

Top-Manager

BUSINESS

апрель 2006

WOMAN



**Творчество
и бизнес**

Теория вопроса
В начале была идея

Деловой туризм
Приятное сочетание
полезного с полезным

Владимир Бухинник
Новое – за рамками
законов и привычек

**ОТ РЕМЕСЛА –
К ИСКУССТВУ БИЗНЕСА**



4 607095 770038 >

06004

Делать то, что нравится

Немецкие предпринимательницы Хайке Фицнер и Тея Дэлэр взяли несколько интервью у женщин, которые решили, что работа по найму больше не дает им возможности реализовать себя. Каждая из них совершила свой «прыжок в неизвестное», который завершился успехом и принес смысл в их жизнь.

Как и почему это происходило, предпринимательницы рассказали для Business Woman.



Доктор Тея Дэлэр

Окончила Московский государственный педагогический университет им. Ленина, Кандидат педагогических наук, второе высшее образование – по специальности «экономист», имеет международный опыт к разным культурам: Россия, Германия, Швеция. С 1997 года имеет свою фирму.

Специализация: маркетинг для переводчиков.



Доктор Хайке Фицнер

Окончила Московский государственный педагогический университет им. Ленина, педагог-психолог, кандидат психологических наук, имеет более 22 лет опыта работы в России.

Специализация: межкультурный менеджмент Германия – Россия, повышение квалификации как коуч, с 1997 года имеет свою фирму, основательница стратегического сотрудничества «Восточный опыт Запада».

Керстин Балог,

менеджмент – консалтинг
для менеджмента и тренинги

Толчок к самостоятельности

После учебы на экономиста в Гамбурге и Будапеште я 16 лет работала в большой страховой компании, где отвечала за организационное развитие и персонал. Потом два с половиной года меня готовили на одну из позиций на уровне среднего менеджмента, обучали всему, что связано с профессиональной и социальной компетенцией руководства. Но когда я закончила обучение, оказалось, что в данной компании нет соответствующих позиций, которые бы меня заинтересовали. Кроме того, произошли большие изменения в области корпоративной культуры, которые вели к тому, что мне там места уже не было. Нужно было искать другую работу. Довольно быстро выяснилось, что ту тематику, которая меня больше всего заинтересовала – персонал, создание команды и управление, – лучше всего осуществлять, будучи самостоятельным предпринимателем. Но мне не хотелось становиться еще одним средним консультантом на рынке.

Прыжок в неизвестное

Я с детства занималась лошадьми, поэтому у меня родилась такая необычная идея: предлагать специальные семинары, где можно было бы работать с персоналом, используя лошадей. После мониторинга рынка и подготовки в течение четырех месяцев я осмелилась «прыгнуть в неизвестное» и открыла свою фирму «HorseSense-семинары для менеджмента и развития команд». Наряду с этими семинарами я с начала 2005 года предлагаю консалтинг и тренинги для топ-ов.

Так получилось, что в моей жизни многое связано с Венгрией. Еще студенткой я ездила в эту страну и с первого дня полюбила ее. В 1987 году написала исследовательскую работу о германо-венгерских совместных предприятиях. Тогда многие западные компании переехали в Венгрию, потому что там были законы, обеспечивающие идеальные условия для успешного бизнеса в Вос-



Успех – это когда бизнес кормит. Как в материальном, так и в идейном плане.

Я успешна, когда я работаю с удовольствием, и в этом вижу смысл для себя и моих клиентов. А еще мне важно иметь большое поле для осуществления моих идей.

точной Европе. Я сдала работу, но мои отношения с Венгрией на этом не закончились, 3–4 раза в год я туда ездила, отдыхала там. Больше 17 лет я изучаю венгерский. Это на самом деле очень сложный язык. Мой муж – венгр. Ту часть моих тренингов, которая связана с лошадьми, я планирую проводить и в Венгрии. Недавно проект получил первые очертания. Теперь нужно делать расширенный маркетинг и предлагать семинар иностранным компаниям в Венгрии, чьи менеджеры говорят на английском или немецком. Конечно, я поддерживаю и немецкие фирмы, которые хотят выйти на венгерский рынок.

Самым важным для меня было понять, что я на самом деле хочу делать

в жизни и что меня влечет? Последнее было довольно легко определить: всегда была интересна работа с людьми и лошадьми. Именно в комбинации. Но насколько это увлечение перспективно для работы? Есть ли на это спрос? Осуществима ли идея? Как критический консультант я сама себя спрашивала: «Керстин, могу ли я тебе порекомендовать дальше идти по этому пути?» Это привело к тому, что я тщательно изучала рынок и постоянно задавала себе вопрос: «Кто мои клиенты? Каков объем рынка? Как я себя позиционирую по отношению к конкурентам?» Ответы на эти вопросы обязательны, потому что как только вы начинаете свою работу как самостоятельный предприниматель, наваливаются повседневные требования и требуется четкая внутренняя линия.

Составные успеха

Очень важно для успеха было то, что мою идею поддержал опытный партнер, всемирно признанный тренер. Он не просто хорошо знал конкурентную среду тренеров, для него на первом месте стояло качество работы. Мы вместе провели пилотные тренинги, куда осознанно пригласили людей требовательных и критично настроенных для получения обратной связи. На основе собранных высказываний и фотографий была построена первая рекламная кампания, и я начала искать партнеров для сотрудничества.

Успех – это когда бизнес кормит. Как в материальном, так и в идейном плане. Я успешна, когда я работаю с удовольствием, и в этом вижу смысл для себя и моих клиентов. А еще мне важно иметь большое поле для осуществления моих идей. Это поле дает мне именно самостоятельная работа, это невозможно ни в одной фирме. Теперь я это осознаю очень четко. Да, бывают и перегрузка, и бессонные ночи, но я уже вижу, что мои мечты начинают претворяться в жизнь. Я – на правильном пути. У меня много планов и целей. Одна из них – стать известной на рынке своими HorseSense-семинарами и своей фирмой.

Изабелла Лёв,

основательница клуба предпринимательниц NetworkLine, правовой консалтинг для общественных организаций и фондов, совладелица компаний OstProjekt

Предыстория

Я всегда все хотела делать сама. По роду занятий моего отца моей семье приходилось много переезжать. Каждый раз мне заново приходилось ориентироваться, находить друзей. Это стало для меня нормой.

Когда пришло время выбирать профессию, я взяла в руки справочник и нашла профессию «юрист-эконом». Это звучало очень привлекательно. Я усердно училась и начала собирать материал по теме «Как создать свою собственную канцелярию».

В начале 1980-х моя мама постоянно ездила на «Неделю женщин в Гамбурге». Я тогда перечитала все книги по этой теме, которые были у нас дома, и получила прозвище Эмансипе в школе. Моя собственная независимая деятельность началась в 2001 году, когда я на Женском форуме познакомилась с единомышленницей. Она проработала 15 лет как финансовый консультант, я же занималась частными вкладами. Я подала заявление о приеме на работу юристом в одну из IT-фирм, но во время интервью стало ясно, что не вписываюсь туда своими квалификациями. Тогда я решила вставать на свои собственные ноги.

Я всегда много занималась общественной деятельностью в различных комиссиях и хотела активно участвовать в женском движении. Теперь я могла заниматься этим, сколько мне хотелось. В Женском совете и в Союзе немецких женщин-юристов я состояла в нескольких комитетах, организовывала семинары и конгрессы. Там работали очень опытные женщины, от которых я многому научилась, например, не чувствовать себя приниженной из-за молодости и внешности. Дело в том, что в Германии, если ты молодая блондинка, часто мужчины не воспринимают тебя всерьез.



Что такое успех?
 Это когда я сама себе могу оставаться верна.
 Это когда уже при первом разговоре с клиентом чувствую прилив энергии, когда во всех сферах моей деятельности я свободна.

Прорыв

В начале 2002 года я закончила писать диссертацию и провела семинар на тему «Как найти свою профессию». После этого все изменилось. Я начала двигаться к своей независимости.

Летом 2003 года я организовала клуб предпринимательниц NetworkLine. Нашим первым проектом была организация поездки в новые страны Европейского союза. Эстония мне показалась наиболее интересной. Там смешивались традиция и современные IT-технологии. В ноябре мы впервые поехали в Таллин, чтобы подготовить поездку. Там встретили много интересных женщин. Я чувствовала там себя очень свободно и хотела еще вернуться! Может, потому, что и эта страна, и я были настроены на прорыв? После

этой поездки я поняла, что я хочу достичь большего. С начала 2005 года я изучаю эстонский язык.

Важные решения

Когда я впервые взяла в руки писчую бумагу с моим «лого» в углу, в одно мгновение поняла, что стала частной предпринимательницей.

Теперь было важно найти подходящее место для моего бюро. Я всегда хотела работать дома. Во-первых, потому что аренда стоит дорого, во-вторых, мне просто хотелось в любое время пойти на свою кухню или выйти на террасу.

Это очень практично. Так что место я выбирала очень осознанно. Это дом, который кажется очень официальным, когда ко мне приходят клиенты.

Решение о моей специализации было тоже очень важным. Я работаю поровну в сфере составления контрактов и права общественных организаций и фондов. В обеих сферах мне бы хотелось больше работать с Эстонией.

Решающим моментом была также крупная потеря денег в результате ошибки. Решив проблему, я поняла, что всегда снова смогу встать на ноги.

Я вошла в состав учредителей компании OstProjekt. Я хочу достичь многого, и одна не смогла бы этого сделать. Преимущество OstProjekt в том, что все четверо партнеров знают, что придется вкладывать, в том числе и финансово. Это общее дело!

Я себе верна

Что такое успех? Это когда я сама себе могу оставаться верна. Когда мне не нужно себя ломать в том, что я делаю.

Это когда уже при первом разговоре с клиентом я чувствую подъем и прилив энергии.

Это когда во всех сферах моей деятельности я чувствую себя свободно.

Это хорошее чувство чего-то достигнутого.

Прислушайтесь к своему инстинкту, интуиции. Никогда не делайте того, что вызывает у вас странное, негативное чувство. А если нужен хороший советчик – посмотрите в зеркало!

Ангела Лайман,

консалтинг для компаний, открывающих представительство в России

Не хочу быть стареющей мещанкой

После того как пала Берлинская стена, я переехала в Западную Германию и нашла постоянную работу в Сервисном центре телекоммуникации. Казалось бы, стабильная зарплата, никаких финансовых проблем. Но я не была довольна тем, чем занималась. У меня было высокомерное и тупое начальство. Мне не хотелось выполнять не имеющие большого смысла поручения.

Наконец, в конце 1990-х мне выпал шанс сделать великолепный проект: почти в одиночку построить сеть сбыта и сервисную сеть для предпринимательства в России. Проект удался. Мы добились большого успеха. Наверное, даже слишком большого, потому что как только проект подошел к завершающей стадии и начал приносить деньги, его буквально отняли у меня.

В это время мой сын, которому тогда только исполнилось 15, сказал мне: «Мама, ты стареющая мещанка». Меня это очень задело. Потому что он был прав. Мне стало ясно: либо я ухожу с этой работы, либо заболею.

Будущее – с Россией

Еще со школы я знала русский язык, а в 9-м классе я за особые успехи совершила бесплатную поездку в СССР.

Это путешествие привело меня в страну, которой не было конца и края. У нас о России говорят так: когда посещаешь ее впервые, тебе либо не нравится, и ты никогда не возвращаешься, либо тебя это впечатляет, и ты хочешь возвращаться снова и снова. Я захотела связать свою жизнь с Россией, подучила бизнес-русский. Я хорошо знаю, как все выглядит в немецких фирмах, да и русских партнеров тоже смогла изучить. Я знаю систему пожарной безопасности, логистику, требования качества у той и другой стороны.



Мой старший сын не говорит больше, что я мещанка. Но его слова были для меня поворотным моментом.

Мне было тогда 38. Нужно было что-то менять. Первое, что я сделала, – начала бегать. Поставила перед собой цель – за два года пробежать 10 километров. Я сделала это и была очень собой горда. Мне было ясно, что смогу и большего достичь.

Решающим был также развод с мужем, который произошел бы, даже если я и не решила бы стать частным предпринимателем, только, наверное, немного позже. Он всегда меня «тормозил». Я решила, что больше не позволю себя тормозить, иначе завязну, как он. Для него самым страшным было, когда что-то менялось. Но я должна была двигаться дальше.

Тогда я просто села и написала на листе бумаги все, что я могу, свои сильные стороны. Составила бизнес-концепцию и отдала на рассмотрение в Торгово-промышленную палату. Я не планировала организовать очередное консалтинговое агентство, а полностью брала на себя опеку над фирмами, которые хотели открыть представительство в России. К настоящему моменту я занимаюсь этим уже два года, без от-

Я только на пути к успеху. Успех будет достигнут тогда, когда я и мои сыновья сможем комфортно жить на то, что я зарабатываю.

Пока я еще беспокоюсь о том, как мне платить за квартиру. Но уже многого достигла, могу что-то двигать своими силами.

Постепенно создаю себе имя, иду по правильному пути, потому что мои проекты и идеи копируются.

В настоящий момент мой девиз – «Я в пути».

пусков. Но это то, о чем я мечтала. И мне бы очень хотелось целый год прожить и проработать в России.

Я только на пути к успеху. Успех будет достигнут тогда, когда я и мои сыновья сможем комфортно жить на то, что я зарабатываю. Пока я еще беспокоюсь о том, как мне платить за квартиру. Но уже многого достигла, могу что-то двигать своими силами. Я постепенно создаю себе имя, иду по правильному пути, потому что мои проекты и идеи копируются. В настоящий момент мой девиз – «Я в пути».



Георгия Майз,
дипломированный инженер
и переводчица русского,
французского и английского языков

Как совместить работу с семьей?

Уже в школе я думала о том, как мне лучше совместить работу с семьей. Одна из возможностей – работать дома. А поскольку я любила языки, мне хотелось работать переводчицей. Но так получилось, что после школы я сначала училась на инженера. В 1985 году я закончила первое обучение и сразу начала учиться на переводчика. Почти все студенты выбрали английский или французский языки. Но я, кроме французского, начала учить русский язык. Тогда я мечтала о курсе языка в самой России. Когда в России началась перестройка, появилась возможность принимать участие в программах по обмену студентами в институте имени Мориса Тореза (ныне Лингвистический университет) в Москве. В 1990 году мы уехали в Россию. Для тех из нас, кто первый раз приехал в эту страну, это было настоящим культурным шо-

В целом я довольна тем, как развиваются мои дела, я достигла того, чего хотела. Успех – это когда признается моя работа и мои переводы нужны. Для меня важно, чтобы то, чем я занимаюсь, приносило пользу.

ком. Но мне понравилась та простота, с которой можно было познакомиться с людьми и найти новых друзей.

Сразу после получения второго диплома я начала свою самостоятельную деятельность. Мой первый заказ появился как раз тогда, когда мы с мужем переселились в Гамбург. Я сразу посетила несколько собраний коллег

и обратилась по объявлениям в агентства в поисках работы на гонорарной основе. Прекрасно помню, как сидела в неухоженной тесной квартире среди коробок у компьютера и выполняла первый заказ. На старте мне пригодилось мое членство в профессиональном союзе переводчиков, регулярные встречи с коллегами и контакты с представителями «зеленого списка» – листа со всеми самостоятельными переводчиками. На первый гонорар я купила лазерный принтер.

Плюс на счете

Потребовались 2–3 года, прежде чем я смогла заработать плюс на моем счете. К тому же переводы с русского – слишком уязвимая область деятельности. Стоило Ельцину, образно говоря, «покашлять», как все прекращали заказывать переводы.

Когда в 1994 году родилась моя дочь Франциска, у меня уже 9 месяцев не было ни одного заказа! Даже тем коллегам, которые уже давно работали в этой области, было сложно. Я стала активизировать свой французский. Через 5 лет положение с заказами стабилизировалось.

Мне это удалось, потому что я создала маленькую команду коллег и предлагала технические переводы с трех языков: русского, французского и английского.

Последняя и очень важная для меня работа – перевод двух специализированных книг для Pearson-издательства. Так сбылась моя мечта – хотя бы раз в жизни перевести книгу по моей специальности.

Я хотела бы, чтобы таких заказов было больше. И это довольно реальное пожелание, поскольку издательство уже обещало мне следующий заказ. Кроме того, я очень хотела бы перевести техническую книгу с русского языка.

В целом я довольна тем, как развиваются мои дела, я достигла того, чего хотела. Успех – это когда признается моя работа и мои переводы нужны. Для меня важно, чтобы то, чем я занимаюсь, приносило пользу. **BW**