

— Господин Винс, сегодня Вы — известный во всем мире бизнесмен, бизнес-тренер. А начинали с обычного советского завода. Что побудило вас пойти в бизнес?

— С понятием «самостоятельное предпринимательство», в некоторой его форме, я был знаком практически с детства. В нашей семье было семеро детей, и я был старшим. Мы жили в частном доме, держали скот, продавали молочную и мясную продукцию. Собирали ягоды в лесопосадках и продавали их. В советские времена это была единственная доступная форма честного предпринимательства. Предпринимательский дух моих родителей послужил для меня очень хорошим примером.

Позже, вступив в должность начальника цеха, я столкнулся с тогдашней реальностью — это было очковитрательство, воровство леса, коррупция, огромная ответственность за людей и совсем небольшая зарплата. Как только появилась возможность создавать свои кооперативы, я и мои друзья стали в нашем городе одними из первых. Мы взяли за основу деревообрабатывающую промышленность — это то, что я мог делать хорошо. Начали мы с небольших заказов частных лиц. Перед отъездом в Германию, через несколько лет, у нас уже был свой цех с пилорамой и другими станками, свой грузовой и легковой автомобиль, очень серьезные зарплаты, большие заказы на окна, двери, детские площадки и многое другое. Так с 1986 года, вступив на путь самостоятельного предпринимательства, я начал свою бизнес-карьеру.

— У Вас есть такое замечательное высказывание: «Самостоятельным предпринимательством можно вырыть свою финансовую могилу или построить свой собственный финансовый дворец». Что скрыто за этими словами?

— После переезда в Германию, подучив немецкий язык, я стал искать для себя возможность открыть свое дело. Я начал практически с «холодного рынка» (почти все родственники и друзья тогда еще находились в СССР). Создав свой бизнес, я отказался от помощи для переселенцев, которая постепенно переходила в понятие социальной помощи. На бирже труда меня назвали



СТРОИТЕЛЬСТВО
ФИНАНСОВОГО ДВОРЦА
— ЭТО НЕ ПРОСТО УМЕНИЕ
ХОРОШО ЗАРАБАТЫВАТЬ И
ПРАВИЛЬНО ИНВЕСТИРОВАТЬ
СВОЙ КАПИТАЛ, ЭТО ЕЩЕ И
ПОСТОЯННЫЙ ВНУТРЕННИЙ
ДУХОВНЫЙ РОСТ!

ненормальным человеком, так как считали предпринимательство большим риском. Но я поставил себя в абсолютно экстремальную ситуацию, и именно это помогло мне двигаться вперед с максимальной скоростью. Я уже тогда понимал, что лучше иметь непостоянное богатство, чем постоянную бедность. Умение принимать решения, не оборачиваться назад и сжигать за собой мосты — это первоначальные принципы строительства финансового дворца.

Сотрудничество с компанией AMC дало мне возможность работать честно, с полной самоотдачей, и иметь достойный доход. Я использовал этот шанс и за короткий срок добился номинации «Лучший продавец в мире» среди 18 тысяч сотрудников этой компании, которая тогда реализовывала свою продукцию в 19 странах по принципу прямых продаж. Чемпионом по личной продаже я стал с объемом реализации продукции почти на 1 млн немецких марок за один год. Позже я создал систему, которая позволила мне обучить более ста лидеров с объемом продаж 500-800 тысяч немецких марок в месяц. Так я добился успеха и вошел в

число трехсот лучших менеджеров из 19 стран мира.

Строительство финансового дворца — это не просто умение хорошо зарабатывать и правильно инвестировать свой капитал, это еще и постоянный внутренний духовный рост. Здесь я имею в виду не только умение позитивно мыслить, воспитывать в себе высоконравственные качества, быть добрым и честным. Сколько людей на сегодняшний день имеют признание, почет, деньги и славу. Красные дорожки, пресса и телевидение — это их так называемая повседневность. Но за красивым фасадом — разбитые семьи, несчастные дети, алкоголь и наркотики, коррупция, манипуляции и интриги. Дворцы, построенные по такому принципу, можно назвать только «ледяными». В них нет тепла, счастья, настоящей удовлетворенности.

Люди, которые не способны идти на осознанный риск, идущие в бизнес не с целью заработать, а с целью подработки, те, кто начинает массу проектов и ни один из них не доводит до конца, у кого не хватает терпения и внутренней мотивации, те, кто не понимает идеи своего бизнеса, кто не умеет продавать, не любит продажу и не понимает ее основных принципов, все, кто делает бизнес нечестно, кто надеется на помощь из космоса, а не на ежедневные практические действия, кто пришел в сетевой маркетинг играть в «сетевых колобков», меняя компании, как перчатки, и вместо профессиональной продажи занимается переписью населения, у кого негативное мышление и нежелание учиться, — все они являются так называемыми кандидатами в сторожа на «финансовом кладбище».

— Какие принципы лежат в основе Вашей системы продаж? Вообще, что является «фундаментом успешного бизнеса»?

— В начале 2000-х я прошел обучение у знаменитого тренера Бодо Шефера, после чего начал свой бизнес в финансовом концерне WK-Invest. За несколько лет я прошел всю карьерную лестницу и стал вице-президентом этой компании. Я постоянно занимался развитием своей программы обучения. В мои обязанности входило обучение сотрудников и их мотивация. За эти



ТО, ЧТО СДЕЛАЛ ГОСПОДИН РОМАН ВАСИЛЕНКО В ОБЛАСТИ РЕШЕНИЯ КВАРТИРНОГО ВОПРОСА В РОССИИ, ПОКА НЕ ИМЕЕТ НИКАКИХ АНАЛОГОВ В МИРЕ. ЭТО БЛЕСТЯЩИЙ ИННОВАЦИОННЫЙ ПРОЕКТ

годы я создал серьезную команду с миллионными страховыми инвестиционными суммами, с большим количеством офисов по всей Германии. В 2004 году были проведены первые семинары в России и Украине, до этого я проводил семинары только в Германии. С тех пор я постоянно нахожусь в перелетах по Западной и Восточной Европе, Казахстану и Средней Азии.

Я ушел из компании, чтобы развивать свою академию. Моя академия названа Adlerakademie не случайно. Слово Adler в переводе на русский язык означает «орел». Я очень люблю людей с орлиной философией, и мне очень жалко тех, кто идет по жизни с философией утки.

В основе бархатной и виртуозной продажи лежит логическое восприятие человека. В своем обучении я даю моим слушателям инструменты по продаже,

которые без всякого НЛП, без возникновения каких-либо возражений со стороны клиента помогают достигаться до его сознания. Абсолютно корректное общение, умение задавать вопросы, слушать и слышать, продавать идею продукта в условиях XXI века в кратчайший срок, стопроцентный профессионализм, честность и высокая духовность — это принципы моей академии!

Следующий закон успешного предпринимательства — это хорошая подготовка поля деятельности, умение брать на себя ответственность в организации процесса построения бизнеса и постоянный самоконтроль. Жесткая дисциплина, целенаправленные действия, концентрация на поставленную цель, умение действовать на основании внутренней мотивации — все эти принципы являются основополагающими конструкциями в так называемом бизнес-фундаменте!

— В конце 80-х Вы начинали с кооператива (по сути, кооперативы — это зачатки современных малых предприятий). В те же годы были широко распространены жилищные кооперативы, и сегодня в России этот механизм постепенно возрождается. На Ваш взгляд, это перспективное направление?

— Однозначно уверен в том, что жилищные кооперативы в России имеют серьезное будущее, так как именно жилищный вопрос является одной из самых насущных проблем россиян.

Решение жилищного вопроса — это серьезное благо! Инвестиция в свое жилье — один из важнейших финансовых инструментов в системе накопления капитала. Человеку, имеющему свое жилье, легче создать благополучную семью, так как именно материальная и финансовая нестабильность являются одной из причин многих разбитых семей. Обеспечить человека своим собственным жильем, и он будет думать, как устроить жизнь своего гнезда в месте, где он живет. Новая квартира или дом — это новое посаженное дерево, которое пускает корни там, где оно посажено!

— Существуют ли подобные механизмы в других странах, в частности, в Германии, где Вы живете?

Насколько успешно они реализованы в этих странах?

— У нас в Германии работает много различных кооперативов и так называемых товариществ, и в жилищном направлении их огромное количество. Называются они *Vaugenossenschaft*. Они скупают жилье, занимаются ремонтом и реставрацией, строят новое жилье, продают и сдают в аренду. Можно сказать, что на кооперации строится вся Германия. Кстати, Германия, да и ряд других стран после Второй мировой войны восстановились именно благодаря кооперации. Именно тогда этот механизм обеспечения жильем населения европейских стран был основным и получил мощное развитие.

Вообще варианты приобретения жилья с помощью кооперации есть разные. Наиболее развиты на Западе два вида. В первом случае кооперативы создаются для строительства жилых домов при поддержке государства. Эта программа направлена на обеспечение жильем нуждающихся граждан. Второй вариант — создание ЖСК — предполагает участие в проекте всех желающих. Причем квартиры в таком случае европейцы приобретают по ценам на 20-30% ниже рыночных.

— Одним из жилищных кооперативов, активно развивающихся сегодня в России, является Best Way. Механизм, известный еще с советских времен, но подход — современный. Вы, как бизнес-тренер, как оцениваете подход к решению жилищной проблемы, предложенный Best Way?

— То, что сделал господин Роман Василенко в области решения квартирного вопроса в России, пока не имеет никаких аналогов в мире. Это блестящий инновационный проект. Он организовал продвижение этой программы через МЛМ-индустрию. Это не только увеличивает скорость распространения этой идеи среди населения, но и помогает участникам кооператива получить свое жилье в более короткий срок.

Проект, предложенный Романом, — это новый шаг в развитии сетевого маркетинга и, более того, в развитии экономики России. Это находка. До сих пор никто не предпринимал попыток

объединить кооперацию и сетевой маркетинг. Господину Василенко это удалось сделать блестяще.


С одной стороны, это очень красиво, с другой стороны — титанический труд. Важно, чтобы люди, пришедшие в этот бизнес, серьезно учились и становились профессионалами. Для этого в компании существует собственная интернациональная академия ИВА, которая в свою очередь имеет прямые договоры со многими знаменитыми тренерами мира.

Немаловажным в решении жилищной проблемы, предложенном господином Василенко, является понятие доступности. Поскольку предложение построено на европейской основе с очень корректными процентами, оно становится привлекательным для многих клиентов.

— Как правило, с появлением чего-то нового любой человек, с одной стороны, проявит интерес, с другой — насторожится, опасаясь разного рода рисков. Схема, предложенная кооперативом Best Way, надежна? Стратегия компании выбрана верно?

— Рискует человек всегда. Если он приобрел квартиру через банковский кредит, то рискует тем, что придется трижды переплатить сумму, взятую в заем, или в случае банкротства банка с него могут потребовать всю сумму кредита и при неуплате продать квартиру с молотка.

Если клиент приобрел квартиру через кооператив Best Way, у него есть самая высокая безопасность, так как эту программу поддерживает большое количество вкладчиков, которые напрямую заинтересованы, чтобы она работала надежно. Я доверяю немалому количеству наград, которые получил господин Василенко за этот продукт не только от банковской сферы, но и от правительства России. Стратегия выбрана верно! Менеджмент компании профессионально растет и движется к новым целям. Сетевого маркетинга не нужно бояться — это надежный механизм, ведь каждый участник проекта отвечает за свои вложения лично, он не хочет их потерять и, соответственно, сделает все, чтобы система стабильно работала.

Господин Винс уверен, что будущее жилищного строительства в России — за такими проектами, как кооператив Best Way. Это лучшая возможность для граждан обрести собственное жилье в любом городе страны. По мнению эксперта, «Россия — это страна с колоссальными возможностями, а тема кооперативного жилья — Клондайк XXI века». 

Автор:

Екатерина ЛАЗАРЕВА

Фото:

из архива
господина Андреаса Винса

