



Йоханнес посещает семью фермеров Каинц

И какова была их реакция, когда к вам пришёл первый успех?

— В первый же год работы я пришёл к родителям и сказал: «Теперь я могу встать на ноги». Но они не поверили мне, подумали, что я это говорю лишь для того, чтобы они не нервничали.

Родители всегда были очень близки со мной. Они не могли помочь мне деньгами, потому что у них просто не было денег. Но они мне помогали упаковывать продукцию. Сейчас моей маме 85 лет, но она до сих пор помогает мне с упаковкой и счастлива, что может помочь. Она очень часто говорит мне: «Если бы у меня не было этой работы, я бы быстро умерла. Потому что никто бы не использовал мой мозг и мои руки».

Фермеры работают круглый год, всё время. Старшее поколение тоже участвует в процессе. К слову, у фермеров тоже очень хорошие отношения с моими покупателями. Мы указываем имена фермеров на упаковках товаров. И покупатели ощущают, что это что-то домашнее, человеческое, не обезличенное, как в больших корпорациях.

Регистрация своей фирмы требует финансовых затрат. Как вам удалось найти эти деньги?

— В первый год работы с теми тремя фермерами мой оборот составил примерно €100 тыс. Я расплатился по счетам. Австрийская торговая палата оказала мне финансовую поддержку в размере €15 тыс., и я смог заплатить первую часть уставного капитала компании. Также благодаря поддержке палаты я получил низкие процентные ставки по кредитам. Так, шаг за шагом, начал расширять свой бизнес. Тогда, 25 лет назад, в Австрии было примерно 20 «органических» магазинов. Я сотрудничал с ними.

Насколько известно, вы работали не только со специализированными магазинами, но и с супермаркетами. Например, в интернете можно найти историю вашего неудачного сотрудничества с магазином Billa. Что тогда произошло?

— За два года работы мне удалось договориться со всеми «органическими» магазинами о поставках моих товаров, и я думал, что же мне делать дальше. На одной из ярмарок ко мне подошёл