

КОМУ НА КУРОРТЕ ЖИТЬ ХОРОШО?

Кавказские Минеральные Воды славятся целебными нарзанами, чистейшим воздухом и завораживающими горными пейзажами. Здесь поправляют здоровье и утомленные сидячим образом жизни офисные клерки, и уставшие от заводских будней рабочие. Да, все мы знаем, как хорошо здесь отдыхается. А как работается? Об этом рассказывает Константин Фисенко, руководитель компании «Новые технологии – КМВ», которая вот уже десять лет является официальным дилером холдинга «Пенетрон-Россия».

Знаю, что по окончании вуза вы на несколько лет уехали за границу. Чем там занимались?

Да, волею случая я оказался в Чехии. Работал в крупной торговой компании. Начинал упаковщиком. А через некоторое время директор спросил, приходилось ли мне работать с людьми. Отрицательный ответ его ничуть не смутил. Он тоже был инженером-строителем и сказал: «Человек нашей специальности должен справляться с любыми задачами». Дал мне сорок восемь человек в подчинение и добавил: «Если на тебе замыкается более десяти сотрудников, то это инфарктное предприятие».

Звучит обнадеживающе...

Так прошло два с половиной года. Занимались комплектацией заказов, логистикой и растаможкой грузов. Но в гостях хорошо, а дома лучше.

Куда решили податься на родине?

Вернулся в родной Железноводск. А с моей специализацией – водоснабжение и водоотведение – одна дорога – водоканал. И снова случай свел с лучшим специалистом-технологом Кавминводоканала. Под его началом довелось побывать на всех сооружениях наших многочисленных филиалов. Это была очень хорошая школа.

Думаю, что каждый сотрудник водоканала рано или поздно сталкивается с Пенетроном. Как произошла ваша встреча?

Здесь все вполне закономерно. С Пенетроном познакомился в Москве, на выставке MosBuild-2007.

Просто набрели на стенд холдинга «Пенетрон-Россия»? Или, может быть, целенаправленно подбирали самый эффективный способ защиты строительных конструкций?

Да, мы тогда искали материалы для ремонта бетона и гидроизоляции емкостных сооружений на Кубанских

очистных. Уже вернувшись из командировки, я написал письмо в группу компаний «Пенетрон-Россия». Спросил, как приобрести их продукцию. В ответ пришло предложение о сотрудничестве.

Опять случай!

Да, случай.

Но до этого вы никогда не занимались собственным бизнесом. Трудно было начинать?

Любое начинание и пугает, и привлекает одновременно. Ведь работать в организации и вести свое дело – две большие разницы. Тогда меня поддержала только жена, а другие лишь отговаривали: мол, никому это не нужно.

Думаю, сейчас многие обладатели сухих подвалов должны сказать вашей жене спасибо!

Да, во многом благодаря ее поддержке летом 2007 года я зарегистрировал общество с ограниченной ответственностью «Новые технологии – КМВ» и... почти сразу появился первый объект. Это была подземная парковка салона «Ауди Сервис Минеральные Воды», которую только что сдали строители.

Казалось бы, парадоксальная, но вполне типичная ситуация...

К сожалению, это так. Все новые машины, включая бронированный Audi A8, стояли в воде. В стены были вмонтированы трубки для сбора воды в общий коллектор. Далее ее откачивал насос. В то, что этот объект можно отремонтировать изнутри, никто не верил. Мы сделали пробный участок. Результат устроил заказчика, и мы продолжили. С тех пор прошло десять лет. И никаких нареканий.

Это самое потрясающее в работе с проникающей гидроизоляцией: она действительно творит чудеса. И если я правильно понял, вы сразу ориентировались



ФИСЕНКО КОНСТАНТИН ИВАНОВИЧ

Родился 8 января 1976 года в городе Железноводске

Образование:

Образование высшее, инженер, в 1999 г. окончил факультет водоснабжения и водоотведения Волгоградской государственной архитектурно-строительной академии.

Карьера:

С 2002 г. инженер ПТО Службы заказчика и сервисного обслуживания ГУП СК «Ставрополькрайводоканал».

В 2003 г. переведен инженером в Координационно-диспетчерский отдел по региону Кавказских Минеральных Вод ГУП СК «Ставрополькрайводоканал».

С 2005 г. начальник КДО по КМВ ГУП СК «Ставрополькрайводоканал».

С 2006 г. главный технолог Малкинской системы подачи воды ГУП СК «Ставрополькрайводоканал».

С 2007 г. заместитель начальника технической службы по подготовке производства Кубанских очистных сооружений водоснабжения ГУП СК «Ставрополькрайводоканал».

С 2007 г. директор ООО «Новые технологии – КМВ».

Основные объекты с Пенетроном:

Многочисленные объекты ГУП СК «Ставрополькрайводоканал» (Кубанские ОСВ, Кавминводские ОСК, Кисловодский водоканал, Минераловодский водоканал), Кашхатау ГЭС, Зарагжская МГЭС, ФГБУ «Управление Калмелиоводхоз», Объединенное диспетчерское управление энергосистемы Юга, компания «Кавминстекло», Торговый дом «КВС».

Семья:

Жена Галина Николаевна и много-много детей.

не только на продажи, но и на выполнение работ.

Действительно, продать материал без работ порой довольно сложно. Заказчику нужен стопроцентный результат. Поэтому проще работать с одним контрагентом, который сделает все под ключ и будет нести гарантийные обязательства. К тому же работы по гидроизоляции весьма специфичны: не каждый справится.

Да, кому попало их лучше не доверять. Кривые руки могут подорвать доверие к любому, даже самому безупречному и эффективному материалу.

На моей машине написано: «Пенетрон. Никто, кроме нас». Этот девиз, как вы понимаете, придумали не мы, но он полностью подходит и к нашим материалам, и к нашей работе.

А как вы подбираете людей в свою команду?

Для меня главное внимательность, обучаемость и способность думать. При выезде на объект (а я стараюсь выезжать на серьезные объекты лично) всегда спрашиваю сотрудника, что он об этом думает и как будет действовать. Выслушав его предложения, я могу дать добро или поправить в том месте, где он недопонимает. Эти десять минут времени позволяют избежать переделок в дальнейшем, а также лишних финансовых потерь.

В последнее время все больше говорят о проблемах с продвижением материалов: реклама не работает, выставки становятся неэффективными... Что скажете по этому поводу?

Лучший способ продвижения сегодня – это реальные дела...

О которых потом расскажет сарафанное радио?

Точно! Мы беремся за самые сложные и, на первый взгляд, безнадёжные объекты. Наш опыт позволяет это делать. К тому же мы работаем исключительно материалами семейства Пенетрон.

Да, это важно. Выигрывает тот, кто сосредоточен на одном, причем самом лучшем продукте.

Плюс к этому используем традиционные формы продвижения. Некоторые из них скорее по инерции. Во-первых, участвуем в профильных выставках по принципу «главное не победа, а участие». Результат – нулевой. Во-вторых, работаем с проектировщиками, что дает вполне конкретную отдачу. В-третьих, встречаемся с подрядчиками. Результат... тоже нулевой. И последнее:

встречаемся с заказчиками, что бывает весьма полезно, но, как правило, после выполнения показательных работ.

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

Благодарных клиентов.

А какие задачи ставите перед компанией сейчас?

Задач много. Это новый офис, который сам будет «говорить» о Пенетроне и который будет легче найти клиентам. Обновление технической части: надо закупить новое оборудование. И главное – надо наладить чистые продажи материала. На сегодня это самое слабое место. А работы на этот год у нас уже есть.

Хотя есть еще одна, пожалуй, самая сложная задача – донести до заказчика, что невозможно получить хоть сто, хоть тысячу квадратов дополнительной площади за 50–80 тысяч рублей. За эту сумму он будет иметь только сырость, плесень, комаров и легочные заболевания.

Мне кажется, что Кавминводы со всеми их курортами и удивительной красоты природой – это очень специфический регион. И эта специфика наверняка влияет на ваш бизнес.

Конечно. К примеру, у нас нет крупных предприятий. Во времена СССР Кавказские Минеральные Воды были всесоюзной здравницей, поэтому промышленные предприятия здесь не строились.

Это существенно ограничивает круг заказчиков. Между тем, именно промышленные гиганты зачастую являются основными клиентами дилерских компаний холдинга «Пенетрон-Россия».



Кашхатау ГЭС с уравнильным резервуаром

А нам остаются объекты санаторно-курортного комплекса и сферы обслуживания (предприятия ЖКХ, складские и торговые комплексы).

А как у вас обстоят дела с гидрогеологией?

Почти все города Кавказских Минеральных Вод расположены в пойме Подкумка. Это река, которая за время своего существования многократно меняла русло. Зимой здесь воды – воробью по колено, но весной – и после интенсивных дождей в горах – уровень в русле реки поднимается, а вместе с ним соответственно растет гидростатическое давление по старым руслам, что приводит к существенному подъему грунтовых вод.

Да уж, чтобы в этом разобраться, надо быть профессиональным геологом. Перейдем к более простым вопросам. Вы пришли в этот бизнес из смежной отрасли – водоснабжения и водоотведения. Какие качества и какой опыт больше всего помогают вам в работе?

Как ни странно, чувство юмора. А опыт? Последние лет пятьдесят в нашем регионе не было опыта подземного строительства. А значит, нет достаточного количества специалистов, начиная с проектировщиков и кончая производителями работ. Ошибки одних, самоуверенность других плюс разгильдяйство третьих позволяют нам с уверенностью смотреть в будущее и добавляют оптимизма.

Да, с чувством юмора у вас все в порядке. Что ж, тогда позволю себе еще один вопрос в тему. Можете поделиться каким-нибудь забавным случаем из вашей обширной практики?

Забавных случаев хватает (только бы никого не оби-



Санаторий «Источник», Ессентуки

деть). Лет восемь назад обратился к нам частный клиент из Пятигорска. Он начинал строить дом и консультировался по поводу гидроизоляции цокольного этажа. Тогда я с большим трудом убедил его отказаться от блоков ФБС в пользу монолита с добавкой «Пенетрон Адмикс». Признаюсь, согласился он нехотя. И вот теперь это единственный дом с сухим подвалом на целой улице. У нас до сих пор хорошие, дружеские отношения. Он даже стал крестным моего сына. Всем рекламирует Пенетрон. А в сильные дожди смеется над соседями. Звонит и докладывает обстановку: «Сосед слева вчера вывез двадцать



Санаторий «Лесной», Железноводск



ассенизаторных машин воды, сегодня уже двадцать восемь. Дебет растет!»

А есть у вас объект, который запомнился больше всего? Может быть, сложностью. Или чем-то еще...

Все объекты интересны. Какие-то уже забылись. Но водопровод на Элисту в Калмыкии вспоминают все мои сотрудники. Теперь уже с улыбкой. А ведь были отказы от командировок и увольнения.

Что же это за водопровод?

Мы проработали там два года. Делали участок протяженностью семьдесят километров – от Северо-Левокумского месторождения подземных вод, у нас на Ставрополье, до калмыцкого поселка Южный. Агрессивные грунты (высокие сульфаты), просадочные участки по всей протяженности водовода, проложенного вдоль Терско-Кумского канала, низкое качество бетонных работ... Все это, как вы понимаете, не лучшим образом сказалось на магистральных камерах и колодцах. К этому можно добавить отсутствие питьевой воды, электричества, горюче-смазочных материалов, продуктовых магазинов. И наличие змей, шакалов, комаров ночью и палящего солнца днем.

Да уж, романтическая атмосфера! А какие именно работы выполняли на этом объекте?

Сначала мы произвели пробные работы на четырех камерах, получили добро, и вперед! Потом, уже на территории Калмыкии, отремонтировали резервуары чистой воды. Два в поселке Южный, на три тысячи кубометров каждый, и еще один в поселке Магна, на две тысячи, с раскрытием крест-накрест. От его эксплуатации сначала хотели вообще отказаться. Рядом начали строить новый, но не успели к пуску водовода, и в эксплуатацию пошел старый резервуар, с ремонтом которого мы отлично справились.

О работе мы, кажется, уже все разузнали. Перейдем к личным вопросам. Расскажите о вашей семье.

Я дважды женат. Есть дочь от первого брака – Елизавета. Она растет в Москве, занимается танцами, плаванием и английским. Со второй женой Галиной мы уже десять лет. Как вы помните, это она убедила меня заняться собственным делом. И родила мне пятерых детей.

Пятерых! Да у вас самая настоящая многодетная семья. Давайте со всеми познакомимся.

Старшая дочь Софья, ей восемь лет. Ходит во все мыслимые и немыслимые кружки, а еще в музыкальную и художественную школы. Константину шесть. Он единственный в семье с удовольствием ходит в детский сад. Варваре четыре года. В отличие от старшего брата не хочет ходить в детский сад, а играет дома с младшей двойней – Ростиславом и Святославом. Им по три года.

Дальше у меня был заготовлен вопрос про увлечения, но, кажется, он совершенно неуместен. Когда есть свой бизнес, а дома ждет такая орава, свободного времени быть не может по определению.

Увлечения остались в детстве. Тогда все перепробовал: шахматы, фехтование... Но больше всего любил футбол. Занимался в Пятигорской спортивной школе, так что на тренировки ездил из Железноводска. До сих пор помню свой распорядок дня: в 6:15 подъем, в 7:16 электричка, в 8:00 тренировка. В школе у нас был спорткласс, ориентирование, туристические слеты. Тогда и научился не скучать в дороге. Сейчас это очень помогает. Ездить по работе приходится очень много.

Ничего себе! Большинство людей воспринимает такие переезды как муку. А вы так отдыхаете.

Да, на нормальный отдых времени нет. А в таких



С женой Галиной

поездках видишь вершины Кавказа, чистейший белый снег на бескрайних полях. Видишь, как зеленеют леса, как техника убирает урожай, как опадает листва. А возвращаясь домой, каждый раз наблюдаешь, как солнце садится за Бештау.

Звучит как песня!

Кстати, дети тоже в меня пошли. В октябре ездили в Волгоградскую область к моей бабушке. Ей 88 лет, так что смотались на пару дней – правнуков показать. Возвращались через Волгоград, Ростов-на-Дону, Минводы.

Проехали больше тысячи километров, а младший выходить из машины не захотел: «Я, – говорит, – хочу ещё ехать». Пришлось поставить ему в комнату детское автомобильное кресло. Спал в нем.

И в заключение мне хотелось бы вернуться к Пенетрону. Можете дать совет бывалого тем, кто только начинает работать с этим продуктом?

Совет простой. Помните, что вы предлагаете материал, который поможет клиенту РЕШИТЬ ЕГО ПРОБЛЕМЫ. Этого вполне достаточно для успешного бизнеса.



Большая семья Фисенко

