

Йоханнес Гутман, даром что австриец, хорошо знает русскую народную мудрость: встречаются по одежке. Собственную внешность он превратил в элемент бренда своей компании Sonnentor («Солнечные ворота»): кожаные штаны, доставшиеся ещё от бабушки, круглые красные очки, красные же кожаные ботинки и толстовка с изображением солнца на груди. Сегодня это стопроцентно «читаемые» атрибуты: хотя г-н Гутман назначил встречу для интервью в одном из оживлённых районов Вены, узнать собеседника можно было издалека. Первым делом Йоханнес устроил экскурсию по близлежащим магазинам Sonnentor. Куда бы мы ни заходили, он очень живо и добродушно общался не только с персоналом, но и с клиентами. Оказывается, Гутман лично знаком со многими из них: интересовался, как растут дети, как идёт их образование. Наверное, такие контакты — тоже составляющая часть успеха: из маленького магазинчика по продаже трав и пряностей Sonnentor вырос в серьёзный бизнес с оборотом под €40 млн в год, а её основатель в 2011 году был удостоен награды «Предприниматель года» компании Ernst&Young.

**?** **Йоханнес, расскажите для начала немного о себе.**

— Я родился в 1965 году в небольшой деревушке Вальдфертл, что в сельскохозяйственном районе на севере Австрии. Учился в школе с экономическим уклоном, а в 19 лет решил поехать учиться в университет в Вене. Мне хватило всего двух недель, чтобы понять, что университет — это не для меня. Я прервал обучение и вернулся домой.

Стал работать сначала продавцом, потом гидом в Вене, потом сменил ещё две работы — так на протяжении четырёх лет. Каждый раз я слышал от своих начальников одно и то же: «Сейчас у нас больше нет для тебя работы, прощай». Наконец после очередного подобного разговора я решил, что больше не буду работать на кого-то, а стану сам себе боссом. Так в возрасте 23 лет я основал свою компанию Sonnentor.

**?** **Как вы выбрали название для фирмы?**

— Очень просто. Однажды я выглянул из окна и увидел на воротах соседских ферм изображение солнца. Тогда я вспомнил, что ещё на уроках истории нам рассказывали значение этого символа: фермер, который стал свободным и независимым от платежей за использование полей, изображал на воротах своей фермы солнце. Это было знаком того, что здесь живёт свободный фер-

мер, в его доме царят радость и счастье, а ферма будет стоять до тех пор, пока будет светить солнце.

**?** **А что касается вида деятельности — как пришло понимание, чем вы будете заниматься?**

— Вот здесь всё немного сложнее. Я решил заняться продажей трав, пряностей и травяного чая. В то время власти Австрии стремились поддер-

## ФЕРМЕР, КОТОРЫЙ СТАЛ СВОБОДНЫМ И НЕЗАВИСИМЫМ ОТ ПЛАТЕЖЕЙ ЗА ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ПОЛЕЙ, ИЗОБРАЖАЛ НА ВОРОТАХ СВОЕЙ ФЕРМЫ СОЛНЦЕ

жать альтернативные отрасли сельского хозяйства. Наблюдалось перепроизводство молока, кукурузы, мяса, нужно было выводить эти товары на другие рынки. Из-за высоких таможенных платежей это было убыточно для фермеров, а государство должно было финансово их поддерживать. Чтобы мотивировать фермеров заняться чем-то другим, правительство пообещало тем, кто будет развивать альтернативные отрасли сельского хозяйства, выплачивать финансовую поддержку в размере примерно €1000 за один га обрабатываемой земли.

Производством трав тогда решили заняться многие, но немногие подума-

ли систему продажи. Однажды на фермерской ярмарке я познакомился с тремя такими фермерами. Эти люди были по-настоящему счастливы: любили свою работу, прекрасно о ней рассказывали. Во всяком случае, они выглядели куда счастливее владельцев крупных сельскохозяйственных компаний. Но они гораздо больше любят и умеют работать в полях, а не торговать. И тут меня осенило: я же учился на продавца. Я сделал

этим трём фермерам деловое предложение. Его суть заключалась в том, что я предоставляю материал для упаковки трав, бренд и чеки на продукцию. Я приезжал бы к ним раз в неделю, рассчитывался за товар

и брал новую партию.

Не сказать, что схема была нестандартной, но я добавил в этот бизнес один нюанс: решил, что буду заниматься продажей товаров органического происхождения без использования химикатов. Фермеры согласились, хотя сначала и выразили опасение: мол, предприятие может быть неэффективным. Я их обнадёжил очень просто: сказал, что если это будет выгодно для меня, то и они будут довольны. Такой ответ их вполне устроил, и компания Sonnentor начала свою работу.

**?** **Почему вы решили носить такую одежду?**