

# МЕДИЦИНА – КОММЕРЦИЯ – ПЕНЕТРОН: ЭВОЛЮЦИЯ ПО-САРАТОВСКИ

Саратов славится живописной природой. Особый колорит этим местам придает Волга. Впрочем, она отвечает и за высокий уровень грунтовых вод, доставляющих массу проблем при строительстве. Однако жители региона из-за этого теперь не переживают. Почему? Да потому что в Саратове работает наш собеседник Евгений Бондаренко, руководитель компании «Омега группа компаний», которая специализируется на инновационных технологиях гидроизоляции.

*Не каждый день видишь бизнесмена, который работает в строительной сфере и имеет медицинское образование. Как так получилось?*

Все очень просто. Я с детства мечтал стать врачом. Сначала окончил медицинское училище, кстати, с красным дипломом. А затем поступил в медицинский институт. Учился с удовольствием. Но успел закончить только первый курс...

*Что же прервало ваше обучение?*

Грянули 90-е. Привычный мир рухнул на глазах. В то время многие были вынуждены отказаться от любимых дел, будь то работа или учеба. Вот и мне пришлось взять академический отпуск, из которого на свой курс я уже больше не вышел. Это было стечение самых разных обстоятельств: и семейных, и финансовых.

*Значит, как и многие тогда, подались в коммерцию?*

Да, в коммерцию. Приходилось много колесить по стране. Было очень сложно. Радовало одно: страна большая, а в ней много интересных и полезных людей. Так что все эти поездки и многочисленные встречи не прошли даром. В итоге в медицинский институт я так и не вернулся, но пока работал, получил экономическое образование.

*А как, собственно, вы пришли в строительную отрасль? Почему занялись Пенетроном?*

Несмотря на успехи в бизнесе, всегда хотел заниматься не просто выгодным, но и любимым делом. Без этого сложно говорить о настоящей самореализации. Так что постоянно был в поиске чего-то нового, интересного, чтобы душа лежала.

И вот одна встреча, которая состоялась в 2008-м году, резко изменила мою жизнь. Тогда я пообщался с челове-

ком, который как раз занимался Пенетроном. Понимаете, у него горели глаза, и этот огонь оказался заразительным. Я тоже решил попробовать.

Скажу честно, были сомнения. Было даже немного страшно, особенно когда пошли первые успехи: уж больно сказочно все получалось.

*А до этого стройкой приходилось заниматься?*

Никогда. Так что начал с изучения общих вопросов строительства и гидроизоляции, в том числе. Все было ново, интересно. Очень многое было для меня настоящим открытием.

Кстати, в компаньоны пригласил брата, бывшего военного химика, который уже успел поработать в строительстве после ухода на пенсию. Так, мое экономическое и его химическое образование позволили разобраться в существе вопроса, открыть свою компанию и заняться продвижением Пенетрона в нашем регионе.

*Да, сочетание у вас получилось взрывоопасное: военный химик и экономист с навыками медика! Но неужели так сразу удалось выстроить бизнес? С какими столкнулись трудностями?*

Трудности, несомненно, были и есть. Мы начали работу в 2008-м году, причем в нашем регионе уже были дилеры холдинга «Пенетрон-Россия», но оказалось, что об инновационных технологиях гидроизоляции многие попросту не знают! Даже среди специалистов отрасли...

*Значит, нельзя сказать, что пришли на все готовенькое.*

Нет. Иногда казалось, что начинаем работу по продвижению материалов с нуля. Впрочем, так было даже

интересней. Мы сразу начали вести широкомасштабную просветительскую работу со строителями, проектировщиками и представителями администрации. Обошли все предприятия Саратова и области. И про частный сектор тоже не забыли. Словом, попытались объять необъятное.

*И неужели все ваши собеседники, наученные горьким опытом с другими «инновациями», сразу поверили в Пенетрон?*

Нет! Мы постоянно сталкивались со скептическим отношением и недоверием клиента к слишком уж чудесным свойствам Пенетрона. Приходилось ломать стереотипы, сформированные десятилетиями. И, скажу я вам, было очень непросто побороть слепую веру в так называемую традиционную гидроизоляцию битумом и рубероидом. Приходилось рассказывать, доказывать, показывать, иногда уговаривать попробовать... В результате за семь лет работы мы все же изменили строительный рынок. Теперь



## БОНДАРЕНКО ЕВГЕНИЙ ЮРЬЕВИЧ

Родился 31 июля 1975 г. в г. Нойштреллиц, Германия

### Образование:

Саратовское медицинское училище  
Саратовский социально-экономический институт РЭУ имени Плеханова

### Карьера:

1994–2007 гг. – работа в различных коммерческих структурах.  
С 2008 г. – директор «Омега группа компаний».

### Семья:

Жена Наталья,  
дочь Варвара, 11 лет, сын Никита, 6 лет.

### Увлечения:

Охота, рыбалка, отдых на природе

### Объекты:

Вагоностроительный завод, Балаково;  
Завод BOSH, Энгельс;  
Завод по производству газосиликатных блоков «Грасс», Саратов;  
Завод по производству минеральных удобрений «БМУ», Балаково;  
Завод по производству продуктов разделения воздуха «Эр-Ликид», Балаково;  
Завод по производству сортового проката «Северсталь», Балаково;  
Локомотивный завод, Энгельс;  
Очистные сооружения Саратовводоканала;  
Очистные сооружения, силосные ямы, пожарные резервуары  
ОАО «Совхоз-Весна», Дубки;  
Пожарные резервуары ПХГ «Степное», насосная станция и колодцы  
ПХГ «Елшанское»;  
Резервуары питьевой воды водозабора ЗАТО «Светлый»;  
Ресторан «Титаник», Саратов;  
Торгово-развлекательный комплекс «Хэппи Молл», Саратов;  
Торговый комплекс «Триумф Молл», Саратов;  
Торговый центр San Green, Саратов;  
Торговый центр электроники и бытовой техники «Реванш», Саратов.



Завод по производству минеральных удобрений «БМУ», Балаково

ссылка на фото: [http://www.admbal.ru/sites/default/files/docs/docs/news/2014/news\\_files/news\\_21.05.14\\_01.jpg](http://www.admbal.ru/sites/default/files/docs/docs/news/2014/news_files/news_21.05.14_01.jpg)

можно с уверенностью сказать, что Пенетрон у нас знают и с удовольствием применяют.

Если все сложности сложить пирамидой, то самой верхней будет та, про которую можно сказать: знакома каждому предпринимателю. Это административные барьеры, но о них и так слишком много говорят.

*Хорошо, не будем о барьерах. Перейдем к вашему родному Саратову. Есть какая-то специфика по работе в этом регионе?*

Часто общаюсь с другими дилерами группы компаний «Пенетрон-Россия» и могу сказать с уверенностью, что говорить о какой-то специфике работы в нашем регионе не приходится. Единственное, что можно отметить, Саратов расположен на берегу Волги, так что здесь повсюду высокий уровень грунтовых вод. Отсюда затопленные подвалы как промышленных объектов, так и жилых домов. Словом, очень много работы по восстановлению гидроизоляции. Но есть одно ограничение – финансирование. Саратов – провинция. И денег в регионе не так уж много.

Хотя в последние два года весьма активно ведется

новое строительство промышленных предприятий. В некоторые проекты сразу заложен Пенетрон, в некоторые закладываем сейчас.

И последнее. Рынок стройматериалов, в том числе гидроизоляционных, достаточно насыщенный. Конкуренция очень жесткая, но мы не сдаемся и часто выходим победителями в этой борьбе.

*Понятно. Со спецификой регионального рынка разобрались. Перейдем к вашей компании. Расскажите, как она устроена.*

Компания сравнительно молодая, активно развивающаяся и амбициозная. Мы не боимся трудностей, а преодолеваем их. Главные принципы работы: «сделай сразу или не сделаешь никогда» и «продажи не ради продаж, а для развития и завоевания авторитета». Если говорить о структуре, то важно отметить, что мы не только поставляем стройматериалы, но и выполняем работы. Получается, что нам нужны и те, кто умеет продавать, и те, кто умеет работать руками. Конечно, стараемся привлекать лучших.

Завод по производству сортового проката «Северсталь», Балаково

ссылка на фото: [http://severstalclub.ru/pic/img\\_news/205f9f805fe6455ae5eac78c01783005.jpg](http://severstalclub.ru/pic/img_news/205f9f805fe6455ae5eac78c01783005.jpg)



Завод по производству продуктов разделения воздуха «Эр-Ликвид», Балаково  
ссылка на фото: <http://proekt-montag.su/wp-content/uploads/2013/03/errid.jpg>

### *Где же вы их находите и как формируете коллектив?*

Коллектив у нас небольшой. Основа сформировалась практически сразу в момент начала работы. Но компания развивается, расширяется, и существуют, конечно, трудности с подбором персонала. Особенно сложно найти человека, который с искоркой в глазах окунется в наше дело и будет ему по-настоящему предан. В результате работает принцип естественного отбора: люди, которые хотят и умеют работать, остаются, а те персонажи, которые хотят за большую зарплату сидеть в офисе и рисовать красивые разноцветные клиентские базы, долго не задерживаются.

### *А кого сложнее найти – менеджера в офис или работника на стройку?*

Мне кажется, менеджера. Понимаете, с рабочим все ясно: ты смотришь, как он трудится, и сразу видишь результат. Кроме того, он не будет тянуть время и бездельничать, ведь плату получает за конкретную работу на объекте. А с офисным персоналом все не так просто. Менеджер по продажам может бесконечно «работать»:

звонить всем подряд и ставить «плюсики» в своих списках, а в итоге окажется, что продажи упали. И пойдешь разбираться, его это вина или конъюнктура такая!

### *Можете перечислить те качества, которые позволяют сотруднику без труда влиться в ваш коллектив? Кроме профессионализма, конечно...*

Это, прежде всего, честность и порядочность. Во-вторых, желание работать не только на себя, но и на общее благо. А еще ответственность и инициатива. Хотя и говорят, что она наказуема, но когда сопряжена с умением и ответственностью, это помогает в работе. Также очень важное качество – умение работать в коллективе, ведь только вместе мы можем добиться многого.

### *А каким должен быть руководитель, чтобы организовать работу сотрудников?*

Мне кажется, что управлять грамотными и трудолюбивыми людьми довольно легко. Но и здесь необходимы понимание, справедливость и, конечно, строгость. А еще важно



Торгово-развлекательный комплекс «Хэппи Молл», Саратов  
ссылка на фото: [http://www.shopandmall.ru/foto/logo/gb\\_9d331eb0fda4ab40c81ee27477f3ddb1.jpg](http://www.shopandmall.ru/foto/logo/gb_9d331eb0fda4ab40c81ee27477f3ddb1.jpg)



С супругой Натальей, дочерью Варвварой и сыном Никитой

помнить, что каждый имеет право на ошибку: они у всех бывают. Главное, чтобы человек осознавал их и исправлял. Словом, не допускает ошибок тот, кто ничего не делает.

*Что считаете самым большим достижением за время работы с Пенетроном?*

Вы знаете, здесь я бы не хотел говорить о каких-то материальных вещах: цифрах и прочих показателях успеха компании. Для меня важнее искренняя благодарность клиентов, уверенность в профессионализме своих сотрудников, осознание значимости и порой незаменимости нашего дела. Вот это настоящие достижения.

*Как вы продвигаете бренд Пенетрона и услуги своей компании на рынке региона?*

Здесь мы не придумали ничего нового. Используем стандартный набор инструментов. Это участие в строительных выставках, проведение семинаров, круглых столов и презентаций, реклама в печатных изданиях, Интернете, а также наружная реклама. Работаем с проектными институтами, строительными организациями и промышленными предприятиями. Работаем с коммунальщиками и структурами ГО и ЧС. При этом большое внимание уделяем личным встречам с представителями администрации и руководителями предприятий и организаций.

*Что ж, давайте чуть отойдем от офисной суеты и маркетинговых стратегий. Все же Пенетрон – это гидроизоляция, которую применяют на тысячах стройплощадок. По-*

*делитесь опытом. Расскажите о самом интересном вашем объекте.*

Их было так много. И больших, и маленьких. Были сложные, интересные, обыкновенные. Но все одинаково ответственные, ведь воду не обманешь, а лицо можно потерять даже при выполнении самых заурядных работ.

Пожалуй, расскажу об одном из первых объектов. Это была та пора, когда теории в голове хватало, а практики было маловато. Нам предложили осушить подвал многоэтажного жилого дома. Когда приехали посмотреть, ужаснулись: в подвале по пояс воды, а дальше ничего не ясно. В бетонном полу были выдолблены прямки для насосов, которые постоянно откачивали воду, но ее уровень не уменьшался. Оказалось, что под домом течет подземная речка. Она даже на старых картах Саратова обозначена как река Белоглинка.

*Да уж, в хорошем месте дом построили!*

Точно. Но мы посоветовались и решили взяться за ремонт, толком не понимая, как все это будет происходить. Забегая вперед, скажу, что с задачей мы справились: все сделали, удивив не только заказчика, но и самих себя. Правда, чего это стоило! Тут был задействован весь арсенал материалов системы Пенетрон, все разделы Технологического регламента. Использовали даже «звонок к другу»: советовались с другими дилерами группы компаний «Пенетрон-Россия».

*Как же удалось осушить и гидроизолировать подвал?*

Делали все поэтапно. Сначала взяли небольшой участок вокруг приямка с насосом и отгородили его кирпичной кладкой небольшой высоты. Такой участок можно было эффективно осушить: мощности насоса на него хватало. В результате увидели много интересного. Подвал оказался весь в дырах и швах бетонирования. Текли все примыкания, отверстия от опалубки и вводы коммуникаций. Да еще практически все течи были напорными. Приходилось «Пенеплаг» насыпать в марлю и таким вот мешочком затыкать течь, иначе раствор попросту вымывался. Бетонные конструкции, которые были серьезно повреждены, восстанавливали с помощью «Скрепы М 500». В последнюю очередь заделывали приямки. Специально для этого заказали на бетонном заводе небольшие плиты – по размеру приямков. Причем в центре плиты было сквозное отверстие. Действовать приходилось просто молниеносно: извлекали из приямка насос, затыкали отверстие бетонной «пломбой», а к отверстию подключали шланг для откачивания воды. И потом уже герметизировали швы по периметру.

Так и делали участок за участком. В результате победили. Этот объект не только интересен, но и очень важен для нас. Можно сказать, что благодаря ему был вбит последний гвоздь в сомнения по поводу эффективности Пенетрона, которые еще роились в головах моих работников. Это был неоценимый опыт, который получили все сотрудники компании. Ведь тогда мы только начинали выполнять работы, а тут удалось сразу отработать все возможные ситуации и поупражняться в применении всей линейки гидроизоляционных материалов. Короче, это было просто круто!

*После столь захватывающего рассказа можно устроить перекур и поговорить на личные темы. Я знаю, что вы родились в Германии. Наверное, отец был военным?*

Да, так что за время его службы мы успели помотаться по гарнизонам. После ГДР отправились в Одесский военный округ, а потом... в Дальневосточный. В конце концов обосновались в Саратове. Это родной город мамы, а отец учился здесь когда-то в высшем военном училище.

*Кто сегодня встречает вас дома, когда вы наконец-то выходите из затопленных подвалов?*

Жена и дети. Их у нас двое. Супруга Наталья работает юристом в нашей компании. Дочка Варвара учится в медико-биологическом лицее. Она у нас отличница, мечтает стать врачом, как и я когда-то. Думаю, что у нее все получится. Сын Никита пока маленький, но и в этом парне у меня нет сомнений. Словом, я всегда с радостью возвращаюсь домой, к семье, которая меня ждет и любит.

*А хватает времени на какие-нибудь увлечения?*

Увлекаюсь охотой и рыбалкой, в большей степени все-таки рыбалкой. Посидеть с удочкой в руках... это очень помогает расслабиться и все обдумать.

*А как же семейный отдых?*

Предпочитаем отдыхать активно. Махнуть на Волгу, на острова. Пожить в палатках или на турбазе. Как вы понимаете, такой отдых можно совместить и с моей любимой рыбалкой. А еще зимой мы устраиваем лыжные прогулки. Летом меняем вид транспорта и катаемся на велосипедах по лесу. Есть у нас тут заповедник «Кумысная поляна»: лес, воздух, красота, короче, все, что нужно для того, чтобы отдохнуть от городской суеты. Ну и, конечно, стараемся периодически всей семьей выезжать куда-нибудь на море.

