересные подробности из их жизни. И когда они все успевают? К тому же у всех семьи, дети и замечательные хобби... Словом, братья не переставали нас удивлять. Очень надеемся, что будут приятно удивлять и дальше!



Школа гидроизолировщика
компании «ВЕМАКС»,
г. Кременчуг



ХОДАКОВСКИЙ МАКСИМ ИГОРЕВИЧ

Родился в г. Кременчуг, Украина.
24 октября 1988 года.

Образование:
Инженер-механик, Институт экономики и новых технологий.

Семья:
Совсем недавно у Максима с супругой Оксаной родился сын Тимур.

Увлечения:
Спорт, особенно пауэрлифтинг. Туризм. Кроме того, Максим помогает брату конструировать и собирать мебель: сейчас кипит работа над кухонным гарнитуром для родителей.

Основные объекты:

Кременчугводоканал, Полтавский ГОК, канал «Днепр-Ингулець», Кременчугская ГЭС, Кременчугский колесный завод, завод «Ампер», Полтавагаздобыча, Полтаванефтегаз, мясомолочный комплекс «Украгроком», Глобинский мясокомбинат, агрофирма «Маяк», агрофирма «СТЕП», Глобинский свинокомплекс, Оболонский свинокомплекс и др.

ОСТРОВСКИЙ ВИТАЛИЙ ФРАНЦЕВИЧ

Родился в г. Кременчуг, Украина.
16 марта 1979 года.

Образование:
Менеджер физической культуры и спорта, Харьковская государственная академия физической культуры.

Семья:
С супругой Альбиной воспитывает сына Назара и дочь Анну.

Увлечения:
Пауэрлифтинг. Виталий много времени уделяет развитию спорта в родном городе. В 2009 году учредил Открытый чемпионат Кременчуга по пауэрлифтингу. Ведет тренерскую работу – занимается как с профессионалами, так и с молодыми спортсменами. Его воспитанники с успехом выступают на соревнованиях самого высокого уровня.

ХОДАКОВСКИЙ ЕВГЕНИЙ ИГОРЕВИЧ

Родился в г. Кременчуг, Украина.
1 февраля 1983 года.

Образование:
Инженер-механик, Институт экономики и новых технологий.

Семья:
С супругой Людмилой воспитывает сыновей – Ивана и Михаила.

Увлечения:
Историческая литература. Судомоделирование: медленно, но верно идет работа над галеоном XVI века. Конструирование и сборка корпусной мебели. Кстати, почти вся мебель в офисе братьев сделана своими руками.

Домашние животные:
Аквариумные рыбки.

Материал подготовил Евгений Викторов

