

Интервью с Александром Горх (М.А.), консультантом компании Frannet.

В настоящее время в Германии проживает около 3,5 млн. русскоязычных граждан. Сравнительно молодой возраст и высокая покупательская способность этих людей находят до сих пор не много внимания со стороны экономического сообщества. Согласно пресс-релизу немецкого банка реконструкции и развития (KfW Bankengruppe), суммируются открытие новых фирм гражданами из Восточной Европы, между тем, на 30-ти процентной отметке от общего количества.



- Какими отличительными качествами обладают русскоговорящие граждане Германии?

С одной стороны молодые люди, которые своё детство и часть молодости провели в бывшем СССР, а затем иммигрировали в Германию, обладают отличительной способностью к интеграции или другими словами, гармоничному вливанию в общество, и в то же время незаурядной способностью добиваться своих целей. Я имею в виду социальную компетенцию, которая позволяет свои личные амбиции направить на достижение общих целей. Такое поведение было прираготовой в социалистическом обществе, в котором мы выросли и которое указывало на преимущество «совместного коммунистического благосостояния» перед материальным и духовным благосостоянием отдельной личности. С другой стороны мы взяли на себя огромный риск, оставив всё позади и начав жизнь с чистого листа. Но мы преодолели эти невзгоды и трудности, мы здесь и чувствуем себя дома. Иногда, и это является объективной реальностью, мы бываем закрытыми или немного застенчивыми. Эти признаки особенно сильно проявляются на нашем старшем поколении. В свою очередь это обстоятельство результируется в имеющих тогда место правах человека на территории бывшего союза, что сильно повлияло на формирование отдельного человека как индивидуума. Поэтому некоторые люди остаются «в себе», культурно и в языковом плане. Чем раньше мы распрощаемся со старым «хламом», тем лучше для гармоничного развития нашего общества в Германии.

- В какой мере подходят такие качества для того, что бы быть успешным предпринимателем?

Конечно, если мы ведём сейчас речь о начале предпринимательской деятельности во франчайзинге, я просто убеждён, что комбинация этих позитивных качеств является для каждой франчайзинговой системы только обогащением. Способность работать с и в определённой системе, идти на риск и сражаться за свой бизнес, наиболее искомые требования франчайзинговых компаний к своим потенциальным партнёрам. Каждая компания, построенная по определённым принципам бизнес-формата франчайзинга, преследует одну цель, а именно, генерировать своё благосостояние через успешное развитие своих партнёров в системе. Такая взаимозависимость, как необходимое условие для успеха, составляет сегодняшнее преимущество франчайзинга во всём мире. Я вижу так же в этом огромный потенциал для немецких франчайзинговых фирм, которые

намериваются развиваться на рынке бывшего союза. Для этого существуют отличные предпосылки.

- В каких областях экономики особенно интересуются русскоязычные граждане для основания личного бизнеса?

Например, в торговле, логистике, всякого рода ремонте и других услугах касающихся персонального обслуживания клиентов. В областях реальной экономики, которые незамедлительно требуют в настоящее время умелых рук и умных голов. Многие обладают немецким образованием, но не могут по различным причинам утвердить себя на предприятии, на котором работают. Поэтому начало своего бизнеса совместно с какой-либо франчайзинговой компанией, открывает им отличную возможность для реализации самих себя и своих планов на будущее, как альтернативу просто работе.

- Как Вы оцениваете готовность открытия бизнеса на основе франчайзинга гражданами из бывшего СССР?

Очень высоко и уже существуют превосходные примеры в этом. Всё же, как я отметил в начале нашего интервью, многие остаются «среди своих» в языковом плане, несмотря на то, что хорошо владеют немецким или английским языками и, соответственно, предпочитают русскоязычные информационные носители во всех доступных вариантах. Особенно когда речь идёт о сложных содержаниях или значениях. Но, к сожалению, в русскоязычных изданиях пишется сегодня не много о бизнес-формате франчайзинге и его преимуществах для начинающих предпринимателей. Известно, где отсутствует информация, расползаются определённые слухи и не всегда позитивного значения. Поэтому мы работаем сейчас над тем, что бы заполнить сложившийся информационный вакуум по поводу франчайзинга в изданиях на русском языке. Это приносит пользу не только нам как консалтинговой компании, а так же всему франчайзинговому сообществу Германии.

- Существуют в настоящее время системы, которые специально нацелены на русскоязычных граждан Германии?

Я бы не сказал, что располагающиеся в Германии франчайзинговые системы целенаправленно работают для привлечения русскоязычных партнёров. Существует очень маленькое количество компаний, где русскоязычные ведут свою деятельность как партнёры или работают как служащие в центре управления франшизой.

Этот сегмент является очень интересным, потому что хорошо образованные рабочие, служащие или менеджеры учатся воспринимать шансы намного лучше, если для этого есть доступная форма. Эти люди обладают огромным потенциалом, который сейчас остаётся в определённой мере невостребованным.

- Какую пользу может получить конкретная компания от совместной работы?

Маркетинговые исследования показывают высокую покупательскую способность и низкие квоты сбережений русскоязычными в Германии. Эксперты оценивают ежегодную покупательскую способность в размере около 35 млрд. Евро. Кто не воспринимает это как потенциал, должен закрыть глаза на происходящие процессы в экономике. В связи с этим набирает новые обороты, так называемый этнический маркетинг и, например, один и тот же сервис, предлагается не только на немецком, но и на турецком или русском языках. Возникает один вопрос по этому поводу, почему этим не могут воспользоваться франчайзинговые компании и получать от этого достойный результат?

- Существуют сферы, которые могут быть препятствиями в совместной деятельности на основании культурных различий между партнёрами?

Я не думаю. Ведь если на самом деле возникают дефициты, необходимо найти пути для их компенсации. Если не можешь работать руками, то можно нанять определённого человека на работу для этого. Если не можешь заниматься рынком сбыта или идти напрямую к клиенту, то есть косвенная возможность открыть магазин и через него привлекать клиентов. Я хочу сказать, что если не умеешь что-нибудь делать, можно этому превосходно научиться. Самое главное – это объективная оценка своего «я», способность приспосабливаться к различного рода ситуациям и постоянная готовность к принятию изменений, как самого себя, так и всего окружающего.

Хочу привести Вам последние статистические данные по исследованию интеграции в Германии «Берлинского института изучения населения и развития». Они показывают, что динамика интеграции лучше всего выражена у русскоязычных граждан Федеративной Республики. В свою очередь это означает, что мы относимся с уважением к обществу, в котором живём, готовы учиться и вносим значительный вклад в развитие нашей новой Родины. Мы видим в себе немцев и хотим быть здесь успешными. Свойства, которые являются необходимыми и незаменимыми для гармоничной совместной работы везде. Я думаю, что эмиграция, в собственно говоря, чужую страну, требует в любом случае особого духа пионерства, много мужества, способности рисковать, уважения и способности учиться чему-то новому; и не только в Германии, но и во всём мире.