



ПЕНЕТРОН В ВЕЛИКОБРИТАНИИ: ЭКСПАНСИЯ ПРОДОЛЖАЕТСЯ

Недавно информагентства сообщили о том, что в Великобритании открывается новый офис по продаже всемирно известной гидроизоляции Пенетрон. Интересно, что этот инновационный продукт пришел сюда из России. А фирма PENETRON UK LTD принадлежит компании «Уралгидроизоляция», которая уже много лет является официальным дилером холдинга «Пенетрон-Россия». Во главе британской фирмы – коренной англичанин Стивен Мазер. Во время визита в Екатеринбург Стивен успел познакомиться с процессом производства гидроизоляционных смесей, провел множество деловых переговоров и дал корреспондентам «Сухого закона» интервью, в котором рассказал о своих революционных планах.

Стивен, хотелось бы начать с вопроса: Who is Mr. Mather? Словом, расскажите о вашей биографии. Ведь всем интересно, кто будет продвигать материалы системы Пенетрон в Великобритании.

– Я начал свою трудовую деятельность в Англии с торговли материалами для строительства и ремонта. Работал в компании, которая продавала широчайший спектр товаров. От запорной арматуры до бойлеров, систем отопления и радиаторов. Затем в конце 70-х мы наладили поставку оцилиндрованного бревна в Саудовскую Аравию. Как вы понимаете, своей древесины в регионе нет, поэтому бревно из Канады и США пользо-

вался там большой популярностью. За несколько лет мы завоевали аравийский полуостров и наладили продажи в нескольких крупных городах королевства, в том числе в столичном Эр-Рияде.

Ближний Восток оказался очень интересным рынком сбыта. Поэтому мы расширили географию и открыли центр по продаже стройматериалов в Кувейте. Потом я начал сотрудничать с английской компанией ВМС, которая специализировалась на продаже стройматериалов в Объединенных Арабских Эмиратах. Наш офис был в Дубае, и мы поставляли на рынок стройматериалы из Британии, Франции, Италии и других стран Евросоюза.

После этого некоторое время я занимался производством и продажей труб из ПВХ, а в 2005 году вновь сменил специализацию. С тех пор я занимаюсь материалами, связанными с бетоном, в том числе всевозможными добавками. Так что сотрудничать с производителями Пенетрона я начал не случайно. Это вполне закономерное продолжение моей карьеры в индустрии стройматериалов.

А какова ситуация в стройиндустрии Великобритании сегодня?

Можно сказать, что наш рынок сейчас как раз выходит из некоторой депрессии, связанной со всемирным экономическим кризисом. А кризис серьезно повлиял на строительную отрасль. Приведу один красноречивый пример. Если в 2006 году я приходил в лондонский офис архитектурного бюро, там было 120–130 инженеров, проектировщиков и других технических специалистов. В разгар кризиса офисы практически опустели: в них работало не больше 20–30 специалистов! К счастью, сейчас начинается экономический рост. В отрасль возвращаются частные инвесторы. Выделять деньги начинает и государство, которое всегда было важным игроком на этом рынке.

К примеру, у нас есть масштабная программа по строительству и ремонту школ. Однако в годы кризиса у правительства не было денег, и программа была приостановлена.

Все, что мы делали, это текущий ремонт. Новых школ не строили вообще. Сегодня финансирование возобновляется. Аналогичная ситуация с объектами здравоохранения. Но больше всего радует, что серьезные инвестиции приходят в инфраструктурные проекты – строительство дорог, тоннелей. А инфраструктура, как вы понимаете, очень важна для дальнейшего развития экономики. Это инвестиции в будущее. И я уверен, что они приведут к бурному росту в будущем.

Что вы можете сказать про рынок гидроизоляционных материалов Великобритании и первые шаги, которые здесь делает Пенетрон?

Похожие гидроизоляционные материалы уже где-то двадцать лет представлены на рынке Великобритании. В их числе продукция под такими известными марками, как Sika и Хурех. Это и есть наши прямые конкуренты.

Но чтобы начать борьбу, нам необходимо пройти процесс сертификации, чем мы сейчас как раз занимаемся. Это очень важно. Ведь нужно подтвердить абсолютную безопасность Пенетрона, которая позволяет использовать его даже в резервуарах с питьевой водой. А британская система сертификации несколько отличается от общеевропейской.

После этого мы сможем познакомить с Пенетроном британских архитекторов и проектировщиков. Причем для



Стивен Мазер

это у нас есть один весьма интересный ресурс. Дело в том, что в Великобритании существует Королевский институт архитектуры – это очень важный государственный орган, в котором зарегистрированы все архитекторы страны. Каждый из них ежегодно обязан проходить курсы повышения квалификации. На курсах архитекторы знакомятся с новыми материалами и технологиями. Естественно, им придется изучить и наш Пенетрон!

Действительно, очень интересная практика. Хорошо бы нам в России ее позаимствовать. Но все же интересно, как вы планируете конкурировать с другими брендами, которые пока что уверенно чувствуют себя на рынке?

Во-первых, надо понимать, что конкуренция – это не только вопрос цены продукта. Мы должны объяснить, что гидроизоляция может стоить дорого, но при этом обладать существенными преимуществами, такими как экономичность и высокое качество. Так что мы не намерены демпинговать и позиционировать Пенетрон как дешевый продукт. Мы постараемся донести до потребителей его конкурентные преимущества. Чего стоит хотя бы такое свойство, как самозалечивание. Очень важно, что оно подтверждено испытаниями, которые были проведены в Германии. Презентуя Пенетрон, я непременно говорю об этом.

Вообще, вы знаете, в наш информационный век у продавца есть лишь 5–10 секунд, для того чтобы заинтересовать покупателя. Поэтому слова должны быть эффективными, как пули, бьющие точно в цель. У нас эти пули есть: самозалечивание, пожизненная гарантия, изменение структуры бетона, экономичность. Уверен, что, услышав эту информацию о Пенетроне, специалисты заинтересуются. А наша аудитория – это, прежде всего, специалисты – проектировщики и архитекторы, которые закладывают материалы в проекты строительства и реконструкции. Чтобы достучаться до них, мы будем использовать соответствующий комплекс маркетинговых стратегий. Массовая реклама, особенно на начальном этапе, конечно, будет неэффективна. Думаю, что мы будем использовать точечную адресную рекламную рассылку. Кстати, в отличие от России, в Британии адресные базы для электронной рассылки нужно покупать. Соответственно, спама у нас практически нет, а эффективность рассылки очень велика. Мы уже выделили потенциальных клиентов, так что в ближайшее время они получат от нас рекламные сообщения.

Кроме того, мы планируем активно общаться с потенциальными клиентами, что называется, лицом к лицу. Главным образом, будем устраивать всевозможные презентации нового для британского рынка материала. До сих пор про Пенетрон здесь почти ничего не слышали. Думаю, пора устроить на рынок революцию!

Беседовал Евгений Викторов

