

С ПЕНЕТРОНОМ НА ДЛИННОЙ ДИСТАНЦИИ

В детстве наш герой занимался футболом. Затем, будучи уже студентом, увлекся кинематографом и даже сделал из этого увлечения небольшой, но все же самый настоящий бизнес. А потом ввязался в стройку и – о, ужас! – эксплуатацию подземного паркинга. А дальше все просто: строительная выставка, Пенетрон и судьбоносное решение стать дилером холдинга «Пенетрон-Россия». Впрочем, обо всем этом лучше расскажет сам Александр Волошин, который вот уже десять лет руководит компанией «Интеллектуальные инженерные системы» и продвигает Пенетрон на рынке Кемеровской области.

Всегда интересно узнать, откуда берутся настоящие пенетронщики. Расскажите, где вы учились, где трудились, до того как занялись проникающей гидроизоляцией.

Школьные годы чудесные посвящены были не только учебе, но и футболу. Учился я в специализированном классе и с утра до вечера пропадал либо в школе, либо на тренировках. К десятому классу понимал, что футбол – штука определенно интересная, но дальнейшую учебу точно будет тормозить.

Поэтому, очевидно, пошли не в физкультурный институт, а поступили в Кемеровский технологический институт пищевой промышленности. Решили стать инженером-механиком?

Да. Отучился буквально два месяца, отметил восемнадцатилетие, и тут меня призывают в армию... Спустя неделю после дня рождения я уже стоял на плацу где-то в Приморском крае. Те два года – это незабываемые воспоминания на всю жизнь. Демобилизовался я в звании старшины погранвойск, и сразу домой: торопился в свой родной институт. Восстановили меня на первый курс, в группу к таким же армейцам, как и я, только чуть постарше. Благодаря хорошей школьной базе и армейской сноровке умудрился без хвостов сдать первую сессию, а потом уже вкатился в учебную колею.

Знаю, что именно в университетские годы у вас появляется еще одно увлечение.

Верно. После третьего курса в мою студенче-

Армейские будни, Александр слева



скую жизнь неожиданно ворвалось кино. Нет, я не подался в киноактеры, и Голливуд мне не грезился. Просто мой одноклассник предложил открыть видеозал и крутить там зарубежные фильмы для любителей синема. В 88-м году это была самая модная тема.

Это точно. Я в те годы, будучи школьником, часто ходил в такие видеосалоны.

Каким-то невероятным образом мы договариваемся с городской кинодирекцией о спонсировании нашей идеи, договариваемся с обычной средней школой об аренде подвала и запускаем строительный процесс. Представьте картину: первого сентября дети идут в школу, а мы, подогнав компрессор, отбойными молотками рубим стену под будущий вход в мир кино. За месяц, чередуя учебу и стройку, мы запускаем кинозал, причем не с обычным телевизором, а с проектором и экраном диагональю полтора метра.

Да ладно! Настоящий проектор. По тем временам это небывалая роскошь. Можно сказать, что у вас был кинозал премиум-класса.

Главное, что у меня было любимое занятие, с которым пришлось расстаться после института. Тогда я уехал в Томск, где полгода работал монтажником металлоконструкций. Потом вернулся в Кемерово и, не мудрствуя лукаво, устроился на завод, причем по специальности. И вот в моей биографии очередная страница – я начальник смены азотно-кислородной станции ПО «Химволокно».

А когда впервые столкнулись со стройкой?

В середине 90-х из оборота стали исчезать реальные деньги, начался натуральный обмен. Тогда вопрос «Что делать?» достаточно остро встал на семейном совете. Заводской этап жизни нужно было закрывать, а вот приоткрытых дверей в новую жизнь я пока не замечал. И тут случай сводит меня с институтским товарищем, который к тому времени предпринимательствовал по-взрослому. Выслушав мой плач о трудностях переходного периода, буквально с ходу предложил устроиться к нему замом по строительству. Стройка подземного гаража была в самом разгаре, так что времени на раздумье у меня было до утра. На следующий день я уже был в гуще событий. Рассказывать о том, как было трудно созидать в условиях тотального дефицита, можно долго и с удовольствием. Но дело делалось, и объект был сдан в эксплуатацию. Собственником основных площадей осталась организация, в которой я работал, так что добро пожаловать в мир эксплуатации подземного сооружения. И все бы ничего, если бы в скором времени гараж не стало буквально заливать грунтовыми водами. Боролись мы



ВОЛОШИН АЛЕКСАНДР ВЕНИАМИНОВИЧ

Родился 24 октября 1965 г. в городе Кемерово

Образование:

Кемеровский технологический институт пищевой промышленности, специальность «Холодильные и компрессорные машины и установки», инженер-механик.

Карьера:

С 1991 г. – начальник смены азотно-кислородной станции, Кемеровское производственное объединение «Химволокно».

С 1996 г. – начальник ОКС инженерного центра «АСИ». С 2007 г. – директор ООО «Интеллектуальные инженерные системы».

Основные объекты с Пенетроном:

Жилой район «Лесная Поляна», коттеджный поселок «Маленькая Италия», микрорайоны «Каравелла», «Кемерово Сити».

Торговые центры «Я», «Бульвар», «Доминго», гипермаркет «Леруа Мерлен».

Кемеровская ГРЭС, Яйский НПЗ, Объединенное диспетчерское управление энергосистемы Сибири, КДВ «Яшкино», объекты Ростелеком.

Семья:

Жена Елена, дочь Мария.

Увлечения:

Музыка, спорт, фотография.

с этой стихией не один год, и каждый раз в этой схватке терпели поражение. А тем временем шел уже 2006-й год.

И тут – по законам жанра – на горизонте должен появиться спаситель-Пенетрон...

Так оно и случилось. Погожим летним днем того же года, прогуливаясь среди экспонатов строительной выставки, я буквально застыл у баннера с красной боксерской перчаткой. «Нашел!» – промелькнуло в голове. А табличка «Ищем дилера» внесла конкретный переполох в сознании. Но эйфория продлилась недолго. Мое руководство посчитало, что мне не мешало бы заняться своими делами, а дилерство... дилерство слишком серьезное дело, чтобы на него отвлекаться. Вот только мысли о Пенетро-не меня уже не покидали. Закупив небольшую партию материала для нашего подземного сооружения, я понял, что с Пенетроном можно решать задачи. А через год я ушел из организации и как раз с тем товарищем, который брал меня когда-то на работу, учредил ООО «Интеллектуальные инженерные системы».

Выходит, вашему бизнесу с Пенетроном в этом году исполняется десять лет.

Выходит, что так.

Легко ли давались первые шаги в этом новом для вас деле?

Первый год работы был очень сложным. Вы же понимаете, что начинать деятельность с нуля – невероятно трудоемкий процесс. Несколько шокировало то, что ты еще ничего не заработал, но уже «должен» различным контро-



Коттеджный поселок «Маленькая Италия»

лирующим органам. В общем мы с компаньоном поделили направления развития и в буквальном смысле пошли в каждый дом. Кстати, в те времена это была обычная практика. Причем вскоре потихоньку начал вырисовываться результат. Пошла обратная связь. А за ней и продажи.

К сожалению, наш тандем вскоре распался, и мне пришлось, по сути, строить организацию заново. Роль человека-оркестра никак не вписывалась в мои жизненные предпочтения. Мне нужен был не просто помощник или заместитель, а партнер по бизнесу. Я, как Штирлиц, раскладывал пасьянс из потенциальных соратников, соизмеряя свои желания и их возможность. В итоге я его нашел. Три дня на размышление, и мы ударили по рукам. Уже семь лет мы с Сергеем Кочетковым работаем вместе, и лучшего партнера по бизнесу я и представить не могу.

Вы только продаете материалы или беретесь и за ремонтно-строительные работы?

Мы предлагаем широкий спектр услуг для наших клиентов. В первую очередь заинтересован-

Паводковый водосброс, озеро Берчикуль





Микрорайон «Кемерово Сити»

ное лицо получает обстоятельную консультацию по использованию материалов. Далее предлагаются варианты решения задачи и обязательное сопровождение объекта, если подряд выполняется сторонними лицами. Если же клиент желает получить гидроизоляцию под ключ, то мы с удовольствием беремся за работу. Выполнение работ, именно качественное выполнение работ, кроме коммерческой составляющей, несет мощный заряд уверенности в материалах, а это уже безальтернативные аргументы при общении с клиентом. Говорить о реальных вещах легко, а эта легкость приходит с опытом.

В последнее время изменилось отношение к традиционным маркетинговым инструментам, которые, как считают многие эксперты, постепенно теряют эффективность. Расскажите, как вы продвигаете бренд Пенетрона?

Действительно, когда-то рынок был всеядный, а обычные маркетинговые ходы приносили результат. Мы и баннеры размещали, и видео-рекламу давали на уличных мониторах, пока коли-

чество «наружки» резко не сократили в пользу социальной рекламы. С удовольствием участвовали в региональных выставках, пока их совсем не стало. Сложно поверить, но у нас уже года три как не проводятся строительные выставки.

Что же делать в такой ситуации?

На мой взгляд, сейчас период точечной работы, работы по конкретному объекту с конкретными людьми. И говорить надо о конкретных вещах. На конкретных примерах показывать, как дешевая, но никчемная гидроизоляция приводит к немыслимому удорожанию проекта в связи с необходимостью почти сразу начинать ремонтные работы.

Также очень важна работа с проектировщиками, но здесь, как говорится, на кого нарвешься и как себя поведешь. К сожалению, встречаются и равнодушные, и даже откровенно безграмотные «специалисты».

Кстати, в 2014-м году мы проводили большой семинар для проектировщиков с участием технического директора ГК «Пенетрон Россия» Дениса Балакина. Мероприятие проходило в лекционном зале СПО «Главкузбасстрой». Так вот этот семинар стал толчком для нашего сотрудничества с этой саморегулируемой организацией. Дело в том, что «Главкузбасстрой» периодически проводит переаттестацию строителей, которая предполагает и обучение. Они приглашают специалистов, которые читают лекции и проводят обучающие семинары. Так вот, с периодичностью раз в два месяца уже в течение трех лет я выступаю перед слушателями, рассказываю о наших замечательных материалах и, конечно же, делюсь опытом их применения.

Жилой район «Лесная Поляна»



Что считаете самым большим достижением за время работы с Пенетроном?

Вспомните, как проходят легкоатлетические кроссы. В начале пути толкотня и напор. Каждый стремится вырваться вперед. Но вскоре выделяется маленькая группа лидеров, а все остальные плетутся в конце. Мы начинали работать в середине нулевых. На рынке тогда кого только не было. Но мало кто выжил и, более того, сохранил набранный темп. Большая часть из тех игроков попросту сошла с дистанции. Мы же по-прежнему движемся вперед и намерены лишь укреплять свои позиции. Думаю, это самое главное.

В вашем портфолио десятки интересных объектов. Это и крупные промышленные предприятия, и современные торгово-развлекательные центры, и целые жилые районы. Какой из них вам больше всего запомнился?

Достаточно интересный объект был в прошлом году, когда нас пригласили на Кемеровскую ГРЭС. Каждый год с поднятием уровня воды в реке Томь здесь начинались серьезные протечки сквозь толщу бетона, причем приличной толщины – 1200 мм. И вот стоим мы на переходных мостиках, на отметке минус 15 метров, и наблюдаем, как по стенам струится вода. За стеной, напоминая, река. Ощущение, как будто в подводной лодке. Люди смотрят на меня, я смотрю на стену и понимаю, что без инъектирования не обойтись. Описываю технологию и, кроме недоумения, ничего в ответ не получаю. Потом были еще встречи, но по-прежнему чувствовалось беспокойство: «А вдруг не получится?» В итоге заказчик все

же согласился на наше предложение, тем более что других желающих поработать на столь сложном объекте как-то не нашлось. Короче говоря, мы шпурили бетон очень осторожно, как иголкой в поисках артерии: искали воду. И вот мы на нее наткнулись. Не успели наши заказчики испугаться, как мы заткнули фонтан пакером, закрепили его, а дальше – дело техники. «ПенеПурФом 1К» делал свое дело, а водные ручьи пересыхали прямо на глазах. Далее локально поработали с бетоном материалами системы Пенетрон и благополучно сдали объект заказчику.

А были в вашей практике забавные случаи, связанные с Пенетроном?

Были. К примеру, как-то раз меня пригласили на строящийся объект. Понятное дело, не от хорошей жизни. Весь цокольный этаж здания был затоплен водой. Подрядчиков уже и след простыл, но представитель заказчика утверждал, что все было сделано в строгом соответствии с проектом. Изучив его, я изрядно удивился: в проекте был заложен Пенетрон Адмикс, вот только Пенебар как-то не просматривался. Тогда все встало на свои места.

Удалось в итоге этот цоколь довести до ума?

Конечно. Хотя гораздо проще было бы сразу делать все в соответствии с Технологическим регламентом. Но что поделаешь. Ситуации бывают разные.

В связи с этим еще один вопрос. Можете дать совет тем, кто только начинает работать с Пенетроном?

Кемеровская ГРЭС



Думаю, здесь не обойтись без базовых строительных знаний. Например, надо понимать, что такое «холодный шов» и почему он образуется. Я, откровенно говоря, тоже не предполагал, что по сути «холодный шов» – это дырка в бетоне. Понять это помог один случай. Тогда мы восстанавливали гидроизоляцию такого шва и решили опробовать установку алмазного сверления. Аккуратно высверлили керн, а он распался на две части – прямо по шву. Безусловно, не нужно самостоятельно открывать все эти Америки, но надо о них знать.

Александр, а пока вы спасаете бетон, отгружаете Пенетрон и обследуете затопленные подвалы, кто ждет вас дома?

Супруга Елена. Она работает в Областном пенсионном фонде.

Знаю, что у вас есть дочь. Она уже взрослая. Живет отдельно?

Да, Маша уже вполне самостоятельный человек. К окончанию школы она точно знала, чем будет заниматься, и уверенно шагнула во взрослую жизнь. Шесть лет учебы в Новосибирской архитектурно-художественной академии превратили ее в архитектора. Сейчас она успешно работает по специальности в Санкт-Петербурге.

В школьные годы вы серьезно занимались футболом. А сейчас есть какое-то хобби?

Думаю, что могу назвать себя киноманом. Фильмы смотрю давно, еще с тех студенческих пор, когда занимался кинозалом. К музыке тоже равнодушен. Даже короткого фрагмента достаточно, чтобы понять: эта композиция

будет в моей коллекции. С удовольствием читаю. Как-то вычитал в книжке увлекательную историю про начинающих альпинистов и проникся идеей попробовать себя в деле. Книжка была написана с изрядной долей иронии, вот я и воспринял альпинизм как увлекательное приключение. Звоню знакомому альпинисту (он, кстати, успешно использует наши материалы при выполнении высотных работ) и говорю о своем желании буквально с ходу подняться на Эльбрус. Он несколько остудил мой пыл и предложил сначала забраться на горку пониже. Почувствовать, так сказать, себя на высоте.

Весной прошлого года такая возможность мне представилась. Настоящий сбор альпинистов в ущелье Актру, в Горном Алтае. Базовый лагерь стоял на отметке 2000 метров. Кругом снег, непередаваемого величия горы и я... мерзну в палатке, особенно по ночам. Конечно, моя экипировка оставляла желать лучшего. Тем не менее для восхождения мне удалось одолжить необходимое снаряжение, что дало мне некоторую уверенность.

Сказать, что было трудно, – это ничего не сказать. Я на том подъеме с десяток раз почувствовал, что больше не могу. Если бы не моральная поддержка инструктора, который отцепил меня от группы и шел со мной в связке, я бы точно не дошел. Кое-как справился с невероятным физическим дискомфортом. Словом, перед такой поездкой нужно было основательно тренироваться. И в первую очередь вырабатывать выносливость. Ну кто бы знал?

Та ситуация меня сильно закалила, и я с удовольствием вспоминаю себя на склоне, когда нужно чуть потерпеть в обычной жизни. ❁

Короткий привал на восхождении

