

# ПЕНЕТРОН В МОРДОВИИ: ОТ ЛИФТОВЫХ ПРИЯМКОВ ДО ГЭС

**А знаете ли вы, что общего у Саранска и Санкт-Петербурга? Слышали про то, что кристаллы Пенетрона могут прорасти сквозь стену к соседям? Заинтригованы? Мы тоже. Виной тому Игорь Селиванов, руководитель компании «ГИДРОСАР», который накануне встретился с корреспондентами «Сухого закона» и во всех подробностях рассказал о продвижении Пенетрона на рынке Мордовии.**

***Все знают, что повышенный интерес к гидроизоляции проявляют построенный на болоте Санкт-Петербург и регионы, на территории которых много рек и озер. А как обстоят дела в Саранске и Мордовии в целом?***

Начнем с того, что воды у нас много. Правда, только грунтовой, а не рек или озер. Они тоже есть, но не так много, как хотелось бы. Вы упомянули Санкт-Петербург, построенный на болоте. Так вот, бытует мнение, что название города Саранска произошло от слова «сара», что можно перевести как «болото» или «болотистая местность».

***Выходит, вы с Питером города-побратимы. По крайней мере, по части гидрогеологии!***

Выходит, что так. Во многих местах Саранска и районах Республики Мордовия наблюдается высокий уровень грунтовых вод. Где-то он активно проявляет себя весной и осенью, а местами – он постоянно высокий. В таких местах говорят: вода стоит на штык лопаты. Именно поэтому много проблем у тех владельцев домов, кто по тем или иным причинам не позаботился о хорошей гидроизоляции своего подвала. Страдают также объекты, где старая битумно-рулонная гидроизоляция не справляется со своими задачами. Кстати, большинство новых домов на территориях с высоким уровнем грунтовых вод возводится сейчас вообще без подвалов. На пучинистых грунтах намети-

лась тенденция к строительству по технологии монолитной «шведской плиты». В этом случае наши клиенты приобретают и используют добавку в бетон Пенетрон Адмикс, благодаря чему исключают дополнительные затраты на дальнейшую гидроизоляцию бетона.

***В таких условиях к вам должен идти нескончаемый поток клиентов. Но все ли понимают, что грунтовые воды – это серьезно?***

К сожалению, существует еще определенная часть людей, в том числе заказчиков и даже строителей, которые весьма легкомысленно относятся к вопросу защиты фундамента от влаги. В многочисленных дискуссиях на тему гидроизоляции они занимают примерно одну и ту же позицию: «Все делают битумом и рулонкой, значит и мы будем делать так же. Кто в земле увидит?»

***Весьма типично. Но подозреваю, что эти товарищи вскоре меняют мнение под натиском неоспоримых аргументов, убедительно фонтанирующих сквозь швы и стыки подвала...***

Действительно, их мнение меняется через несколько лет, когда «битумные технологии» дают первый сбой и в подвал начинает поступать вода. Особо нетерпеливые клиенты к этому времени успевают выполнить полную отделку подвала и очень переживают, узнав, что требуется полный демонтаж штукатурного слоя.



# Селиванов Игорь Валерьевич

Родился 3 ноября 1972 года в Саранске, Республика Мордовия

#### Образование:

МГУ имени Н. П. Огарёва, специальность «Светотехника и источники света».  
ИПК МГУ имени Н. П. Огарёва, специальность «Юриспруденция».

#### Карьера:

Работа в компаниях-провайдерах и операторах сотовой связи «ВолгаТелеком», «СМАРТС», «Вымпелком», работа в медицинской отрасли, в страховом и строительном бизнесе. С 2008 г. – генеральный директор компании «ГИДРОСАР».

#### Объекты:

Весь спектр объектов – от лифтового приемка до единственной в Мордовии плотины ГЭС в Ковылкино.  
*Наиболее интересные объекты:* здание ТПП Республики Мордовия, Завод оптического волокна, молочный комбинат «Данон», ТРЦ «СитиПарк», «Огарёв Plaza», Театр оперы и балета, Национальный театр и Драматический театр Республики Мордовия, новая очередь очистных сооружений Саранского водоканала, объекты инфраструктуры к Чемпионату мира по футболу 2018 года, в т.ч. отели Mercure, «Шератон» и др.

#### Семья:

Жена, сын и дочка.

#### Увлечения:

Рыбалка, охота, сбор грибов, выращивание и производство экологически чистых и безопасных продуктов, сбор трав, в т.ч. иван-чая.



Музейно-архивный комплекс



Русский драматический театр Республики Мордовия

Но есть и другой – к сожалению, менее распространенный – тип клиентов. Это те, кто перед началом строительства досконально изучают все связанные с ним аспекты. Они приходят к нам осознанно, и уже имея представление о том, что им нужно, как и чем они будут защищать фундамент от влаги, какие материалы и технологии будут применять. Максимум информации они берут на нашем официальном сайте и на сайте ГК «Пенетрон-Россия». Мы в свою очередь постоянно проводим работу по актуализации информации: размещаем на сайте свежие новости и техническую информацию, которая будет полезна нашим клиентам.

***Здесь самое время поговорить о вашей компании. Когда и, собственно, при каких обстоятельствах вы занялись Пенетроном?***

Дело было как раз десять лет назад, в 2008 году. К тому времени я чем только не занимался.

***Расскажите хотя бы в двух словах, какие загогулины выписывала ваша карьера.***

Начинал трудовую деятельность в IT-секторе. Был директором небольшого частного интернет-провайдера. Потом работал в крупной компании – республиканском операторе связи и интернета «ВолгаТелеком» (сейчас входит в «Ростелеком»). Потом был коммерческим директором мордовского оператора сотовой связи «СМАРТС», пару лет трудился в «Вымпелком»... После этого радикально поменял сферу деятельности и за несколько лет успел поработать в медицинской отрасли и страховом бизнесе.

***Ну, с таким опытом не страшно браться за собственный бизнес.***

Действительно, тогда пришло осознание, что я к этому уже готов: хочу и могу работать на себя. Но строительная тема выстрелила



Мордовский Национальный драматический театр



Собор Святого Федора Ушакова в Саранске



Торгово-промышленная палата

случайно. Просто начал работать в компании, основным видом деятельности которой была торговля материалами для ремонта и защиты строительных конструкций. Занимались всем — от древесины и металла до камня и бетона, от огнезащиты до гидроизоляции. Так я и познакомился с Пенетроном. Мы с коллегой съездили на обучение в Москву и начали работать: поставляли материал на объекты, осуществляли сопровождение и шеф-монтаж. Работы по гидроизоляции в то время еще не выполняли. А через некоторое время появилась компания «ГИДРОСАР».

**Это, я так понимаю, акроним, состоящий из двух слов: «гидроизоляция» и «Саранск».**

Так и есть. Кстати, тогда появился и наш слоган: «ГИДРОСАР: гидроизоляция с гарантией!» Этого принципа мы жестко придерживаемся до сих пор и не собираемся от него отступать.



Отель «Шератон»

**Мы уже поняли, что у вас было достаточно опыта, но все же: легко ли вы раскрутили этот стартап?**

Любой бизнес с нуля, да еще и при незначительном стартовом капитале, начинать непросто. Но интересно. Я вообще по своей натуре очень люблю стартапы. Все вокруг крутится, кипит! Много нового. Выкладываешься по полной. Но получаешь истинное удовольствие от того, что твоё детище растет и развивается. Думаю, многим моим коллегам это чувство знакомо!

**Вы начинали с продажи материалов, но в конце концов стали оказывать полный комплекс услуг по гидроизоляции. Почему решили охватить и эту сферу?**

В самом начале мы ограничивались продажами и сопровождением проектов. Через несколько лет стало очевидно, что заказчик

Мордовская ГЭС  
ссылка на фото : <http://1.bp.blogspot.com>

СУХОЙ ЗАКОН



Фонтан в Саранске

хочет получать объекты под ключ. Передавая работы своим субподрядчикам, мы не снимали с себя ответственность перед заказчиками, но отвечать за труд чужих людей – из числа наемных работников наших субподрядчиков – было не слишком комфортно. В нашем деле вода – главный контролер, а потому гарантировать качество работ можно только в том случае, если выполняешь их сам, с теми людьми, которые работают в твоей команде не первый год и которым ты абсолютно доверяешь.

В итоге приняли решение работать на объектах самостоятельно и в полной мере нести ответственность за свою работу. Это был важный и правильный выбор. После того как мы стали не только продавать Пенетрон, но еще и выполнять работы по гидроизоляции, к нам стали обращаться не только частники, но и известные строительные компании Мордовии. Жить стало лучше, жить стало веселее. Это был новый этап развития, благодаря которому фирма получила более широкую известность, заработала солидную репутацию и приобрела новые полезные связи в строительной отрасли.

***Для многих бизнесменов это большой вопрос, но тем не менее: как вы формируете коллектив? Какие требования предъявляете к себе и своим сотрудникам?***

За время работы в качестве наемного сотрудника довелось увидеть разные типажи руководителей – от откровенных самодуров до людей, которых можно назвать душой компании. Я же придерживаюсь следующих пра-

вил. Во-первых, мы все собрались вместе для зарабатывания денег. Ключевое слово – зарабатывать. Поэтому лентяи у нас не работают. Второе: каждый сотрудник – часть команды, как бы пафосно это ни звучало. Коллектив у нас небольшой, поэтому каждый понимает и принимает свою «универсальность». Это значит, что любой сотрудник при необходимости может выполнить работы по гидроизоляции, поучаствовать в погрузке-разгрузке товара, выехать на шеф-монтаж и т.д. Директор и его заместитель, прораб и менеджеры – все в этом почетном списке. И третье: в нашем коллективе все понимают важность поддержания репутации нашей компании. Поэтому от всех требуется работать не за страх, а за совесть. В остальном – у нас классическая демократия в рамках действующего законодательства и должностных инструкций.

***Очень емкое описание трудовых отношений! Теперь хочется такого же содержательного рассказа про работу по продвижению Пенетрона. Какие инструменты используете?***

В начале пути мы стучались во все двери. И, скажу честно, складывалось впечатление, что нас не принимают всерьез. Даже опытные строители и проектировщики с улыбкой говорили: «Бетон – это сила! Вода через него куда не проникнет. Да и ваш материал тоже. Как может Пенетрон проникать в глубь бетона?!». Приходилось бесконечно спорить и доказывать. На той стадии были полезны отзывы и рекомендательные письма об опыте примене-

Брат нашего героя Евгений Селиванов, технический директор компании «Гидросар»





Семинар по Пенетрону для проектировщиков

ния Пенетрона в других регионах России. Затем приняли в штат сотрудника, основным функционалом которого стала работа с проектными институтами. Начали проводить семинары для заинтересованных специалистов – проектировщиков и строителей – и попутно принимали участие в региональных специализированных выставках.

#### ***А как доносите информацию до частных клиентов?***

С частниками работаем путем адресной рассылки печатной продукции. По коттеджным поселкам разносим информацию с помощью курьеров. Кроме того, размещаем небольшие рекламные вывески. Но большую часть новых клиентов (по нашей статистике) приводит наш официальный сайт. Этому каналу коммуникации мы уделяем максимальное внимание, регулярно обновляя информацию на нем, под-

держиваем актуальность для поисковых машин. Большую часть работы по наполнению сайта я делаю сам. Если что-то нужно «докрутить» в программном коде, привлекаю нашего IT-специалиста.

Впрочем, мы не забываем и про печатные издания. Регулярно размещаем рекламу в специализированных строительных журналах, которые бесплатно распространяются на выставках и в строительных магазинах республики.

***Что ж, рекламу разместили, получили заказ, выехали на объект... Здесь то и начинается самое интересное. Наверняка у вас есть такие объекты, про которые можно бесконечно травить байки.***

Объектов интересных много. К примеру, несколько лет назад нашу компанию пригласили выполнить работы по герметизации и гидро-

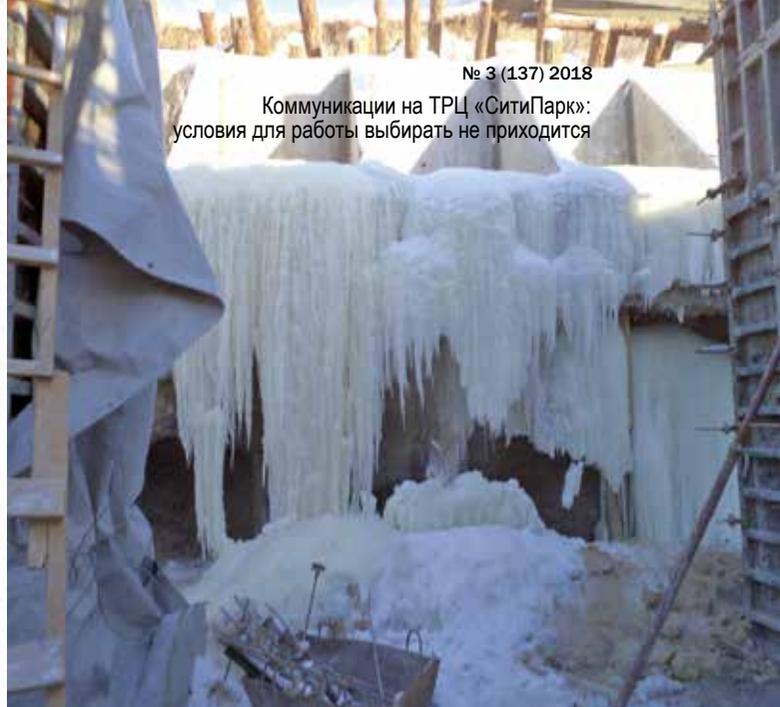


На строительстве ТРЦ «СитиПарк»

золяции мест вводов инженерных коммуникаций в здании саранского ТРЦ «СитиПарк». Как обычно, строителям лета не хватило и работы по защите вводов от влаги пришлось на самую морозную часть зимы. Заказчик требовал повышенной надежности, поэтому приняли решение провести обработку и герметизацию как изнутри, так и снаружи. Обязанностью заказчика было обеспечить необходимую температуру на поверхности. Для этого построили тепляки. В ходе активной борьбы с морозом тепляки регулярно выходили из строя. То сгорит тепловая пушка, то сгорит сама деревянная конструкция тепляка! Наши специалисты каждый день начинали смену с замеров температуры на поверхности бетона. Это был самый морозный и самый долгий проект. Тем не менее мы выполнили работы качественно и без нареканий.

***Поработали, значит, в экстремальных условиях. Но я знаю, что в вашей практике были не только драматические, но и комические случаи.***

Не без этого. Как-то раз мы делали гидроизоляцию подвала в частном доме. Это был дом на два хозяина. Старая битумная гидроизоляция не работала, и оба подвала затопило водой каждую весну. Один хозяин решил с этим покончить и пригласил нас, так что следующей весной у него было сухо, а у второго хозяина – так же сыро, как прежде. Вот и начались соседские разборки. Жена второго



соседа стала утверждать, что кристаллы Пентрона уже проникли на территорию их подвала. «Они лезут к нам через стену!» – кричала она. В конечном счете все закончилось миром, но гидроизоляцию в своем подвале они делать так и не стали, вероятно, из принципиальных соображений.

***Интересный случай «кристаллофобии»!***

Это еще что, бывают забавные случаи и на более серьезных объектах. Несколько лет назад к нам обратился владелец пруда. После очередного ЧП в одном из регионов России, связанного с прорывом на водохранилище,



началась тотальная проверка всех гидротехнических сооружений, включая плотины даже небольших прудов и водоемов. А у нашего заказчика была проблема со швами в сбросном стакане системы водопонижения. Это такая бетонная конструкция, состоящая их квадратных стаканов. Через швы постоянно прорывалась вода. Заказчик рассказал, что боролся с ней дедовским способом – с помощью конского навоза.

### **Конского навоза?!!**

Да. Разумеется, данная «гидроизоляция» не сработала, и через некоторое время по совету знакомых он обратился в нашу компанию. Сразу скажу, что Пенеплаг оказался более эффективным. Так что проблем с гидроизоляцией на этом объекте больше нет.

***Каких только чудес не бывает! И кристаллы, которые лезут через стену, и конский навоз для ликвидации фонтанирующих течей. Но нам надо двигаться дальше. О работе мы поговорили, а о вашей семье и ваших увлечениях как-то забыли...***

Семья у меня прекрасная. Жена Светлана, сын Артём и дочка Оливия. А увлечения... Наверное, надо начать с рыбалки. С детства мы ездили с отцом в отдаленный и труднодоступный район Мордовии – Зубову Поляну, на реку Парца. С ней связано много незабываемых детских и юношеских воспоминаний! В то вре-

мя казалось, что это целое путешествие: сначала на электричке, потом на полноприводном вездеходе. Кстати, на эту реку я выезжаю до сих пор – с отцом, братом и сыном. Вот такая рыбацкая династия получается. Кроме рыбалки, увлекаюсь охотой на пернатую дичь: утку, вальдшнепа, куропатку. Правда, выбраться на охоту получается крайне редко.

Также обожаю собирать грибы. Впрочем, есть еще одно увлечение, которым я занимаюсь уже несколько лет: натуральное природное земледелие, выращивание и производство экологически чистых и безопасных продуктов и сбор трав. Так, мы с семьей каждый год выезжаем на сбор прекрасного и очень полезного исконно русского растения – кипрея, известного также как иван-чай. О пользе этого удивительного растения написано очень много. Да и сам чай получается не только полезным, но и вкусным. После соответствующей ферментации он приобретает свои целебные свойства, хорошо известные уже нескольким поколениям наших предков. Очень жаль, что мы постепенно забываем о дарах, которые дает нам природа. Вместо этого используем всякую химию. А можно просто протянуть руку и пользоваться! Поэтому считаю важным для себя собирать и систематизировать информацию о полезных растениях и травах. Понемногу передаю информацию своему сыну, обучая его тому, что знаю сам.

