

ПЕНЕТРОН НА БЕРЕГАХ ВОЛГИ

Волгоград – один из крупнейших экономических центров юга России. Здесь проживает более миллиона человек. Но особую славу город, называвшийся тогда Сталинградом, приобрел в тяжкие годы Великой Отечественной. Ровно 71 год назад, в жаркие июльские дни 42-го, здесь началось крупнейшее в мировой истории сухопутное сражение, которое длилось более полугода и закончилось разгромом фашистских войск. Правда, от города тогда мало что осталось. Но его построили вновь. На том же месте выросли жилые кварталы, зазеленели парки и скверы.

Сегодня Волгоград – настоящий красавец, по-прежнему молодой и полный сил. Здесь возводятся новые, суперсовременные здания, а старые – после реконструкции – получают новую жизнь. За тем, чтобы все они не боялись пагубного влияния воды, пристально следит Юрий Большачков – руководитель компании «Герметики Юга». Именно эта фирма является официальным дилером группы компаний «Пенетрон-Россия» в Волгоградской области и на территории всего Южного федерального округа.

Юрий, насколько я знаю, вы закончили высшее военное училище и некоторое время служили в рядах Вооруженных сил. Могу сходу назвать еще десяток героев «БизнесСтори», которые в прошлом носили пагоны. Как вы думаете, в чем причина такой активности военнослужащих? Почему их так привлекает Пенетрон?

Так уж сложилось, что сначала я окончил Ульяновское высшее военное училище связи. Зато потом – то,

Волжская ГЭС





БОЛЬШАЧКОВ ЮРИЙ ОЛЕГОВИЧ

Родился 14 мая 1977 года в г. Волгограде.

Образование:

Ульяновское высшее военное училище связи, факультет «Автоматизированные системы управления и обработки информации», специальность «инженер».

Государственный университет управления (г. Москва), факультет «Финансы и кредит», специализация «Менеджмент организации».

Карьера:

2000-2001. Военнослужащий.

2001-2010. ЗАО «САЗИ».

С 2010 г. – соучредитель и управляющий ООО «ТД Герметики Юга».

Увлечения:

Сноубординг, парашютный спорт, путешествия.

Основные объекты:

Бизнес-центр «Волгоград-Сити»

Волгоградский алюминиевый завод

Волгоградский завод буровой техники

Волжская ГЭС

Волжский пивзавод в г. Волжский

Волжский трубный завод

Гостиница «Волгоград»

Закрытый плавательный комплекс Волгоградских профсоюзов

Котельниковский горно-обоганительный комбинат

ОАО «Каустик»

ОАО «Себряковцемент»

Объекты ОАО «Лукойл»

Птицефабрика в пос. Самофаловка

Развлекательный комплекс «КомсоМолл»

Развлекательный комплекс «Старый Карс»

Свиноводческий комплекс в г. Фролово

Федеральный центр диализа почки

Физкультурно-оздоровительный комплекс ВЗБТ

Элеватор в г. Панфилово

что действительно хотел: Государственный Университет Управления.

После училища прослужил всего лишь год. Был инженером-связистом на одном секретном стратегическом объекте. Срок подписки о неразглашении уже истек, так что могу раскрыть некоторые детали: это был запасной командный пункт – этаким бункер, расположенный глубоко под землей, за многочисленными бронированными дверями. Однако я быстро понял, что военное ремесло – это не мое. Стало скучно. Вот и начал искать другую работу.

И все же почему военные так легко находят себя в бизнесе?

Мне кажется, что эти виды деятельности чем-то похожи. Бизнес – это ведь тоже война и постоянные сражения. Так что люди, которые десятилетиями играли в войнушки, просто продолжают делать это на гражданке.

При этом у них есть некоторые преимущества. Скажем, внутренняя самоорганизация, которая закладывается еще в период обучения любой военной специальности.

И чем же вы занялись после службы?

После того как уволился из Вооруженных сил, устроился на работу в одно производственное подмосковное предприятие. Трудился там десять лет. За это время прошел путь от технолога до заместителя генерального директора. Занимался продуктами на основе синтетического каучука, которые используются для изготовления стеклопакетов и в строительстве. В этой компании я впервые услышал о Пенетроне. Материал со стороны выглядел просто волшебным. Он не был похож ни на один материал, используемый в строительной отрасли. Так что я невольно впитывал информацию о Пенетроне и его проникающих способностях, о самозалечивании пенетрированного бетона и прочих фантастических особенностях этой гидроизоляции. В итоге я узнал о материале почти все, что знают

Бизнес-центр «Волгоград-Сити»





Волжский трубный завод

специалисты, просто потому, что мне нравился сам продукт и люди, которые им занимаются.

Порой бывало так, что встречаясь на объекте с клиентом и обсуждая варианты применения герметиков, я узнавал также о проблемах с гидроизоляцией. И тогда с удовольствием рассказывал о Пенетроне. Видели бы вы, как у этих намучившихся с рубероидом людей загорались глаза! Так что я привел немало клиентов коллегам-гидроизоляровщикам.

А как решились устроить собственный бизнес?

В какой-то момент понял, что добрался до карьерного потолка. Стал заместителем генерального. Хотелось развиваться дальше. Вот и решил попробовать собственные силы в бизнесе. Вернулся на малую родину – в Волгоград, стал соучредителем и управляющим торгового дома «Герметики Юга». Из названия понятно, что род деятельности я, в общем-то, не менял: продолжил заниматься хорошо знакомым направлением. Но одних герметиков мне было мало.

Как вы помните, к тому времени я был по уши влюблен в проникающую гидроизоляцию. Оставалось только

взять телефон, набрать номер московского представительства группы компаний «Пенетрон-Россия» и... стать дилером.

Трудно было начинать?

Трудности? Они существуют исключительно в нашей голове! И от них я избавился еще на предыдущей работе. А дальше пошли только задачи, и чем они сложнее, тем интереснее их решать.

Поэтому, когда я начал свой бизнес, у меня не было трудностей, были лишь задачи, которые я хотел решить. Прямо как в школе. Правда, менеджеры компании тогда не выдержали заданного мной темпа. Короче, оказались типичными двоечниками. Я простился с ними и нанял других, которые действительно хотят работать.

Значит, вы жесткий руководитель?

Нет, не думаю. Скорее требовательный. Я считаю, что одна из немаловажных задач руководителя – замотивать сотрудника на решение конкретной задачи, добиться того, чтобы менеджер четко сформулировал эту задачу и образ результата. А дальше он сам пойдет разбираться в методах и способах решения, преодолеет все



В полете

мыслимые и немыслимые трудности и всего добьется. Словом, правильный подход к персоналу творит чудеса. Создать предпосылки для такого чуда – вот моя работа!

Юрий, а как устроен ваш бизнес сейчас?

Наша компания имеет подразделение, которое занимается продвижением и продажей продуктов линейки Пенетрон, и другое подразделение, которое выполняет гидроизоляционные работы. Так что приходится решать целый комплекс задач – от рекламной поддержки в регионе и продажи материала так называемым «частникам» (которые могут купить всего одно ведро в пять килограммов для гидроизоляции пола в ванной) до выполнения работ под ключ на стратегических объектах.

Как Вы формируете коллектив?

Все просто, даже слишком просто: главное, чтобы человек, которого я беру на работу, по-настоящему хотел

работать и зарабатывать. Ну, и, конечно, уметь читать, писать и считать! Всему остальному мы научим.

Какие требования предъявляете к себе и к своим сотрудникам?

Главное требование – брать на себя ответственность за свои действия и за результат этих самых действий. Думаю, нашей компании доверяют именно потому, что в ней работают только ответственные люди. Других не держим.

Что считаете самым большим достижением за время работы в этом бизнесе?

Самые большие достижения, уверен, еще впереди! А пока могу раскрыть небольшую коммерческую тайну. В 2012 году мы увеличили объем продаж Пенетрона в два раза по сравнению с предыдущим годом. Задача на этот год тоже весьма амбициозная: поднять продажи еще на

50 %, в том числе за счет освоения новых рынков сбыта и выполнения работ по гидроизоляции.

В этом номере «Сухого закона» опубликован материал об одном из проектов, в реализации которого участвовала ваша компания. Я имею в виду реконструкцию завода «Себряковцемент». А можете ли вы назвать объект, который имеет для вас совершенно особое значение?

У нас за плечами масса интересных объектов. Среди них хорошо известные в регионе промышленные гиганты, такие как Волжская ГЭС, Волжский трубный завод, Котельниковский горно-обогатительный комбинат и Волгоградский алюминиевый завод. Работали мы и с предприятиями агропромышленного комплекса. Отдельно назову птицефабрику в поселке Самофаловка, свиноводческий комплекс в городе Фролово и элеватор в Панфилово. Были и развлекательные центры, в том числе «КомсоМолл» и «Старый Карс», бизнес-центры, например «Волгоград-Сити», многочисленные жилые комплексы, отели, фонтаны и бассейны. Кроме того, в Волгограде есть совершенно уникальный подземный скоростной трамвай.

Эдакий аналог метрополитена?

Да. По центру города этот трамвай идет под землей, так же как поезда метро. И, понятное дело, ремонт всей этой подземной инфраструктуры не обходится без нашей проникающей гидроизоляции.

Могу назвать еще много заслуживающих внимания объектов. Но все же самым интересным для меня остается обычный подтопленный подвал самого заурядного жилого дома. Чего в нем особенного? Просто этот объект был первым. Здесь наша компания впервые выполнила комплекс работ по гидроизоляции с применением материалов системы Пенетрон.

Когда мы вошли в этот подвал, воды было по колено. Зато вышли мы из совершенно сухого помещения, в котором хоть магазин открывай, хоть детский клуб организуй. Причем удивлены результатом были не только заказчики, не только жильцы этого дома, но и мои менеджеры, которые наконец-то своими глазами увидели то, о чем до этого знали лишь в теории, – работу проникающей гидроизоляции Пенетрон. Я видел, как у ребят тогда загорелись глаза. Знали бы вы, с каким воодушевлением

они теперь рассказывают о чудесных невидимых кристаллах, которые закупоривают поры бетона, делая его совершенно водонепроницаемым.

Можете дать совет тем, кто только начинает работать с Пенетроном?

Верить в свои силы и досконально изучить технологию работы с материалом. Все остальное Пенетрон сделает сам!

Пожалуй, пришло время перейти к более неформальным вопросам. Какие у Вас увлечения?

Мой бизнес и есть самое главное мое увлечение!

Но от такого увлечения порой все же хочется отдохнуть. Какой отдых вам по вкусу?

Когда жил в Москве, друзья заразили меня сноубордом. Теперь с удовольствием катаюсь на доске. Особенно люблю бывать в нашей Кабардино-Балкарии – на Эльбрусе и Домбае. Там прекрасные места!

Еще одно увлечение – это парапланеризм. Благодаря все тем же друзьям когда-то пару раз прыгнул с парашютом. Не впечатлило. Но потом – уже в Волгограде – познакомился с ребятами, которые занимаются парапланами. Попробовал полетать. Потом еще раз. И еще. Словом, втянулся и теперь летаю при любой возможности. К примеру, недавно летал на параплане в Непале.

В Непале?

Да. Путешествия по экзотическим местам – еще одно мое увлечение. Непал, Шри-Ланка, Вьетнам – с удовольствием отправляюсь в эти далекие страны. Причем предпочитаю самостоятельные поездки. Без организованных туристических групп, передвигающихся на огромных автобусах.

Что ж, новых вам стран, новых открытий и новых объектов!

Спасибо!

Беседовал
Евгений Викторов

