

ПЕНЕТРОН С ЭСТОНСКИМ АКЦЕНТОМ

Много лет мы знакомим читателей с предпринимателями, которые продвигают гидроизоляцию Пенетрон в самых разных городах и весях. Действительно, по нашим публикациям смело можно изучать географию: вот герой из Калининграда, а вот из Хабаровска, вот дилер из Грузии, а вот из Узбекистана... Разве что коллеги из Таллина были для нас недостижимы: мешал языковой барьер. Но и его удалось преодолеть. Немного подучив эстонский, наш корреспондент сумел-таки пообщаться с главой компании «Пенетрон Ээсти» Андрусом Сына, который уже много лет увлекается раллийными гонками, спортивной стрельбой и, конечно же, Пенетроном.

Представляя бренд Пенетрона в Эстонии, вы, естественно, постоянно общаетесь со строителями. А помните, когда впервые попали на настоящую стройплощадку?

Еще в детстве. Тогда во время школьных каникул я подрабатывал и помогал своему отцу. Но настоящая работа началась потом, когда получил образование. С 1996 года я тружусь в строительной отрасли. Сначала занимался общестроительными работами, потом специализировался на бетонировании, так что изучил это дело не только в теории, но и на практике.

Одно дело – работать на стройплощадке в качестве наемного специалиста и совсем другое – заниматься собственным бизнесом. Когда вы решили взять все в свои руки и пошли по предпринимательскому пути?

Вообще-то в эту реку я входил дважды...

Так, уже интересно...

Первый раз в 2002 году, когда открыл собственную фирму. Но спустя пару лет меня пригласили работать в крупнейшую строительную компанию Эстонии, и я, сказать по правде, не смог отказаться. Три года был там менеджером проектов.

Но потом вновь потянуло в бизнесмены?

Да. В 2007-м вернулся к собственному делу. Тогда моя компания специализировалась на монолитном домостроении и устройстве полов.

А когда занялись Пенетроном?

Это было в 2010 году. Мы впервые презентовали гидроизоляционные материалы Пенетрон на строительном рынке Эстонии. Начали большую маркетинговую кампанию, которая включала не только рекламу, но и бесконечные встречи, семинары и презентации.

Трудно было, или все шло как по маслу?

Как по маслу? Мне кажется, что так не бывает. Было достаточно много трудностей. Это и недоверие к новым материалам, и наличие серьезных конкурентов, хотя с этим в то время было даже проще, чем сейчас. Но, во-первых, помог многолетний опыт работы в строительной сфере. Во-вторых, мы упорно трудились и в конце концов – вполне закономерно – добились успеха.

О трудностях мы еще поговорим. Но сначала давайте разберемся, как вы вообще узнали о Пенетроме и почему начали с ним работать.

Дело в том, что наша строительная компания использовала гидроизоляцию Пенетрон на двух своих объектах. Тогда и мы, и наши заказчики были очень впечатлены тем, как работает Пенетрон, и остались весьма довольны полученным результатом. Именно после этого я решил заняться продвижением материалов системы Пенетрон и договорился об их поставках в Эстонию.

С чего начали продвижение?

Как вы понимаете, у меня было много знако-



Андрус Сына

Родился 26 ноября 1976 года

Карьера:

- С 1996 г. – работа в строительной сфере.
- 2002 г. – собственный бизнес.
- 2004 г. – менеджер проектов в крупнейшей строительной компании Эстонии.
- 2007 г. – собственная строительная компания.
- С 2010 г. – начало работы с гидроизоляцией Пенетрон.

Объекты:

- Центр по переработке отходов «Рагн-Селлс».
- Жилой комплекс «Кийкри», Таллин.
- Гидротехнические сооружения на запруде Яндья.
- Резервуары питьевой воды «Таллинна Веси».

Семья:

Супруга Анника Арнек. Сыну Симо два с половиной года.

Увлечения:

Баскетбол, авторалли, спортивная стрельба.

мых в этой сфере, так что оставалось обойти тех, кто работал в крупнейших строительных компаниях и на бетонных заводах, а также поближе познакомиться с нашими проектировщиками.

Вы сказали, что конкурентная среда в самом начале пути была более благоприятной, чем сейчас. Почему?

Дело в том, что тогда рынок проникающей гидроизоляции был практически пуст: у нас было всего один конкурент. А сейчас их... навскидку могу назвать штук пять. И все это известные мировые бренды.

А как же рулонные и обмазочные материалы? Или вы их не считаете конкурентами?

Безусловно, мы конкурируем и с ними. Причем весьма успешно. Могу сказать, что в 2010 году, когда мы только начинали работать с Пенетроном, наиболее распространенными гидроизоляционными материалами в Эстонии были как раз рулонные материалы, а второе место занимали мастики. Уже к 2012 году нам удалось существенно изменить ситуацию на строительном рынке и потеснить мастики: теперь они занимают лишь третью позицию, уступив место сухим строительным смесям, таким как Пенетрон и Пенетрон Адмикс.

Ничего себе! Это, безусловно, очень серьезное достижение. В большинстве регионов доля инновационных проникающих материалов до сих пор чрезвычайно мала.

Более того, если мы посмотрим на всевозможные железобетонные резервуары, которые строятся в нашей стране сегодня (а это и пожарные резервуары, и резервуары чистой воды в системах питьевого водоснабжения, и резервуары очистных сооружений), то увидим, что 95 % таких объектов заливаются из бетона с добавкой Пенетрон Адмикс.

Потрясающий результат!

Да, еще в 2010 году никто вообще не верил в то, что добавка в бетон или проникающий состав действительно могут изменить структуру бетона и предотвратить фильтрацию воды, а сегодня наши технологии признаны всеми специалистами рынка. Пене-

трон применяется повсеместно. Для нас это и есть важнейший результат.

Как же устроена компания, которой удалось добиться такого успеха?

Сейчас «Пенетрон Ээсти» занимается исключительно новым строительством. Моя роль – ведение наиболее крупных, ключевых проектов, а также работа с проектными институтами. Наша дочерняя компания «Веетыеке», которую возглавляет мой брат Кристьян, выполняет ремонтные работы. Конечно же, мы находимся в постоянном общении и – при необходимости – консультируем друг друга.

Каковы сегодня основные способы продвижения Пенетрона?

Наша главная реклама, как и раньше, – это личное общение со специалистами рынка и частными клиентами. Как я уже говорил, именно так мы начинали продвижение Пенетрона, именно так мы создали имя Пенетрона в Эстонии. Сегодня остается лишь поддерживать репутацию и узнаваемость бренда, в том числе с помощью рекламы. Кроме того, мы

очень активно работаем со специализированными сайтами закупок и электронными торговыми площадками.

Многие российские дилеры Пенетрона при ведении бизнеса сталкиваются с нехваткой квалифицированных кадров или с текучкой персонала. А как обстоят дела с кадрами в вашей компании?

Уже шесть лет мы работаем неизменным составом. Все это высококвалифицированные и очень опытные сотрудники, которые прошли необходимое обучение.

А какие требования предъявляете к себе и к своим сотрудникам?

Работать не покладая рук. Без усталости собирать информацию о новых объектах и потенциальных клиентах. И... мне кажется важным уметь признавать ошибки. Вода – это очень серьезный и хитрый враг, так что порой не удастся предусмотреть все риски и учесть все внешние факторы. К тому же поведение строительных конструкций порой бывает совершенно непредсказуемым. В результате тех-



«Таллинна Веси»

ническое решение оказывается неидеальным. Его приходится корректировать. Исправлять ошибки. И это нормальный рабочий процесс.

Да, гораздо лучше признать ошибку и исправить ее, чем наступать на те же грабли в будущем. Кстати, о будущем: какие планы вынашивает сегодня руководство компании «Пенетрон Ээсти»?

Мы сейчас как раз общаемся с заказчиками и ведем поиск новых объектов, короче говоря, формируем пакет заказов на следующий год. И надо сделать так, чтобы он был весомее предыдущего. Также планируем активизировать работу с проектировщиками, чтобы предостав-

лять строителям готовые технические решения для каждого конкретного случая, потому что наша задача – максимально облегчить их работу и сделать применение Пенетрона простым и комфортным.

Какой объект стал для вас наиболее знаковым за все эти годы?

Сложно сказать. С одной стороны, объектов было слишком много, к тому же все они разные. С другой стороны, мы выполняем типовые задачи по гидроизоляции и герметизации, так что трудно выделить какой-то особый проект. Но все же я бы назвал знаковым наш крупнейший объект – «Таллинна

Реконструкция резервуаров питьевой воды «Таллинна Веси»



Сухой закон



17



Ремонт фонтана в Тарту

Веси», где мы участвуем в реконструкции резервуаров питьевой воды – сейчас она как раз подходит к концу. Здесь мы столкнулись со всеми мыслимыми и немыслимыми проблемами и применили, пожалуй, всю линейку материалов системы Пенетрон. Результат оказался очень хорош.

Как всегда, безупречен.

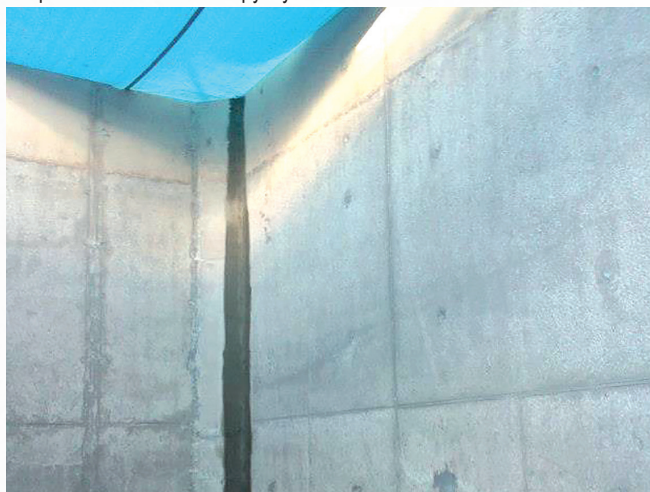
Да. Думаю, в ближайшее время мы расскажем об этом объекте на нашей странице в «Фейсбуке».

Ваши российские коллеги часто рассказывают забавные случаи, связанные с непра-

вильным использованием Пенетрона. Бывают ли подобные курьезы в Эстонии?

Конечно! Это случается каждый год, когда наши частные клиенты пытаются намазать Пенетроном то кирпич, то какой-нибудь пеноблок. А с такими конструкциями, как хорошо знают специалисты, проникающая гидроизоляция не работает. Потом, конечно, все эти бедолаги звонят нам, рассказывают, что Пенетрон им почему-то не помог. И каждый раз приходится выяснять, какую именно поверхность они обработали. При этом клиент часто и сам не знает ответ на этот вопрос. Говорит: «Намазал стену в подвале». – «А из чего стена?» – «Не знаю. Что-то похожее на камень...»

Гидроизоляция объектов сыроваренной компании «Выру Йуст»



Вот и приходится выезжать на место, консультировать, предлагать техническое решение. При этом, если наши материалы не подходят для решения проблемы, мы всегда сразу об этом говорим, потому что главная задача компании не заработать любой ценой, а помочь каждому клиенту и максимально эффективно решить его проблему.

Что ж, Андрус, мы достаточно подробно обсудили работу, но, как говорит русская поговорка, делу время, а потехе час. Интересно, как вы распоряжаетесь этим часом?

Спорт, спорт и еще раз спорт! Не могу без него жить. Я достаточно серьезно занимался футболом, баскетболом и гандболом. Но теперь руки доходят только до баскетбола. Кстати, в этом году буду тренировать одну нашу баскетбольную команду.

Ничего себе! Всегда думал, что это Литва с ее Сабонисом – самая баскетбольная страна на Балтике, но оказалось, что и Эстония не отстает. Впрочем, я ожидал услышать рассказ про другое увлечение. Приходилось

видеть в вашем «Фейсбуке» фотографии гоночных авто...

Да, действительно уже много лет я участвую в гоночных соревнованиях.

И это увлечение, насколько я понимаю, еще и помогает продвигать Пенетрон.

Конечно! Мы размещаем логотип Пенетрона на наших автомобилях, выступаем в качестве партнеров на серьезных соревнованиях и тем самым повышаем узнаваемость бренда и лояльность аудитории.

Здорово!

Но и на этом список моих увлечений не заканчивается. Кроме баскетбола и гонок, я с удовольствием занимаюсь спортивной стрельбой. Я вообще предпочитаю перманентно что-то делать и быть в движении. Кстати, благодаря всем этим увлечениям постоянно с кем-то знакомишься, приобретаешь полезные связи и в конце концов продвигаешь интересы бизнеса.

Беседовал Евгений Викторов

