

ПЕНЕТРОН СО ШКОЛЬНОЙ СКАМЬИ, ИЛИ ПЯТНАДЦАТИЛЕТНИЙ КАПИТАН: ДЕСЯТЬ ЛЕТ СПУСТЯ

Матерый бизнесмен, умудренный опытом и сединами аксакал от гидроизоляции – вот типичный образ героя нашей рубрики. Однако сегодня мы решили отойти от сложившихся стереотипов и пригласили в редакцию крайне необычного гостя. Это казахстанский дилер холдинга «Пенетрон-Россия», руководитель компании «Пенетрон-Костанай» Бауржан Жусупов. Он пошел в школу, когда октябрят уже не было, а закончил университет совсем недавно, о чем свидетельствует новомодный диплом бакалавра. Короче, ему всего 25 лет. Но он настоящий предприниматель, причем с десятилетним стажем!

Бауржан, сегодня ты молодой и, как говорят, перспективный предприниматель. Расскажи, с чего начинался твой бизнес.

Любой бизнес начинается с мечты. Так было и со мной. Моей мечтой всегда было заняться чем-то особенным и интересным, что приносило бы пользу не только мне, но и моему родному городу, краю, где я живу. Хотя начинал я с обычных подработок. Брался за любое дело, которое могло принести хотя бы небольшую сумму на карманные расходы.

Чем же довелось заниматься?

Подработок было немало. Мы жили в небольшом поселке Дружба, который теперь уже стал частью Костаная. И вот я одно время «реставрировал» и продавал изрядно испорченные сельскохозяйственные запчасти. А еще торговал картошкой. Сначала это было обычное купи-продай. Сидел на рынке с бабульками. Они, надо сказать, были изрядно недовольны конкуренцией и порой нелестно высказывались по моему поводу: мол, такой молодой, а занимается непонятно чем. В итоге решил не просто приобрести картошку для перепродажи, а вырастить ее самостоятельно. В тот год мы взяли гектар земли, наняли трактор... Короче, в итоге собирали урожай с целого гектара. Картофеля было очень много!

А мы – это кто?

Одному мне это было, конечно, не под силу, так что подключил братишку и других ребят.

Значит, так ты собрал первый в своей жизни коллектив...

Можно и так сказать. Но самое главное, что такие нехитрые занятия многому меня научили. Скажем, работать в команде и, пожалуй, самое главное – общаться с любимыми, быть коммуникабельным. В итоге я точно знал, что буду предпринимателем, и по окончании школы поступил в Костанайский госуниверситет им. А. Байтурсынова на специальность «финансы». Ведь предприниматель должен быть с деньгами на «ты».

Никогда не поверю, что такой активный и предприимчивый парень ходил на все пары.

Да, с посещаемостью у меня было неважно. Хотя учился я очень даже неплохо. Просто параллельно занимался бизнесом. Ведь надо было платить за учебу – свою и брата. А это очень недешево. Поэтому еще на первом курсе я зарегистрировался как индивидуальный предприниматель. Торговал стройматериалами.

Почему именно этот профиль?

Забыл сказать: еще до поступления в вуз я работал на стройке, а также продавал сантехнику и мраморную плитку. Направление это мне показалось очень перспективным. Так что менять его не было никакого смысла.

Понятно. Хотя, если честно, непонятно, когда ты все это успел. И тем не менее как ты пришел к Пенетрону? А я подозреваю, что это случилось еще в университете...

Конечно, на том же первом курсе. Дело в том, что я постоянно мониторил информационное пространство: искал новые, интересные строительные материалы. Хотя, представляете, у меня не то что офиса, даже компьютера не было. Так что все время проводил в интернет-клубах. Только не в игрушки играл, а искал полезную информацию.

Вот тут-то я и вышел на сайт группы компаний «Пенетрон-Россия». Информация меня очень заинтересовала. В итоге я созвонился с представительством холдинга в Астане, разузнал подробности, а позднее договорился о встрече. Сначала сам приехал к ним в офис. Обсудил вопросы дилерства. А затем пригласил специалистов из представительства к нам в Костанай для проведения презентации. Тогда в лучшем отеле города мы собрали всех профессионалов строительного рынка. То есть были не только застройщики, но и чиновники – представители городского управления архитектуры, градостроительства... Эта презентация дала очень много, ведь Пенетрон – по-настоящему инновационный продукт, и заинтересовать им профессиональную аудиторию очень легко. Вот мы и заинтересовали. Был и еще один полезный эффект. На презентации я познакомился с человеком, который применял материалы системы Пенетрон при строительстве нашего Ледового дворца. Естественно, никаких проблем с гидроизоляцией после этого там не было. Оставалось это как-то задокументировать, чтобы потом рассказывать о позитивном опыте применения Пенетрона в Костанаяе. Я сразу же договорился о встрече с начальником отдела строительства городской администрации, который без проблем дал положительный отзыв.

Бауржан, очень все гладко получа-



ЖУСУПОВ

БАУРЖАН КОРГАНОВИЧ

Родился 6 июля 1988 года в поселке Дружба, Костанайская область, Республика Казахстан

Образование:

2006–2010 гг. – Костанайский государственный университет» им. А. Байтурсынова, бакалавр финансов

Карьера:

ИП Жусупов Б.К.

Директор ТОО «ПЕНЕТРОН-КОСТАНАЙ»

Основные объекты:

ТРЦ «МАРТ», аквапарки «Осьминог», «София», объекты Соколовско-Сарбайского горно-обогатительного производственного объединения, участие в реализации госпрограмм «Питьевая вода» и «Ак Булак»

Домашние животные

Собака «Кукла»

ется. А были какие-то трудности, когда ты начал продавать Пенетрон?

Главная загвоздка была в том, что люди о Пенетроне ничего не знали. Даже слова такого почти никто не слышал. Отсюда некоторый скепсис по отношению к нашей рекламной информации. Сами представьте: вам вдруг говорят про какой-то материал, химические компоненты которого проникают в структуру бетона и образуют в его порах кристаллы. Причем воздух сквозь эти кристаллические преграды проходит, а вода нет. Про самозалечивание я вообще промолчу! Понятно же, что все это звучит как сказка.

Как же эту сказку удалось сделать былью?

Вот для этого-то и нужен был отзыв о работах в Ледовом дворце. Дело в том, что специалисты не очень-то доверяют отзывам и испытаниям из далеких городов и весей. Поэтому опыт применения Пенетрона для обработки фундамента Статуи Свободы или Саяно-Шушенской ГЭС мог лишь заинтересовать наших строителей и проектировщиков, а вот для принятия решения им нужно было воочию увидеть обработанный объект, услышать позитивную информацию от хорошо им знакомого человека. Так что отзыв о работах в Ледовом дворце был очень кстати. Он помог мне заполучить первых клиентов.

И до сих пор я очень скрупулезно коллекционирую такие отзывы, так что убеждать потенциальных заказчиков становится все легче и легче.

Скажи, а ты не испытывал проблем при общении с этими взрослыми и важными дядьками, ведь тебе тогда было лет восемнадцать?

Вообще-то нет. Проблем с общением у меня никогда не возникало. Я очень настойчиво, упорно и методично, но при этом ненавязчиво обрабатывал каждого клиента, пока не получал нужный результат.

Да уж, мне кажется, что тебе стоит написать книжку типа «Секреты делового общения». А пока расскажи, что еще помогает в деле продвижения Пенетрона?

Участие в профессиональных мероприятиях и всевозможные маркетинговые акции. Например, не так давно я проводил очень мощную двухдневную кампанию. В первый день была акция «Дорога в школу». Желтый «Хаммер» тогда привез в детский дом школьные принадлежности и прочие подарки. На следующий день у нас был День города: Костаная исполнилось 130 лет. Мы организовывали одну из центральных праздничных площадок. Был



Акция «Дорога в школу»

и «Хаммер», и конкурс граффити. Причем разрисовали огромную стену в самом центре, метров, наверное, соток! О Пенетроне тогда узнали не только специалисты, но даже дети! Причем все это мы организовали буквально за неделю. Вкалывали так, что я даже похудел.

Как обстоят дела на рынке гидроизоляции сейчас?

В настоящее время в Казахстане действует несколько масштабных государственных программ, связанных с модернизацией системы ЖКХ и водоснабжения, таких как «Питьевая вода», «Аксу», «Ак Булак». На финансирование этих программ выделяются значительные средства, что позволяет применять самые современные, эффективные и дорогостоящие материалы и технологии. Мы очень активно участвуем в реализации этих программ. Убеждаем заказчика в необходимости применять именно Пенетрон, обеспечиваем бесперебойные поставки материалов, консультируем специалистов строительных компаний, обучаем рабочих. Это направление на сегодня является наиболее приоритетным.

Значит ли это, что ты в основном поставляешь Пенетрон на крупные промышленные объекты?

Нет. Дело в том, что про наши материалы сегодня знают все. А потому и используют их повсеместно. Так, Пенетрон активно применяют при восстановлении гидроизоляции подвальных помещений и кровель жилых домов. Есть и совсем мелкие частные клиенты. Хорошая гидроизоляция нужна всем. Расскажу одну историю. Как-то мне позвонила бабушка, которая хотела купить Пенетрон, чтобы обработать бетонный фундамент памятника... на могилке. Представляете! Конечно, я сделал ей все бесплатно. Мне кажется, этот случай очень красноречиво свидетельствует об известности и популярности Пенетрона. Еще один показатель – это включение наших материалов в проектную документацию. Таких случаев все больше. Причем речь идет не только о новом строительстве, но также о реконструкции и ремонте.

А что скажешь по поводу строительства в Казахстане завода по производству Пенетрона? Как это повлияет на развитие твоего бизнеса?

Не секрет, что каждое государство стремится поддержать своего производителя. Казахстан не исключение. Думаю, что Пенетрон, произведенный в Казахстане, будет расхотиться, как горячие пирожки. Ведь его более активно

Аквапарк «Осьминог»

будут включать в проекты, связанные с реализацией госпрограмм. Уже сейчас я непременно рассказываю потенциальным клиентам и чиновникам о строительстве завода. И это помогает. Так что я очень жду открытия производства. Даже новый офис снял. В центре. Хотя я в нем почти не бываю: большую часть времени провожу на встречах и на объектах.

Кстати, по поводу объектов. Есть какой-то особенный?

Они все особенные. Но мне, например, очень запомнились работы по возведению торгово-развлекательного центра «Март». Сейчас это красивый, современный и очень популярный у местных жителей комплекс. А я хорошо помню котлован, который был когда-то на его месте, и горжусь тем, что внес свою лепту в строительство. Еще там были проблемы с оплатой за поставленные материалы. Тогда заказчик подвел очень многих. Что я только не делал, чтобы получить деньги: и письма писал, и на приемы записывался... Это была целая эпопея. Но я парень настойчивый, так что в итоге все разрешилось.

Еще был как-то забавный объект недалеко от Аркалыка – это больше чем пятьсот километров от Костаная. По госпрограмме «Ак Булак» там ремонтировали железобетонные резервуары для воды, которым было лет по сорок. Там одной грязи было где-то полметра, а про состояние бетона и говорить не приходится. Пенетрон,

как и положено, был заложен в проект. Но подрядчики что-то намудрили при выполнении работ. В итоге вызвали меня и буквально не выпустили, пока я своими руками не устранил все проблемы. Пришлось работать в грязи, в воде, без нормальной связи с внешним миром. Я там две болгарки спалил. Пару раз током било. Короче, это было «весело». Зато потом состоялось большое совещание, на котором вновь отметили эффективность наших материалов. Почти сразу после этого у меня взяли крупную партию материалов, а Пенетрон стали еще активнее включать в подобные проекты.

Здорово, что Пенетрон применяют в рамках столь масштабных и значимых для Казахстана программ. А есть еще какой-нибудь перспективный проект, в который ты сейчас пытаешься попасть?

У нас намечается грандиозная реконструкция взлетно-посадочной полосы в аэропорту Костаная. А ведь это не только километры бетонки, но и целый комплекс различных сооружений и резервуаров. Так что этот проект мне кажется очень интересным. Постараюсь сделать так, чтобы там применялась лучшая в мире проникающая гидроизоляция!

Ну и вопрос, который обычно задают всевозможным бизнес-гуру: в чем секрет твоего успеха?





Ледовый дворец

Нет никакого секрета. Надо просто работать. Думаю, Бог это видит и помогает. Даже если нет сиюминутного результата, надо продолжать делать свое дело. Ведь так часто бывает: год работаешь на объекте, отдача минимальная, а потом откуда ни возьмись – крупный заказ! А еще надо быть настойчивым. Стучаться во все двери. Не бросать ничего не полпути. И тогда все получится.

Перейдем к личным вопросам. Из нашего разговора я понял, что у тебя есть брат. Младший или старший?

На пять минут меня младше. Мы двойняшки. Родились 6 июля, как наш президент Нурсултан Назарбаев. Между прочим, я ему даже письмо в детстве писал: хотел компьютер в подарок.

Понятно. А кто твои родители? Это не дежурный вопрос. Мне просто хочется понять, откуда в тебе такая активность и предприимчивость?

У нас обычная семья. Замечательные родители, которых я очень люблю и уважаю. Мама, можно сказать, домохозяйка. Хотя здесь надо понимать, что домашнее хозяйство у нас всегда было немаленькое. Держали скот. Коров, баранов. Отец был, как говорится, большим

начальником в нашем небольшом поселке, а потом – в смутные времена развала Союза – работал на машине – хлеб возил. Сейчас он исполнительный директор на комбинате по производству муки.

Родители приучили к труду?

Наверное. Мы с братом с самого детства принимали участие в домашних хлопотах. Сидеть сложа руки привычки не было.

А сейчас хватает времени общаться с близкими?

Это большая тема. Свободного времени практически нет. Я работаю с утра и приезжаю домой где-то в полночь. Но стараюсь оставлять себе хотя бы один выходной в неделю. Чтобы пообщаться с братом, с родителями, с друзьями, со своей девушкой.

Тогда в заключение от всех читателей «Сухого закона» пожелаю тебе не только успехов в бизнесе, но и побольше свободного времени! Спасибо за интервью и до встречи на дилерской конференции!

Беседовал Евгений Викторов

