СТОЛИЧНЫЙ БИЗНЕС

Как известно, в Москве есть все. Если говорить про Пенетрон, то в столице вы без труда найдете не только представительство холдинга «Пенетрон-Россия», но еще и несколько дилерских компаний, которые продают инновационную гидроизоляцию и выполняют строительные работы любой сложности. Парадокс заключается в том, что ни один московский дилер до сих пор не был героем нашей рубрики. Чтобы устранить эту вопиющую несправедливость, мы отправились к Максиму Дмитриеву. Вот уже больше десяти лет он руководит компанией «Базис-Про», которая продвигает Пенетрон на необъятном, но весьма конкурентном столичном рынке.

Как работается в столице?

Нормально.

Исчерпывающий ответ. На этом можно было бы закончить разговор, но мы все же его продолжим. Поговорим о специфике ведения бизнеса в одном из крупнейших мегаполисов мира.

Москва – очень интересный и притягательный город. Точнее, не город, а целый регион. Конечно, это связано прежде всего с экономической составляющей.

Да, едва ли не каждый житель российской глубинки знает, что все деньги – в Москве, и за это москвичей недолюбливает.

В Москве действительно много денег. По всем экономическим показателям этот субъект федерации занимает лидирующие позиции. За время нашей работы Москва и Подмосковье менялись буквально на глазах. Здесь, как грибы, растут торговые центры и мегапарки, тут и там появляются новые жилые комплексы. Причем речь идет как о точечной застройке, так и о комплексном освоении новых территорий. Развитие инфраструктуры хоть и запаздывает, но тоже идет семимильными шагами.

Чтобы понять, насколько активно развивается здесь инфраструктура, достаточно взглянуть на свежую карту московской подземки: здесь уже две кольцевые линии, а в перспективе появится еще одна! Ни одному другому российскому мегаполису такое и не снилось.

Думаю, многие читатели «Сухого закона» периодически посещают столицу и своими глазами видят, как она меняется. А сейчас, после волевого решения федеральных властей присоединить к городу громадные подмосковные территории, темпы строительства – в том числе строительства линий метро, автомобильных дорог и транспортных развязок, – будут только расти.

К этому можно прибавить еще и грандиозные планы по реновации...

На этом фоне мы с вами, конечно, как никто другой понимаем, что без гидроизоляции при реализации всех этих мегапроектов не обойтись. А значит, поле для деятельности у нас просто необъятное. Поэтому мы пашем и пашем не покладая рук. Жаль только, что вечный московский строительный бум не всегда способствует применению наиболее современных и эффективных материалов.

Выходит, и в продвинутой Москве порой предпочитают использовать самую дешевую и привычную гидроизоляцию, наплевав на ее долговечность?

Не без этого. Но наша работа как раз и заключается в том, чтобы менять консервативный строительный рынок, внедрять новейшие технологии. И у нас это получается.

Кстати, мы накопали на вас немного компромата. Говорят, вы вовсе не коренной москвич, а, так сказать, понаехавший. Причем родились на Дальнем Востоке...

Так и есть. Отец служил срочную в Хабаровском крае, в танковых частях где-то в районе Красной Речки. И родители матери отправили ее рожать поближе к мужу. Она рассказывала, что отец впервые посетил роддом, взобравшись по водосточной трубе.

Да, легально пробраться туда в те далекие времена было невозможно.

Дмитриев Максим Юрьевич

Родился 28 февраля 1972 года в городе Хабаровске

Образование:
Металлургический факультет Уральского государственного технического университета, специальность «Материаловедение в машиностроении».

Карьера:
С 1994 г. индивидуальный предприниматель, дистрибуция соевой муки в Екатеринбурге.
С 1997 г. работа в концерне «ТВЭЛ», Москва.
С 2007 г. – учредитель и директор компании «Базис-Про» – официального дилера ГК «Пенетрон Россия» в Москве и Московской области.

Объекты:
Neva Towers в Москва-сити, офисный центр на Дубининской, Московская соборная мечеть, кинотеатр «Гавана», КБ транспортного машиностроения, Ледовый дворец «Метеор», фитнес-клуб Happy, Московская пивоваренная компания (Мытищи), логистический центр MLP (Черная Грязь), жилой комплекс «Суханово-парк» (Суханово), многочисленные коттеджи на Рублевке.

Семья:
Супруга Татьяна, старшая дочь Вероника, 26 лет, внук Джон, полтора года, младшая дочь Диана, 3 года.

Увлечения:
Туризм, горные лыжи, дача.

Ледовый дворец
ссылка на фото: http://is.gorod-info.ru/221511_origin

Потом мы еще месяца два-три пожили в Хабаровске и уехали на Урал. На память о тех краях осталась лишь отметка в паспорте. А вообще мама у меня родом из Асбеста, отец – из Белорецка. Но учился он в Уральском политехническом институте (это у нас прямо какая-то семейная традиция, которая пошла еще от деда) и после вуза распределился в Асбест. Я продолжил традицию и тоже закончил УПИ.

Прямо как Борис Ельцин.

Да, только он учился на стройфаке, а я на металлургическом. Специальность «Материаловедение в машиностроении».

Что делали после окончания вуза?

Занимался бизнесом.

Выходит, «на дядю» вообще не работали. А что за бизнес был?

На дядю поработал позднее. А тогда мы налаживали дистрибуцию соевой муки из Краснодара. Так что навыки продаж я получил сразу после вуза.

А что заставило переехать в Москву?

Отца перевели на другое предприятие – в Москву. Так что сначала туда перебрались мои родители, а потом они уговорили переехать и нас с женой и старшей дочкой. Дело было в 1997 году.

Чем занялись на новом месте?

Работал в государственном концерне «ТВЭЛ». Это структура Минатома (ныне госкорпорация «Росатом»), которая занимается производством ядерного топлива и объединяет большую цепочку промышленных предприятий по обогащению урана, производству газовых центрифуг, а также различные научно-исследовательские институты и конструкторские бюро. И – вы не поверите – я занимался там взаимозачетами. Молодежь, наверное, даже не знает, что это такое.

Да уж. Так что давайте поясним – специально для тех, кто не застал девяностые.

Это было время, когда катастрофически не хватало денежной массы, и поэтому значительная часть платежей между компаниями закрывалась взаимозачетами и бартером. Бартер – это обмен продукцией, а взаимозачеты – это взаимное списание долгов. Причем иногда в таких схемах участвовало огромное количество компаний. В нашем случае взаимозачеты заключались в списании долгов по цепочке от потребителей электроэнергии до генерирую-

Вводы коммуникаций в Ледовом дворце до герметизации

Вводы коммуникаций в Ледовом дворце после герметизации

Планета КВН
ссылка на фото: http://atrium.ru/uploads/00/00/00/01/oq/planeta-kvn-0.jpg

щих компаний через структуры Министерства атомной промышленности.

Когда подобные схемы потеряли актуальность, я занялся поставками товаров различного назначения тем же предприятиям Минатома. Но в один прекрасный момент все изменилось...

В сказке здесь непременно бы появился какой-нибудь принц на белом коне...

Ага. В его роли выступил всем нам хорошо знакомый Игорь Черноголов.

Да, известный принц!

Как-то встречает он меня в Москве и спрашивает: «Чем сейчас занимаешься?» А справедливости ради надо сказать, что знакомы мы очень давно, еще со времен учебы в институте, и много раз контактировали по самым разнообразным, как сейчас говорят, бизнес-проектам. Правда, тогда этих умных слов не знали, да и проекты были порой сомнительные с точки зрения закона (время было такое, когда за фарцовку, то есть обычную по нынешним временам перепродажу товаров, можно было в тюрьму угодить).

Так вот, я рассказал, что занимаюсь энергетическими проектами: в регионах на базе котельных, которые просто жгут газ или мазут, делаю когенерацию: ставлю газопоршневые станции, чтобы производить не только тепло, но и электроэнергию. Игорь Алексеевич выслушал все это и произнес: «Ты не тем занимаешься». И начал рассказывать о том, насколько перспективна работа с гидроизоляцией Пенетрон.

Да, рассказывать о Пенетроне он умеет.

Точно. Вот и заразил меня этой темой. Причем на долгие годы. До сих пор вот болею!

И вам пришлось идти из хорошо знакомой энергетики на стройку. Легко ли дался этот поход?

Начинать бизнес было нелегко. Впереди была полная неизвестность, темный лес. Короче, как в сказке: чем дальше, тем страшнее.

Но глаза боятся, а руки делают!

Вот мы и делали. В том числе руками. Испытывали материалы. Выстраивали продажи. Все эксперименты ставили на себе. Многое делали впервые. Часто, конечно, выручали и советы «старшего брата».

Чему в тот период уделяли особое внимание?

Мы начали с сайта. Наполняли его имеющейся на той момент и весьма скудной информацией. Учились оформлять и продвигали его как могли. Постарались сделать так, чтобы

Подвальные помещения в молодежном центре «Планета КВН» до гидроизоляционных работ

Подвальные помещения в молодежном центре «Планета КВН» после гидроизоляционных работ

ссылки на наш сайт были во всех «желтых страницах», висели на всех адресных и торговых площадках рунета. Короче говоря, мы уже тогда понимали, что будущее за интернетом, что торговля будет развиваться именно в виртуальной среде, поэтому сайт и его продвижение – обязательные атрибуты современного бизнеса. Как офис для любой компании, но только виртуальный, куда в любую минуту можно зайти, все увидеть, прочитать, вникнуть и – по возможности – сразу сделать заказ. И действительно, теперь грамотно сделанные сайты сами продают товар. Сейчас этим никого не удивить, а тогда мы были настоящими первопроходцами. И это было нашим конкурентным преимуществом.

Как сейчас организован ваш бизнес?

У нас небольшая и очень живая компания с активными, жаждущими работать сотрудниками, которые ориентированы на результат.

Занимаетесь только продажами?

Что вы! Мы выполняем работы по гидроизоляции с момента образования компании и очень тщательно следим за качеством наших услуг. Если появляются какие-то новые материалы в нашем холдинге, проходим обучение в Школе гидроизолировщика. Кстати, я искренне советую всем новичкам с этого начинать: пройти курс обучения, понять, как ведут себя все материалы линейки Пенетрон в тех или иных условиях, а также разобраться, где и в каких ситуациях они незаменимы, а где лучше обойтись без них. И тогда бизнес с Пенетроном точно будет успешен.

Тогда по традиции спрошу про самый интересный объект.

Ой, их было так много... Честное слово, не знаю, какой выделить.

Знаю, что вы работали на реконструкции Соборной мечети Москвы.

Да, это был интересный объект. Мечеть построили в 1904 году. За долгие годы эксплуатации здесь возникли проблемы с фундаментом, появились трещины в стенах. Так что несколько лет назад началась грандиозная реконструкция мечети, которая предполагала также ее расширение.

Да, Соборная мечеть уже давно не может вместить всех желающих, особенно во время пятничных намазов и мусульманских праздников.

К сожалению, реконструкция проходила непросто. Генподрядчик не сумел обеспечить качественное выполнение строительных работ, в том числе при заливке монолитных железобетонных конструкций, и в результате было принято решение о его замене. Тем временем – из-за отсутствия нормальной гидроизоляции – затопило нижний этаж здания. Прибавьте к этому периодически возникающие проблемы с финансированием.

Соборная мечеть, г. Москва

Чувствую, Москва могла вообще остаться без главной мечети.

К счастью, в конце концов к строительству привлекли известную турецкую компанию «Монарт Иншаат», которая строила, к примеру, новый терминал международного аэропорта в Казани. А гидроизоляцию доверили нам.

Так вот просто – взяли и доверили?

Нет, претендентов на выполнение гидроизоляционных работ было немало, так что пришлось побороться. Но мы выполнили работы на пробном участке, и тогда сомнений не осталось. Оказалось, что Пенетрон способен ликвидировать любую течь не на словах, а на деле.

Какие работы в итоге выполняли?

Весь комплекс работ по гидроизоляции, включая герметизацию мест вводов коммуникаций и монтажных отверстий, а также деформационных швов. Имелись на объекте и напорные течи, так что мы использовали практически всю линейку материалов Пенетрон. Словом, это была большая и очень интересная работа.

А над чем работаете сейчас?

Только что закончили заниматься пожарными резервуарами Neva Tower – одного из небоскребов Москва-Сити. А еще мы прямо сейчас работаем на одном частном объекте в районе Рублевки. Заказчик – один оружейный барон, но рассказывать про такие проекты, как вы понимаете, не принято...

Что ж, успешный бизнес вы построили. А время на отдых-то остается? Или напряженный график столичного предпринимателя не предполагает уикендов и отпусков...

Не все так плохо. Отдыхать тоже успеваем. В основном, конечно, на даче. Несколько лет назад мы купили небольшой участок земли и построили деревянный дом. Бетон и камень на работе утомили, так что захотелось чего-то экологичного – в строгом соответствии с современными модными трендами. Поставщика материалов для дома, кстати, порекомендовали Ирина Григорьева с Ларисой Моторной (директор представительства ГК «Пенетрон-Россия» в Москве и дилер холдинга в Краснодарском крае. – прим. ред.). Получился небольшой, но очень хороший домик с парной. Так что вся семья с радостью выходные проводит там.

Кроме того, я с удовольствием хожу в походы. Иногда получается выбраться в родные для меня и очень живописные места: окрестности Белорецка, гора Иремель... Зимой катаюсь на горных лыжах. А в отпуск – обычно пару раз в год – чаще всего летаем на море, отдавая предпочтение турецкому берегу.

Кстати, совсем скоро в тех краях пройдет очередная Дилерская конференция холдинга «Пенетрон-Россия». Планируете участвовать?

К сожалению, не смогу. Но с удовольствием воспользуюсь случаем и передам привет всем коллегам-пенетронщикам!

Беседовал Евгений Викторов

На вершине горы Иремель, 1582 м