

АХ, САМАРА-ГОРОДОК...

Что вы знаете о Самаре? Отвечая на этот вопрос, многие вспомнят лишь слова известной песни. А между тем Самара – это городок... миллионник, который вместе с близлежащими населенными пунктами образует треть по размеру агломерацию России. Назван он по имени реки, которая как раз в этом месте впадает в Волгу. И здесь специалисту становится ясно: без Пенетрона в Самаре не обойтись. Сегодня мы беседуем с Алексеем Самсоновым, директором «СПМУ-ПЕНЕТРОН» из г. Самара.

Всегда интересно, как происходит становление предпринимателя. Расскажите, с чего начался ваш трудовой путь?

Не поверите! Дело было после пятого класса. На летних каникулах устроился в продуктовый магазин уборщиком. А через год работал на заводе «КИНАП», в цехе по изготовлению эмалированной посуды. В 92-м окончил школу и поступил в строительный институт нашего города. Только вот проучился недолго – бросил через полгода, о чем не раз потом жалел.

Почему же бросили?

Дело все в том, что еще в школе я начал достаточно серьезно заниматься баскетболом, хоть ростом, казалось бы, и не вышел. Была у нас классная команда – ЦСК ВВС. Думаю, любители спорта помнят, что за нее играл прославленный олимпийский чемпион Валерий Тихоненко. И вот я вошел в основной состав команды. А это, сами понимаете, профессиональный спорт: полная самоотдача и бесконечные тренировки. Совмещать их с учебой было невозможно. Так и закончились мои институтские годы...

Но потом в ситуацию вмешалась судьба, точнее, злой рок. Две серьезные травмы. О продолжении спортивной карьеры не могло быть и речи. Оказался, как в известной сказке, у самого настоящего разбитого корыта: ни института, ни спорта. Выручила армия, после которой – работа водителем-экспедитором и даже сотрудником охранного предприятия! Но все это было совсем не то...

А на дворе как раз 90-е. Сегодня их называют не иначе как колыбелью российского капитализма. Самое время начинать свой бизнес...

Вот мы и начали. На свет появилась компания «Каолин», которая занималась реализацией керамического и силикатного кирпича. Появилась она, кстати, совершенно случайно, как и большинство фирм того времени. Мои друзья вошли в команду внешнего управляющего на Чапаевском силикатном заводе. Надо было налаживать продажи. Вот этим мы и занимались.

Как состоялось знакомство с Пенетроном?

Понятное дело, что, вращаясь в строительной сфере, я потихоньку обрастал связями. И вот однажды, в 2003 году, у моих знакомых строителей встал вопрос о надежной

гидроизоляции объекта. Я начал наводить справки. Так любопытство и желание помочь привели меня к Пенетрону. Позвонил в Москву. Мне прислали целую пачку бумаг. Я внимательно изучил всю документацию по каждому из материалов. Это было настоящее озарение: система абсолютно эксклюзивных, незаменимых и эффективных материалов, о которой мало кто знал на тот момент! Да, это было именно так: десять лет назад в нашем городе про «Пенетрон» не слышали даже строители. Такую возможность нельзя было упускать. И я взялся за дело. Организовал компанию «СПМУ-ПЕНЕТРОН». До сих пор считаю то решение переломным в моей жизни! Хотя признаюсь: начинать работу с Пенетроном было очень сложно. Местные строители говорили: «Гидроизоляция по 500 рублей за квадратный метр – это дорого, мы за 100 рублей битумом в два слоя намажем – и порядок!» Кроме того, не сильно доверяли отзывам и результатам исследований из Москвы и Екатеринбурга. «Вот когда в Самаре сделаете серьезный объект, – говорили они, – тогда и приходите, подумаем». Короче говоря, было ощущение, что стоишь перед кирпичной стеной и пытаешься пробить ее собственной головой. Но в итоге голова оказалась крепче!

Давайте уж все по порядку. Как удалось переломить ситуацию?

Начали со знакомых, у которых были проблемы с гидроизоляцией. А они советовали нас своим знакомым – буквально передавали из рук в руки. Так дело и пошло. Ведь проблем с гидроизоляцией везде хватает. Вот, к примеру, известная сеть парфюмерных салонов купила в Самаре помещение под офис-склад. Все как положено: новый дом, цокольный этаж, протечки грунтовой воды. Стандартный набор. С застройщиком о восстановлении гидроизоляции они не договорились. В итоге все работы выполнили мы. Сухо до сих пор.

Несколько таких качественно сделанных объектов, и спрос на наши услуги возрос. Появились первые серьезные клиенты. В их числе группа компаний «Берег» – один из крупнейших самарских застройщиков. Как-то раз они устроили тендер на комплекс работ по гидроизоляции. Руководители там – люди умные и потому хотели получить не только дешевую, но и качественную услугу. Мы подали заявку, а они перебивают меня и говорят: «Алексей, если честно, цена у



вас не самая низкая. Средняя. Может, согласитесь сделать все подешевле?» Я им и ответил: «Нет, давайте вы уж выберите других подрядчиков, у которых цена копеечная, а когда вся их дешевая гидроизоляция потечет, придете к нам». После этого заключили договор. Потому что мы не просто мажем, и гори оно огнем. Мы гарантируем результат.

По этой же причине с нами стал работать и другой постоянный клиент – ООО ПСК «Трансгруз». Была у них серьезная проблема, за решение которой никто не хотел браться. Представьте: подземный паркинг в крутой новостройке, шесть метров ниже уровня земли и воды по колено. Мы, конечно, не стали кормить их сказками, что, мол, сделаем все за копейки. Потому что такая работа не может стоить дешево. Мы просто пришли и сделали. Еще и гарантию дали ого-го какую. И теперь там не бассейн, а нормальная автомобильная парковка. Результат так впечатлил заказчика, что руководство компании приняло абсолютно правильное и экономически целесообразное решение: чтобы застраховать свои объекты от всех возможных проблем с гидроизоляцией, они теперь закладывают в проект наши материалы. «Адмикс» и «Пенебар» на стадии строительства дают безупречный результат. Это экономит время и деньги.

Вы уже назвали некоторые объекты. Наверное, работа с каждым из них была по-своему интерес-

Алексей Борисович САМСОНОВ

Родился в поселке Безенчук Куйбышевской (ныне Самарской) области 8 июля 1975 года.

Образование:

Средняя школа № 132 г. Самары

Карьера:

Водитель-экспедитор в ОАО «Самарагаз». Сотрудник в ООО «Самара – Служба Безопасности». Директор и соучредитель ООО «Каолин». Директор ООО «СПМУ-ПЕНЕТРОН»

Основные объекты:

МП «Самараводоканал», «Метро кэш энд кэрри», объекты РАО «РЖД», офис-склад «Иль де Ботэ», жилой комплекс «Усадьба», укрепление берега в месте впадения реки Сок в Волгу

Семья:

Супруга Елена. Дети: дочь Светлана (5 лет), сын Олег (3 года), дочь Варвара (4 месяца).

Домашние животные:

Овчарка Юта

Увлечения:

Музыка, книги

на и, безусловно, важна. А какой объект вам особенно запомнился?

Это скорее не объект, а целый ряд объектов, принадлежащих нашему Самарскому водоканалу. Мы сотрудничаем с этой организацией с 2006 года. За это время обработали и восстановили порядка пятидесяти тысяч квадратных метров бетонных поверхностей. Представляете, какой это объем! По собственным оценкам специалистов водоканала, устранение протечек позволяет им ежегодно экономить более двадцати миллионов рублей.

Насколько я знаю, именно на этих объектах вы, быть может даже впервые в России, применили автоматизированный способ нанесения гидроизоляционного материала «Пенетрон».

Да, это так. Мы работали на первой насосно-фильтровальной станции. В нее входили четыре отстойника. Каждый

такой отстойник – это ни много ни мало четыре тысячи квадратных метров бетонной поверхности. Причем бетон, как правило, изношен до предела, ведь условия эксплуатации там очень жесткие. Приходится не просто очищать его, а сначала демонтировать десятки кубометров ветхого бетона, восстанавливать и потом уже обрабатывать «Пенетроном». Объем работы колоссальный.

Вот этот объект и натолкнул меня на мысль об автоматизации технологических процессов. Ведь обработать четыре тысячи квадратных метров – для бригады из пяти человек – это полмесяца работы. При этом, работая шпателем или щеткой, производительность труда серьезно не увеличишь. Нужна была революционная технология. И она нашлась. У нас уже был опыт нанесения антикоррозийного состава с помощью специального автомата. Теперь очередь дошла до «Пенетрона». Приобрели аппарат безвоздушного распыления. Применили. И результат превзошел все ожидания. Наша бригада обработала объект за два дня. Но и этого было мало. Мы пересмотрели всю технологию работ на отстойниках насосно-фильтровальных станций. Теперь каждый сотрудник точно знает, какую технологическую операцию когда нужно выполнять. Часть работ передали на аутсорсинг, чтобы наши специалисты, к примеру, не занимались работой грузчика, перетаскивая с места на место демонтированный бетон. Результат: раньше на один отстойник тратили почти полгода. Теперь делаем по два в месяц.

Да, это удивительно высокий рост производительности труда! Но давайте подведем и более общие итоги. Ведь вы уже почти десять лет продвигаете Пенетрон на самарском рынке. С какими ощущениями подходите к этой круглой дате?

Вижу, что многое изменилось. Теперь даже конкуренты, которых мы встречаем на выставках или на объектах, говорят: «Да, Пенетрон – это круто! Но дорого...» Здесь они, конечно, лукавят, потому что гидроизоляция системы Пенетрон с учетом ее небольшого расхода, а главное, гарантированного эффекта стоит вовсе не так уж дорого. А если учесть, что такой гидроизоляции хватит не просто надолго, а навсегда, то цена кажется вообще смешной. Так что главный итог заключается в том, что все строители Самарской области знают о проникающей гидроизоляции. Знают, что она работает. И что в самых сложных ситуациях альтернативы просто нет.

Что такое «СПМУ-ПЕНЕТРОН» сегодня? Сколько человек у вас трудится? Какие планы строите?

В компании более 20 человек. Половина из них – ремонтники, то есть те, кто работает руками. Часть из них прошли

А. Самсонов с дочкой Светланой





обучение в Школе гидроизолировщика, а потом обучили других. Понятное дело, что при работе на крупных объектах набираем еще людей, но расширять основной состав пока не планируем. Ведь освоение автоматизированного способа нанесения Пенетрона позволило увеличить производительность труда в разы.

Еще у нас всегда был уклон в сторону оказания услуг. А сегодня мы стремимся сбалансировать бизнес: вывести отдел продаж на новый уровень. Процесс идет. Причем активными покупателями становятся частные лица. В том числе те, кто берут «Пенетрон» не ведерками, а десятками ведер. Частник ведь порой скупится на гидроизоляцию всего объекта. Если протечка в подвале, замажет исключительно там, где потекло. Но как профессионал скажу – это всего лишь локальное устранение проблемы. А целиком и полностью она решается только в том случае, если подвалу придать замкнутый гидроизоляционный контур. Вот тогда это гарантированный долговечный результат!

Словом, мы просто стараемся профессионально работать и делаем все для того, чтобы стать лучшим дилером группы компаний «Пенетрон-Россия»!

Алексей, а бывает так, что смотрите на объект и прямо руки чешутся – так хочется заняться его гидроизоляцией?

За все эти годы мы накопили колоссальный опыт и точно знаем, что можем сделать любой объект. Поэтому я с инте-

ресом смотрю в сторону Жигулевской ГЭС – это, конечно же, самое серьезное гидротехническое сооружение в нашем регионе. Было бы интересно там поработать.

Что-то мы все о работе да о работе. А как вы отдыхаете?

К сожалению, не был в отпуске уже девять лет и девять месяцев. А выходные обычно провожу с семьей. Люблю книги и, конечно же, музыку. Для меня это лучший способ справиться со стрессом, отключиться от дел, успокоиться, расслабиться. С удовольствием слушаю «А-ха», «Roxette», «Scorpions», Andrea Bocelli...

И напоследок – традиционный совет тем, кто только начинает работать с Пенетроном...

Без оглядки беритесь за дело! Верьте в материалы системы Пенетрон! В точности соблюдайте техрегламент, а остальное кристаллы сделают сами. Ну, а если уж где-то побегало, знайте: это человеческий фактор. Доказано многолетним опытом!

Что же, Алексей, спасибо за интервью! Удачи в бизнесе! И очень надеюсь, что как-нибудь вы все же найдете недельку, чтобы съездить в отпуск.

Беседовал
Евгений Викторов

