

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.



<p>Оскар Хартманн</p>

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 KiriVIP.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 предприниматель 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 Brendes4Friends 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 талантливую 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://www.nashagazeta.ch/news/les-gens-de-chez-nous/oskar-hartmann-ya-veryu-v-budushchee-rossii>