Наша Газета
nashagazeta.ch
Опубликовано на Швейцария: новости на русском языке (https://nashagazeta.ch)

НОВОСТИ ПАРТНЕРОВ / CONTENU PARTENAIRE

Оскар Хартманн: «Я верю в будущее России» | Oskar Hartmann: «Je crois en l'avenir de la Russie»

Автор: Надежда Сикорская, Москва , 16.09.2015.

Оскар Хартманн

Когда в своем Отечестве пророков не остается, порой они залетают извне. Сбудутся ли пророчества?

|
Oskar Hartmann: «Je crois en l'avenir de la Russie»

Наш собеседник – явление в российском деловом пейзаже неординарное. «Русский немец», в 1989 году он вместе с семьей шестилетним мальчиком переехал из родного Казахстана в Германию. Был хулиганом, учился средне, главной ценностью считал умение хорошо драться. При этом проявил способности к футболу и физике. В 17 лет уехал учиться в США, где закончил среднюю школу, но от продолжения образования там отказался, несмотря на предложенную полную стипендию. Продолжая мечтать о карьере физика, в 19 лет открыл в Германии первый интернет-бизнес с оборотом 80 тысяч евро в месяц. Службе в германской армии предпочел гражданскую альтернативу, но не в Германии, а в России, устроившись в Российскую детскую клиническую больницу. Выучил в МГУ русский. Обзавелся друзьями и деловыми контактами. Женился. Одним словом, осел. Сегодня Оскар Хартманн, Генеральный директор и основатель KupiVIP.ru, – состоявшийся предприниматель, готовый делиться своим опытом с другими.

Оскар Хартманн: В детстве и юности я был страшным лентяем. Необходимость высшего образования осознал поздно, к 22 годам. Опыт в больнице, с которого началось мое возвращение в Россию, многому меня научил. Я понял, что физикой заниматься нельзя, так как физики полностью зависят от экономистов, как, впрочем, и все остальные: главврач такой же экономист, как и директор театра. Все упирается в деньги, в экономику.

Закончив с физикой, изучал в Германии международную экономику, в частности, бизнес-трансфер, то есть возможности переноса бизнеса из одной географической точки в другую, что является одним из самых быстрых способов создания ценностей и роста мировой экономики, причем как для серьезных честных бизнесменов, так и для мошенников.

После университета я вернулся в Москву, где проучился один семестр в Финансовой академии. Мне нравилось в Москве абсолютно все, я не видел никаких минусов, только плюсы. Привлекала даже нестабильность, отлично сочетавшаяся с моим собственным характером, – я не люблю постоянства. Я делал здесь за год в пять раз больше, чем в Германии.

Студенческие годы закончились, начался бизнес. С чего именно?

Решив жить в Москве, я начал работать в Boston Consulting. Мне предложили выбор – Берлин, Дюссельдорф, Америка или Москва. Выбрал Москву. Начал думать о своем бизнесе в области бизнес-трансфер, хотел навести мост между Германией и Россией, а для этого искал немецкую компанию, которая могла бы успешно здесь работать. Хотел сделать совместное предприятие. Я верил в успех, так как в 2007 году в России был бум – пик цен на нефть, зарплата в 10000 долларов в месяц считалась стандартной.

И столкнулись с неприятным сюрпризом?

Да. В то время царило искривленное восприятие реальности – русские скупали все по всему миру, потрясая иностранцев. Дорого было модно. Мне это не нравилось, в Германии я привык к тому, что общество в целом намного богаче, но это не выпячивается.

Любой бизнес позиционируется по принципу value for money, а не «чем дороже, тем лучше»: сделанная из золота машина по своим техническим параметрам лучше не становится, я убежден в долгосрочности именно такого подхода.

Я столкнулся тогда с тем, что германские бизнесы вовсе не хотели идти в Россию, не желая себе дополнительной головной боли. Для меня это стало сюрпризом – насколько людям наплевать на Россию!

Фонд - это люди!

Это было связано с имиджем России? С ненадежностью законов? С неоправданными рисками?

Нет, это касается не только России, это чисто психологический вопрос. Люди хотят быть успешными у себя. Их волнуют в первую очередь не деньги, а то, что деньги дают: стабильность, комфорт, или, наоборот, развлечения, вхожесть в определенный круг людей, уважение и почет. Если деньги даются тебе легко и ты все получаешь быстро, то не так это ценишь. У значительного числа людей в мире есть достаточный доход, и к большему они не стремятся, ведь обладание значительным капиталом имеет и отрицательные стороны – на управление им не хватает суток.

Несмотря на то что я долго изучал бизнес-трансфер, я совершенно не учитывал

психологический фактор, наивно полагая, что все в мире устроено рационально. Потом обнаружил, что люди, желающие помогать детям, предпочитают «своих» детей, и все рассказы об ужасах в Африке на них не действуют. 80% бизнеса в мире локальны, действуют в пределах города, и их владельцы не думают о расширении даже в соседнем городе, не то что в соседней стране.

Изобретенное где-то колесо нужно тем, у кого его еще нет. Тем, у кого оно уже есть, оно не нужно. Российские потребители получают доступ к какой-то новой ценности только тогда, когда какой-то местный предпринимать принесет ее на местный рынок. Я это осознал, когда один за другим получал отказы от многих компаний прийти на российский рынок. Уговорить их было крайне трудно.

И тогда Вы решили не ждать милостей от природы, а начать бизнес самостоятельно?

Да, переняв бизнес-модель французской компании Ventes Privées, имеющей в Германии эквивалент Brends4Friends с торговым оборотом в миллиард долларов. Суть проста: онлайн-продажа одежды известных фирм по сниженным ценам – до 70% скидки. Для этого нужно просто вступить в клуб.

Мне повезло – я был первым, ничего подобного в России тогда просто не было. И у меня, как у молодого начинающего предпринимателя, ничего не было – ни активов, ни опыта, ни знакомств. Ничего, кроме жизненной энергии. Я мог работать только в будущем. Экономическая история показывает, что вещи, быстро приобретшие ценность в одном месте, обычно оказываются востребованными и в другом, так как людские потребности мало отличаются. Русские женщины вовсе не стремятся за бешеные деньги покупать некачественную продукцию, они так же любят скидки и хорошую одежду, как и во всем остальном мире. На это я и уповал. Наш бизнес был успешным. За 4 года компания достигла оборота в 100 млн долларов. И сейчас сегмент fashion – самый крупный в российском интернете.

Как возникла идея создания Фонда русской экономики?

Приехав в Россию, я составил себе список целей, которых я хотел достигнуть до 30 лет. Список был довольно внушительным, но к 28 годам я все получил.
На основании собственного опыта могу сказать, что Россия очень доброжелательно встречает приезжих – в отличие, например, от Швейцарии. С точки зрения легкости интеграции и равности шансов Москва – самый доступный город. Многие это не ценят и любят Москву поругать. Особенно те, кто мало переезжал и не может сравнивать. А я могу.

Быстро заработав первые деньги, я захотел выразить свою благодарность, создав социальный проект. Начал изучать как положительный, так и отрицательный опыт в этой области. Поняв, что надо заниматься только тем, что тебе самому интересно и во что ты готов вкладывать время и деньги, объединил две наиболее близкие мне области: образование и предпринимательство.

Несмотря на всю критику в адрес системы образования, которую мы сегодня слышим, я уверен, что причина проблем России не в этом, а как раз в предпринимательстве. Не может Россия жить только за счет нефти, ей необходимо создать какой-то принципиально новый продукт, которым бы пользовался весь мир.

Счастливые лауреаты Фонда

При создании Фонда Вы воспользовались зарубежным опытом, то есть опять же прибегли к бизнес-трансферу?

В мире есть определенная система, которая работает просто, но эффективно. Ее общее название – Talent Foundations. Люди не всегда понимают, зачем они нужны. Большинство предпочитает дать деньги на оборудование игровой комнаты в детском доме или на ремонт в доме престарелых. Таким образом они устраняют одни из многочисленных следствий проблемы, но не саму проблему.

Главная проблема – отсутствие работы, а это – следствие слабой экономики. Направление движения общества определяют где-то 20 тысяч человек, занимающих ключевые посты. Я имею в виду не только и не столько политиков, сколько уже упоминавшихся главврачей крупных больниц и директоров театров. Власть политиков сильно преувеличена, так как практически за каждым из них стоит человек с деньгами. Вот на них и нужно влиять, так как именно они могут сделать так, что потребность в детских домах вообще отпадет.

В Америке, например, Talent Foundations очень распространены, так как там осознают долгосрочные социальные эффекты подобных инвестиций в будущее: человек, которому помогли, тоже поможет. Человек, которого били, тоже будет бить. Влиять на элиту будущего проще и выгоднее, чем исправлять сегодняшние негативные общественные проявления.

В России многие крупные предприниматели полагают, что всегда плыли против течения и заработали свои состояния не благодаря поддержке страны, а вопреки

чинимым ею препятствиям. А потому никакой благодарности не испытывают. В итоге, заработав достаточно, уезжают на юг Франции или в Швейцарию. Некоторые порой осознают свою ошибку, другие никогда.

Довольны ли Вы результатами работы Фонда на сегодняшний день?

Наш Фонд молодой, ему всего три года. Он ориентирован на долгосрочный социальный эффект. Суть проста: выявить талантливого молодого человека и предложить ему помощь в реализации этого таланта. Этой помощью воспользовались уже более 150 человек. Смысл не только в том, что в процессе они знакомятся, учатся, общаются, но и в том, что кто-то из них когда-нибудь станет генеральным директором крупнейшей компании и все без исключения будут вести себя по-другому, будут испытывать потребность «отдавать».

У вас очень солидный список партнеров, среди которых и швейцарский банк Pictet. Чем вы их привлекли?

Многие откликнулись на наше предложение, так как сами в свое время получали стипендии и помощь в различных формах и понимают, насколько это важно. Теперь, помогая другим, испытывают от этого моральное удовлетворение, получают в обмен интересное общение с молодыми способными людьми. Некоторые дают деньги, другие становятся менторами, сопровождая отдельного человека и направляя его. Таких менторов у нас уже более ста – заметные фигуры в российской экономике, да и не только в российской. Партнерские компании приглашают студентов на стажировку. Мы выделяем стипендии студентам – 8000 рублей в месяц. 40 процентов стипендиатов уже создали свой собственный бизнес, а один даже сам выплачивает стипендию. Но это только начало, реальный результат будет виден лет через двадцать.

Если Вы готовы ждать результата 20 лет, значит, верите в будущее России?

Я верю в будущее России. Но если бы и не верил, то продолжал бы здесь работать, ведь если все будут уезжать, то точно ничего не получится! Те, кто в течение нескольких десятков лет получал здесь неоправданно высокие доходы, должны отдавать, а не смотреть на Россию просто как на кормушку. Времена меняются, но доминирующая роль экономики в государстве остается, и нужно продолжать ее поддерживать.
Россия

Source URL:
https://nashagazeta.ch/news/les-gens-de-chez-nous/oskar-hartmann-ya-veryu-v-budushchee-rossii