



# Роман с камнем



Ребёнок босыми ногами стоит на плитке? Не страшно.

Генеральный директор и владелица компании «Эколит» **Инна Гроздова** уверяет, что опасаться нечего

## Вы были первыми на рынке искусственного облицовочного камня. Как пришла идея начать этот бизнес в России?

Наше производство было открыто в 1998 г. Основателями этого бизнеса стали три человека, в том числе и мой папа. Идея принадлежала папиному партнёру по одному из проектов. Именно он предложил привнести на рынок строительных материалов что-то новое, потому что рынок этот в середине 90-х был, мягко скажем, не богат: кирпич, натуральный камень, сайдинг, и больше ничего.

## Насколько новое?

В Америке у компании «Эльдорадо Стоун» выкупили технологию, право на производство и оригинальные формы для выпуска искусственного камня, и на тот момент мы стали первыми производителями в этом сегменте. Благодаря второму учредителю запустили производство в Армавире, ну а когда спрос начал превышать предложение, мы открыли ещё одно производство в Волоколамске. Папа от лица учредителей предложил мне начать работу в нашей компании.

## А вы в это время чем занимались?

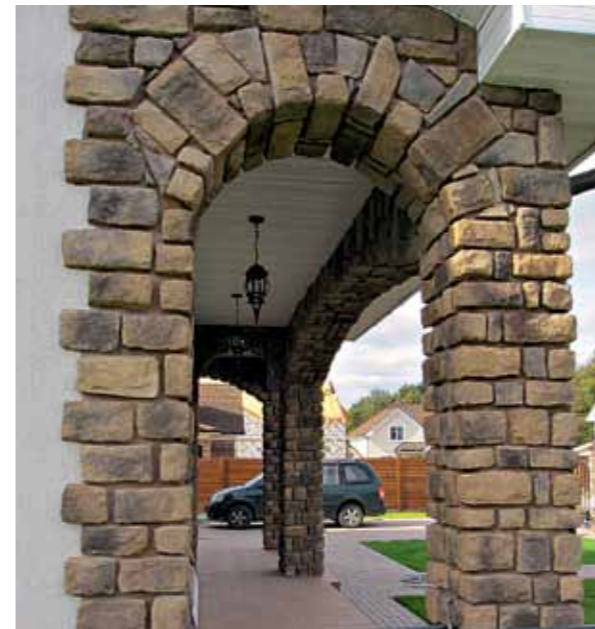
Была учителем русского языка и литературы, работала с удовольствием, очень любила своих детей. Моя мама потрясающий педагог, всю жизнь преподавала, и было само собой разумеющимся, что после школы я поступила в педагогический. Но так складывались обстоятельства, что нужно было зарабатывать деньги, а тут такое неожиданное предложение от папы и переход в другую сферу деятельности. Было страшно резко всё менять в своей жизни, потому что я вообще тогда не понимала, что это за камень и как им торговать. Ассоциация была какая-то дурацкая, как будто я с лоточка камушки людям должна предлагать.

## И как вы это ощущение переломили?

С началом обучения. Стали открывать торговые точки на строительных выставках, показывали, рассказывали. Основным аргументом в то время было, конечно, то, что технологии, которую мы выкупили, на тот момент было более 30 лет. Хорошо помню первых клиентов, с какой осторожностью они принимали решение использовать этот новый материал, было много небольших заказов: на трубу, на камин, а потом люди возвращались и покупали уже большими объёмами. Видела всё это, потому что работала менеджером по продажам в «Экспострое», оформляла заказы, занималась отгрузкой, участвовала в выставках.

## То есть вы не сразу стали генеральным директором?

Нет, конечно. Работала на общих основаниях. Так же, как и других сотрудников, меня наказывали за ошибки, хвалили за успех. Папа был моим боль-



**ЕСЛИ У ВАС ВОЗНИКЛО ЖЕЛАНИЕ В МИНИМАЛЬНЫЕ СРОКИ И ЗА НЕБОЛЬШИЕ ДЕНЬГИ ЗНАЧИТЕЛЬНО УЛУЧШИТЬ ВНЕШНИЙ ОБЛИК ИЛИ ВНУТРЕННЮЮ ОТДЕЛКУ СВОЕГО ЖИЛИЩА, ТО САМЫЙ ПРОСТОЙ СПОСОБ ЭТОГО ДОБИТЬСЯ — ВВЕСТИ В ОФОРМЛЕНИЕ ПУСТЬ ДАЖЕ НЕБОЛЬШИЕ ВСТАВКИ ИЗ ИСКУССТВЕННОГО КАМНЯ**

шим другом, наставником, я очень благодарна ему: к своим он относился намного жёстче, чем к наёмным сотрудникам. Думаю, благодаря этому я многому научилась. А уже потом, в процессе, я в это дело просто влюбилась.

## А когда вы работали менеджером, трудно было убеждать людей купить ваш камень?

Трудно. Особенно людей отпугивало слово «искусственный». Но был забавный случай на выставке «Экспострой» на Нахимовском проспекте, где была наша первая торговая точка. В то время популярность выставки была очень высокой и многие известные люди приезжали, присматривали себе что-то для дома. Как-то к нам заглянул Михаил Задорнов. Он за несколько минут экспромтом разыграл миниатюру на тему: «А чем вы тут торгуете? Ааа, искусственный камень... а почему не натуральный? А я люблю всё натуральное. Если ушица, то из рыбки, да чтоб на костре, да с душиком... А вы мне тут бульонные кубики предлагаете». Вот так, шуткой, Михаил Николаевич спровоцировал нас подумать, как правильно людям объяснять преимущества искусственного камня.

## И?!

И вы знаете, получилось! Даже спустя 10–12 лет к нам возвращаются наши заказчики. А мы за эти годы убедились, что наша технология такова, что со временем камень выглядит ещё более живым, не разрушается и не выцветает.

## Как всё-таки вы стали генеральным директором?

За два года работы мои обязанности расширились, я стала старшим менеджером. Учредители наблю-



Пилёный камень отличается чёткими размерами. Впечатление, что глыбу распилили, но наружную поверхность оставили в первозданном виде



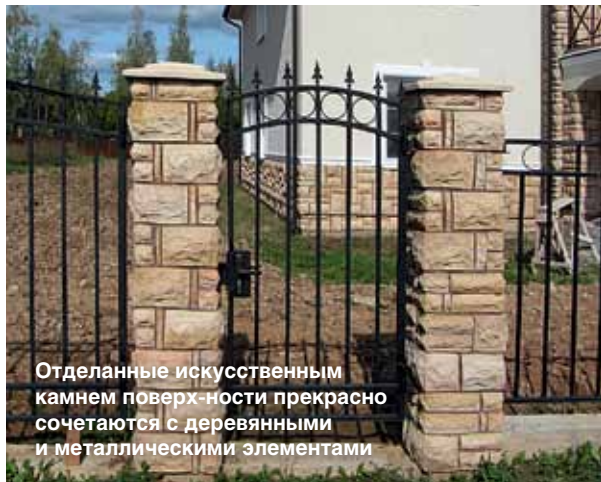
Смотрится пилёный камень, как правило, тяжеловесно, в связи с чем лучше всего подходит для отделки цоколя



Слоистый камень — его поверхность как будто набрана из отдельных тонких пластин, соединённых в композицию

**РИЭЛТОРЫ УТВЕРЖДАЮТ, ЧТО УЖЕ ТОЛЬКО ОТДЕЛКА ЦОКОЛЯ И УГЛОВ ЗДАНИЯ ИСКУССТВЕННЫМ КАМНЕМ, НО ВЫПОЛНЕННАЯ КАЧЕСТВЕННО И СО ВКУСОМ, СПОСОБНА УВЕЛИЧИТЬ ПРОДАЖНУЮ СТОИМОСТЬ ДОМА НА 15–20 %.**

на правах рекламы



Отделанные искусственным камнем поверхности прекрасно сочетаются с деревянными и металлическими элементами

дали за моей работой и как-то предложили мне выкупить ту часть компании, которая была связана с продажами. И я решила рискнуть. Папа на начальном этапе помог с деньгами, и уже через год я всё отдала. Следующим шагом учредителей стало предложение выкупить производство «Эколит» в Волоколамске.

#### **А куда делся завод в Армавире?**

Там произошла не очень красивая история, поэтому было принято решение его закрыть, и формы были вывезены в Волоколамск. Был и ещё один неприятный случай, когда на моём производстве в Волоколамске пытались подпольно делать искусственный камень, который совершенно не отвечал стандартам. Более того, люди при этом использовали нашу торговую марку. Это был ощутимый удар в спину, который ещё и наложился на кризис 2008 г.

#### **Как вам удалось его пережить?**

Пришлось резко сократить расходы, в том числе на рекламу, пришлось забыть о каком-то продвижении. Главное, было сохранить производство и людей, которые там работают. У меня нет текучки, я дорожу каждым человеком. Эти люди делают качественный продукт. А качество — это то, чем я не могу поступиться. Моя плитка лежит в моём собственном доме, и моя маленькая дочь ходит босыми ногами по моей, именно моей, тротуарной плитке. И я, вы знаете, не боюсь, что где-то что-то не так. Хочу сказать спасибо своей команде. Это бесценные люди. Мы вместе прошли огонь, воду и медные трубы. «Эколит» — это действительно дружная семья.



тел.: +7 (495) 782-93-16  
[www.ecolit-trade.ru](http://www.ecolit-trade.ru)