



Йоханнес со своей женой за ланчем

мерчендайзер сетевого магазина продуктов Billa. Мы договорились о встрече. В офисе Billa мне сказали, что им нравятся мои продукты, и они хотели бы, чтобы я стал их поставщиком. Их интересовали не только травы, но и другие фермерские продукты. Мне было не сложно это организовать, ведь я хорошо знал многих фермеров. У меня было только одно условие: я не хотел им отдавать бренд Sonnentor и я поставлял для них продукты под другим названием.

После поставки по контракту оплата должна была произойти в течение трёх недель. Когда деньги не пришли, я позвонил и напомнил об условиях контракта. Ответ был невнятным — вроде того, что я должен подождать ещё. Меня это не устраивало, и я заявил, что если оплата не произойдёт в ближайшее время, прекращу поставки. Они были удивлены — видимо, поставщики с ними так не разговаривают. Деньги не пришли, поэтому я прекратил поставки.

Правда, через неделю они всё-таки заплатили, но я больше не доставлял им

товары. Если они поступили так один раз, будут так делать всегда. Я не хочу, чтобы на меня хоть кто-то оказывал давление: банки, фермеры, покупатели — неважно кто. Если я делаю что-то, то надо, чтобы меня к этому побуждали хорошие чувства: вдохновение, радость, а не давление.

После этого опыта в 1990 году я решил налаживать контакты в Германии для организации экспорта. Затем в 1991 году я начал работать с Чехией, в 1993 году — с Италией, ещё спустя год — со Швейцарией. Сейчас мы экспортируем свою продукцию в 51 страну мира.

🗨️ То есть ваши товары могут продаваться только в магазинах, которые называются Sonnentor?

— Когда мы запустили франчайзинговую систему, мы решили сделать очень крепкий бренд. В магазинах, которые называются Sonnentor, продаются только товары под этим брендом и продукты партнёрских производителей.

лей. Но здесь не продаются ни свежие овощи, ни мясо, ни сыр. Только травы, приправы и чай.

Что касается других магазинов, которые хотят расширить ассортимент и продавать не только продукцию Sonnentor, но и, например, биологически чистые овощи, то в этом нет проблем. Только их магазин не может называться Sonnentor. Дело в том, что люди должны быть уверены в качестве того, что находится внутри нашего магазина. Поэтому необходимо очень строго контролировать, что выпускается под вашим брендом. Иначе этот бренд просто развалится, и пути назад уже не будет — отношения будут утеряны.

У нас нет клиентов — у нас есть фанаты. Нам это нравится, ведь когда есть фанаты — они скажут нам очень просто, напрямую всё, что они думают о нас, всё ли в порядке с тем, что мы делаем. Если что-то не в порядке, они дадут нам идеи, как это изменить. Расскажут, чего они хотят. Это прямой способ продажи и очень простой способ взаимодействия.