

ПЛАВАНЬЕ С ПЕНЕТРОНОМ

Читателей нашей рубрики ничем не удивишь. Видели они и опытных предпринимателей, затеявших свой бизнес в лихие 90-е, и летчиков, которые теперь ныряют с аквалангом и продают Пенетрон. На этот раз мы приготовили еще одну историю, достойную голливудского блокбастера. Историю о том, как военный моряк бросил якорь в далеком от морей Воронеже, с нуля построил свой бизнес с Пенетроном и переехал за город, чтобы жить в окружении леса и девяти любимых собак. Позвольте представить: директор компании «ЦСК» Александр Токарев.

Уже в который раз у нас в гостях бывший военный. Александр, как же так получилось, что вы надели погоны и стали ходить в плавания на боевых кораблях?

Я родился в семье офицера-подводника. Детство и юность прошли в отдалённых гарнизонах Северного флота. Сопки, полярка, подводные лодки, корабли, прекрасные люди, ну и, конечно же, море... До сих пор считаю, что это были самые лучшие годы моей жизни.

Так что вопрос, кем стать, для меня вообще не стоял. Окончил Каспийское высшее военно-морское училище, Высшие специальные офицерские классы. Служил на Северном флоте. Служба была очень интересной и насыщенной. Научила меня не бояться трудностей, бережно относиться к людям, решать любые поставленные задачи, даже самые сложные и на первый взгляд невыполнимые.

А потом развал Советского Союза. Разруха в Вооружённых Силах. Все это, насколько я знаю, коснулось и вас.

Да, после сокращения оказался в совершенно не-



ТОКАРЕВ

АЛЕКСАНДР ВАЛЕНТИНОВИЧ

Родился 30 сентября 1967 года в Северодвинске Архангельской области.

Образование:

Каспийское высшее военно-морское училище им С.М.Кирова, штурман;

Высшие специальные классы ВМФ, командир корабля специального назначения.

Карьера:

1984–1995 гг. – служба в рядах Вооруженных Сил;

1996–2006 гг. – коммерческие организации;

с 2006 г. – учредитель и генеральный директор ООО «ЦСК».

Основные объекты:

Нововоронежская АЭС, объекты федеральной программы «Чистая вода», заводы «Сельмаш», «Синтезкаучук», «Сименс», завод по производству алюминиевого профиля, ТРЦ Сити-парк «Град», филиалы Сбербанка РФ на территории Воронежской области.

Семья:

Жена Галина, сыновья Александр, Алексей и Валентин.

Домашние животные:

Собаки: ши-тцу Василиса, померанский шпиц Солнышко, йоркширские терьеры Ньюша, Олька, Буся, Жорик, Чиф, русские чёрные терьеры Шарара и Шрек. Коты Бонд, Семён Семёнович, Степашка и Лунтик.

Увлечения:

Домашние животные, рыбалка, лес, спорт.

знакомой среде, с её не всегда понятными правилами, устоями и «понятиями». Первое время было очень трудно. Жизнь все-таки заставила искать ответ на тот самый, некогда элементарный для меня вопрос: кем стать? Надо было определять новые цели, искать пути их достижения. Так я пришел в сферу торговли строительными материалами. А в 2006 году создал собственную фирму – ООО «ЦСК».

Звучит как-то слишком просто: взял и пришел в торговлю. Но в то время вы были уже взрослым, состоявшимся человеком. Значит, выбор нового трудового поприща был вполне осознанным.

Вы правы. Тогда я пришел к выводу, что рынок строительного-отделочных материалов является одним из самых динамично развивающихся сегментов торговли. Оставалось решить, на каком направлении сосредоточиться и с какими брендами работать. Естественно, хотелось заниматься востребованными и эффективными материалами.

Как оказалось, одной из болевых точек строительного комплекса является обеспечение надежной гидроизоляции бетонных конструкций и сооружений. Эта вечная проблема усугубляется сегодня тем, что стройка все активнее уходит под землю. Почти все проекты городских зданий предполагают значительную заглубленную часть. Тут и там появляются подземные паркинги, причем порой многоуровневые. Есть и еще одна интересная градостроительная тенденция: под застройку все чаще выделяют земли, непригодные для сельскохозяйственной деятельности. Как правило, речь идет о заболоченных территориях. Без хорошей гидроизоляции в таких условиях не обойтись. Про старые здания и сооружения можно вообще не говорить: практически каждое из них страдает от протечек и нуждается в восстановительном ремонте.

Очень убедительный анализ. Теперь понятно, почему вы решили сосредоточиться на гидроизоляции. Думаю, прочитав это интервью, многие с интересом посмотрят на этот бизнес. Но пока без ответа



Жилой комплекс с четырехъярусным паркингом на ул. Театральной

остался главный вопрос: почему именно проникающая гидроизоляция системы Пенетрон?

Очевидно, что защита бетонных конструкций должна быть сплошной, на всю глубину. Только в этом случае можно ожидать требуемого эффекта. Материалы, которые создают поверхностный защитный слой, так и остаются лишь «фантиком», который сильно зависит от внешних факторов, технологии нанесения и при любом повреждении теряет свои свойства. Дисперсные гидроизоляционные материалы проникающего действия решают поставленную задачу на все сто. Лидером в линейке материалов данного вида, бесспорно, был и остается Пенетрон. На него мы сделали ставку и не ошиблись.

Да, материал действительно хороший. Но опыт показывает, что продвигать новые технологии нелегко. Трудно ли было делать первые шаги в этом направлении? И что изменилось с тех пор?

Начинать новое, незнакомое дело всегда сложно. Но если веришь в материал, если хочешь участвовать

в живом, интересном и перспективном процессе, посвятить этому всего себя и получить хороший результат, то, как говорится, и карты в руки. С таким настроением можно свернуть горы.

Кстати, свернуть горы, мне кажется, действительно удалось. Ведь все чаще заказчики, проектировщики и строители думают о качественной гидроизоляции. Наконец-то они начинают считать деньги, которые приходится тратить на восстановительный ремонт после применения допотопных рулонных и обмазочных материалов. Современным строителям вовсе необязательно наступать на эти грабли. Наиболее продвинутые из них учатся на чужих ошибках и сразу выбирают современные проникающие гидроизоляционные материалы.

Когда мы только начинали заниматься Пенетроном, ситуация была совершенно иной. Больно было смотреть, как при возведении сложных объектов использовались морально устаревшие технологии и материалы, которые были популярны еще в 50-е годы прошлого столетия.

К сожалению, недобросовестные строители есть и

Жилой комплекс на ул. Ленина



ТРЦ Сити-парк «Град»



сейчас. Самым востребованным видом гидроизоляции для них был и остается наиболее дешевый вариант. И не важно, каков будет результат. Главное – уложиться в смету. О проблемах, которые возникают при дальнейшей эксплуатации зданий из-за такой «экономии», они не думают. Но, как я и сказал, таких случаев становится все меньше. Дедушкин рецепт «Битум плюс АИ-72», к счастью, теряет популярность. И это, безусловно, обнадеживающая тенденция.

Есть у меня еще один вопрос, связанный с эволюцией. Только на этот раз речь пойдет об эволюции вашей компании. Начинали исключительно с продаж, а теперь, насколько я знаю, оказываете весь комплекс услуг по устройству гидроизоляции. С чем это связано?

Занимаясь материалами системы Пенетрон, просто невозможно ограничиться одними продажами. Сначала у покупателей возникают вопросы о техническом сопровождении работ, потом поступают предложения сделать гидроизоляцию объекта под ключ. Вот мы и начали оказывать соответствующие услуги.

И здесь большую помощь нам оказал генеральный директор ООО «ПП Спецстрой» Александр Демин. Настоящий специалист и грамотный руководитель, проработавший в отрасли почти 40 лет. Его организация неоднократно выполняла работы повышенной сложности на гидротехнических сооружениях Воронежской области, производила ремонтно-строительные работы на ТЭЦ-1 и ТЭЦ-2, а также на очистных сооружениях Левобережного района Воронежа. Словом, специалисты «ПП Спецстрой» накопили огромный опыт применения материалов системы Пенетрон и, самое главное, охотно делились этим опытом с нами.

Да, теперь вы знаете все стороны этого бизнеса: от продажи материалов до их применения на реальных объектах. Так что спрошу вас как эксперта: что бы вы сегодня назвали главной проблемой строительной отрасли?

Одна из основных проблем, с которой сегодня сталкиваются многие строительные компании, – это недостаток высококвалифицированных кадров, в

особенности так называемых универсальных специалистов. Как следствие, низкий уровень выполняемых работ, грубейшие нарушения строительных норм и правил. А как известно, работа с материалами системы Пенетрон требует чёткого соблюдения технологического регламента. Вот и приходится проводить огромную разъяснительную работу с подрядчиками: объяснять принцип действия материалов, способы и условия их применения. Иногда даже устраиваем практические занятия.

А если уж кто-то наломал дров с устройством гидроизоляции или проморгал паводок, приходится выступать в роли скорой помощи: исправлять чужие ошибки, устранять течи, которые до этого никому не поддавались, бороться с грунтовыми водами. Словом, доказывать, что самое эффективное и сильное действующее лекарство – это Пенетрон. Специально для этого у нас есть мобильные бригады, которые готовы в любую минуту отправиться на аварийный объект в пределах области. И надо сказать, что без дела они не сидят.

Значит, теперь все самое сложное достается вам?

Да, и я считаю это большим достижением. Сегодня название нашей компании хорошо известно в Воронежской области. У специалистов рынка оно ассоциируется с новейшими строительными технологиями, высоким качеством работ и безупречно эффективной проникающей гидроизоляцией системы Пенетрон.

А с какими объектами вам интереснее всего работать?

Каждый из них имеет свою изюминку. Причём это зависит не от масштабов, а от сложности задач, которые предстоит решать. Чем сложнее, тем интереснее. Одним из таких объектов, например, стала насосная станция пожаротушения с двумя заглублёнными резервуарами, где нам пришлось выполнять работы по гидроизоляции и восстанавливать целостность железобетонного резервуара, в стенах которого были дыры размером до одного квадратного метра!

Пришло время традиционного совета начинающим. Что скажете тем, кто пока еще лишь мечтает построить бизнес с Пенетроном?



Александр с женой Галиной



Во-первых, им нужно осознать, что Пенетрон – это не просто товар, который продается и покупается. Пенетрон – это новая идеология в строительстве. Во-вторых, в этом деле важно не робеть перед большими объемами и сложными задачами, перед маститыми строителями и высокими чинами. Нужно смело заявлять о себе, при необходимости выходить на первых лиц, грамотно и обоснованно разъяснять целесообразность, в том числе экономическую, применения материалов Пенетрон. Большую помощь при этом может оказать опыт коллег – дилеров ГК «Пенетрон-Россия», работающих во всех регионах.

Александр, вот раньше вы в плавания ходили, будучи офицером ВМФ. Теперь мотаетесь по всей области, спасая бетон от воды. Кто все это время ждет вас дома? Расскажите о семье моряка-гидроизолирующего.

Чем бы я ни занимался, жена Галина всегда рядом. Это человек, который даёт мне постоянный положительный заряд. Она у меня – молодец! Когда всё успеваешь, не знаю. Этакая Шурочка Азарова из «Гусарской баллады». Но больше хвалить не стану: прочитает – зазнается. Дети взрослые. Сын Саша служит

в Вооруженных Силах, Алёша учится в строительном университете, младший – Валюшка – в колледже.

Я знаю, что есть у вас одно семейное увлечение, которое уж точно заинтересует наших читателей.

Вообще, увлечений масса, начиная с роликовых коньков, велосипеда, стрельбы, рыбалки и заканчивая... моими большими и маленькими собачундрами. Особое внимание, конечно, уделяю им. Два года назад мы переехали в пригород. Здесь свой дом, участок. Жена занимается профессиональным разведением мелочи – йоркширов и шпицев. Да чтобы обязательно чемпионами были! Дело это хлопотное (уход, кормёжка, выставки и соревнования), но очень интересное. Я ей по возможности помогаю. А для себя взял двух русских чёрных терьеров: мальчика и девочку, Шрека и Шарадку. Когда приезжаешь после работы и вся эта банда летит к тебе наперегонки, получаешь море позитива и сумасшедшую релаксацию!

Кстати, собаки порой еще и бизнесу помогают. Вот недавно познакомился с хозяином замечательного мастифа. Разговорились. Оказалось, что он главный инженер крупной строительной организации. Проявил большой интерес к нашим технологиям, материалам. Договорились встретиться, обсудить дальнейшую совместную работу. Вот так!

А как отдыхает ваша дружная семья?

Отдых... Какое сладкое слово! Только вот времени, к сожалению, катастрофически не хватает. Тем не менее взял за правило ежедневно после работы в любую погоду гулять с Шарадой и Шреком по лесу. Вместе с товарищем регулярно паримся в баньке. По выходным – шашлычки. Если удаётся, летом обязательно на две-три недельки сбегать на море.

Александр, спасибо за интересные ответы! От всех читателей «Сухого закона» желаю удачи в делах. Надеюсь, что отдохнуть от рабочей суеты вам удастся и этим летом.

Беседовал
Евгений Викторов

