



Генеральный директор и совладелец
INTERKREDIT HOLDING AG Ирина Таблер

В большой бизнес

– Это обширный вопрос, – заметила Ирина Таблер. – Не люблю говорить в общем, я человек очень конкретный. Поэтому скажу, какие у меня есть качества, которые способствовали тому, чтобы стала, как вы говорите, успешной бизнес-вумен.

Я от природы человек целенаправленный, Овен по знаку зодиака. Плюс у меня отец предприниматель, был гендиректором "Вторчермета", и, глядя на него, я с детства хотела быть директором. Наверное, самое главное – целеустремленность, видеть цель. И что мне еще очень помогает, я человек позитивный. Прочла где-то, что любая проблема, это хорошо замаскированная удача. И от этого отталкиваюсь.

Тринадцать лет в Германии. Приехала сюда в восемнадцать лет, беременной, с моим бывшим мужем. Не хотела учить язык, мне было здесь неуютно. Потом осталась одна, и жизнь заставила двигаться, что-то предпринимать. Окружало очень много "хороших людей", которые говорили, ты – мать одиночка, нет у тебя здесь шансов. А для меня это был, как вызов. Пришлось искать свой путь. Я поняла, нужно знать язык и иметь хорошее образование. Очень благодарна семье моего бывшего мужа, что помогли мне с сыном.

Пробежим пару лет. Волей судьбы оказалась на практике в банке. Меня взяли, как социальный проект (по-немецки могла только улыбаться). А я такой шанс восприняла серьезно и зацепилась. Показывала им, дайте мне шанс и вы увидите, что из меня получится.

Через два месяца практики, а она была на год, бесплатная, мне предложили учебу (мы ведь, из того строя, советские, если спрашивали, кто будет какую-то, дополнительную, работу делать, другие отводили глаза, а я сразу: "Я могу", и так было постоянно "Могу я, могу я, могу я..."). Мой шеф, господин Herr Spahn, замечательный человек, это заметил и говорит, тебе нужно учиться, двигаться дальше. А я даже растерялась, у меня ведь нет немецкого. Он тут же: "Ну, хорошо, есть еще одна вакансия – уборщицы, иди, у нас убирать будешь". Я говорю, нет. Три года работала и училась, получила профессию Bankkauffrau.

– Как Вас воспринимали банковские работники?

– Были люди, которые меня поддерживали, а были и такие, кто говорил, все равно я буду петь на пешеходке, а мой сын при этом собирать деньги. Однако одна немолодая женщина сказала мне тогда: "Ира, все, что тебя не убивает, делает сильнее". И жизнь показала, что это мудрые слова.

"АКАДЕМИЯ УСПЕХА" от Ирины Таблер

Какой рисует Ваше воображение успешную бизнес-вумен? Холодна, расчетлива, честолюбива, амбициозна, все типично женское ей чуждо, не так ли? А генеральный директор и совладелец INTERKREDIT HOLDING AG Ирина Таблер, молода, умна, красива. И очень даже женственна, на высоких каблуках, с отличным макияжем и одета со вкусом. А ее деловые качества, действительно, типичны для преуспевающего бизнесмена: целеустремленная, упорная, деловая, готова работать по 24 часа в сутки, и амбиций, в лучшем понимании этого слова, ей не занимать. Тому, как в 32 года можно сколько-то достичь, к тому же женщине, воспитывающей, хорошо, разносторонне, воспитывающей сына, можно только удивляться. В 2007 году Ирина Таблер номинирована на престижную немецкую премию "Герой нации" ("Mutmacher der Nation"), из пяти тысяч номинантов, она – единственная русская. С того, какими качествами должна обладать женщина, чтобы стать успешной бизнес-вумен, преуспевать в большом бизнесе, и началось наше интервью.

Я очень активный, целеустремленный человек. Поработав в банке, поняла, что быть всю жизнь простым банковским клерком – не для меня. У меня появились русскоязычные клиенты, они обращались в наш банк, а потом – ко мне за консультацией, я им помогала. Нашим людям сложно понять банковские нюансы, и не только из-за не очень хорошего немецкого и незнания терминов. Как в основном думают клиенты, я пришел в банк, и за меня все сделают, не обманут. Это так, но верно и то, что предложат здесь вариант, который более выгоден банку, а уж потом клиенту. Есть много нюансов, которые нефинансисту сложно понять. Мы выросли в другой среде. Не умели выбирать, летали все – Аэрофлотом, хранили деньги в Сберсберегательной кассе.

А существует прекрасный сервис – финансовое брокерство, то есть можно в одном месте представить услуги всех банков или других финансовых организаций. Поэтому подумала, а почему бы не попробовать открыть свое дело. И начала консультировать в области ипотеки. Это актуально, ведь наши люди, переселившись сюда, немного обжились и стараются купить здесь свои дома, квартиры, пустить корни.

В 2004 году я начала свое дело. А в прошлом году реорганизовались до акционерного общества.

Все было непросто

– Так все было просто, как по мановению волшебной палочки?

– Шаг вперед, два назад, так и двигались, первые шаги особенно тяжелыми были. Ушла из банка, думала, стану бизнесменом. А где клиенты? А у меня – ребенок, машина в кредит, жить на что-то. Когда работала в банке, не задумывалась об этом. Даже депрессия была, не скрываю об этом, месяц лежала на диване и не видела выхода из той ситуации, которую сама же создала.

– Вы как бы разочаровались в своих силах, возможностях?

– Я человек по своей натуре сильный, но здесь, казалось, все... Потом удача улыбнулась мне: позвонили мои друзья с приглашением встретить Новый Год в Москве. И из Москвы я приехала другим человеком, снова появилась уверенность в себе.

Фирму поднимала с "нуля". В 2005 году уже появилась возможность приобрести офис, а сначала арендовала стол с компьютером. Переехала из Майнца в Висбаден. Начала работать у себя дома, снимала квартиру, купила стол в дешевом магазине. Ко мне

пришла девочка на практику, так мы начали, как я сейчас это называю, играть в бизнес. Никаких четких бизнес-планов, была просто идея. И большое желание. Желание кем-то стать в этой жизни, желание помочь своим соотечественникам. И нашу искренность чувствовали наши клиенты. За год была сформирована моя команда, из тысячи, которые приходили к нам на собеседование, искала тех, кто станет моими единомышленниками, в самом широком смысле этого слова.

В 2006 году переехали в этот офис. В этом году покупаем все здание, оно уникальное, ему сто лет, относится к памятникам архитектуры. Скажу вам сразу, у меня нет мешков с деньгами. Свои заработанные деньги вкладываю в развитие бизнеса.

Деньги для меня не цель, главное – мой сын. Нужно запомнить каждому начинающему предпринимателю: деньги – это средства для многих возможностей.

Есть дальнейшие проекты, есть амбициозные планы. Тоже где-то прочла, бери всегда выше, чем метка, тогда точно попадешь в цель. Сейчас у меня 21 штатный сотрудник, есть дистрибуция – 200 человек. Мы работаем по многим направлениям. В рамках нашего холдинга девять проектов. Приобретаем банк.

Есть интересный проект – поддержка безработных соотечественников. Мы хотим, чтобы наши люди и в новой стране, новой жизни чувствовали себя уверенно, расправили плечи. Своим коллегам не устаю напоминать: "Думайте позитивно, делайте добро. Оно вам вернется"

– А не проще было бы остаться в банке, у Вас был постоянная работа, о которой многие и не мечтают, "29 каждого месяца наkonto зарплата капает". И не надо мучиться, удастся тебе проект или нет.

– Что такое постоянная работа? Посмотрите, сколько сотрудников сокращают те же банки-гиганты. Работа в банке стала для меня ступенью, чтобы научиться руководить, нужно побывать подчиненным. Я очень долго училась и продолжала учиться. Получила профессиональное образование для банкиров, сейчас заочно учусь в Банковской академии для банковских директоров во Франкфурте.

– Должна ли чем-то жертвовать женщина, чтобы добиться успеха в большом бизнесе (личной жизнью, например, в традиционном понимании: дом, дети и так далее)?

Начало.

Продолжение на стр. 12

"АКАДЕМИЯ УСПЕХА" от Ирины Таблер

Продолжение.

Начало на стр. 10

– Знаете, я мечтаю иметь возможность уделять больше времени моему сыну. Девяносто процентов моего времени занимает работа. Были моменты, когда сын спал там, в кресле, в офисе. Это опыт на ошибках, учусь и делаю выводы.

Недавно я присутствовала на передаче "Страна и люди с Людмилой Мела", Людмила спросила мужчин, тоже, кстати, серьезных бизнесменов, кто-то хочет иметь жену-бизнесмена, и трое мужчин в студии, в один голос ответили, – нет.

Я настолько живу работой, что иногда среди ночи могу встать и записать интересную мысль или идею, лежу, обдумываю. Жертвовать? Я пожертвовала работой в банке, пожертвовала спокойной, размеренной жизнью. Но каждому, – свое. А мне этого хотелось. Бросить вызов судьбе. Мне в этом году тридцать два. У меня мужская работа. Очень важно в жизни – внутренний мир, душевный комфорт, общение с интересными людьми. Вокруг меня очень много хороших людей. Мои коллеги, акционеры, мои друзья, люди, которые помогают мне, способствуют моему профессиональному росту. Очень люблю юмор, отец у меня одессит, это у меня в крови. Много времени и средств уделяю благотворительности. Спонсируем Западно-Европейскую Лигу КВН, есть другие важные, на наш взгляд проекты.

Сейчас участвую в политической жизни Германии. 4 года, как состою в партии CDU. Лично знакома с обер-бургомистром Висбадена. Очень признательна и благодарна Отцу Александру, Русской Православной Церкви города Висбадена, за огромную духовную поддержку. Я была представлена Президенту России Владимиру Путину. Так что, как всегда в жизни бываем, что-то теряем, а что-то находим.

Время... покупать дом

– У нас есть часть вопросов, которые интересуют наших читателей. Один из наиболее часто задаваемых, в этой связи: стоит ли сейчас брать кредит? Выгодно это или нет и лучше подождать?

– Да, стоит и желательно поторопиться. Эти слова многим покажутся непривычными и вот почему. За последние 15 лет цены на жилую недвижимость росли незначительно, в отличие от стоимости квартплат и коммунальных услуг, а на некоторые позиции даже снизились в результате ряда экономических преобразований в стране. И банки соответственно были вынуждены снижать процентные ставки, чтобы как-то стимулировать этот сектор.

За это время выросло несколько поколений, успела сформироваться крепкая уверенность, что еще десятки лет ситуация будет меняться незначительно. Что недвижимость можно купить и попозже, когда финансы позволят, что есть еще время на поиск и выбор подходящего варианта.

– Вы хотите сказать, что сейчас ситуация другая?

– Да. Сейчас ранок немецкой недвижимости очень привлекателен для иностранных инвесторов. Закон разрешает приобретать недвижимость иностранцам, и они этим активно пользуются. Например, американская инвестиционная компания Fortress выкупила у немецкой коммуны в Дрездене весь ее жилой фонд – 48 000 квартир на 1,7 млрд. евро. Другие американские инвесто-

ры выкупили у строительной компании GSW около 65 000 квартир на 405 млн. евро. Рядом с ними действуют фирмы из Ирландии, Италии, Франции, Испании, Австрии, Англии, Японии.

– Если растет спрос, то растет и цена...

– Совершенно верно. И все специалисты по недвижимости сходятся во мнении и в один голос заявляют, что цены на немецкую недвижимость находятся на пороге взрывоопасного подъема. А значит, будут повышаться и процентные ставки. Банки очень чутко реагируют на изменения на рынке и не упустят выгодного момента. Мечта о собственном жилье для многих может так и остаться мечтой... несбыточной.

– Сегодня на рынке ипотеки работает очень много компаний. Это и банки, и финансовые структуры, и ипотечные брокеры. Посоветуйте, на что обращать внимание при выборе компании?

– Сегодня люди, выбирая финансовую компанию, ориентируются на ее известность, руководствуясь тем, что чем компания известнее, тем надежнее. Подход проверенный, но не всегда выгодный. Уровень надежности всех компаний одинаков, поэтому на первую роль выходит понимание сторон. Согласитесь, делать мечту реальностью проще с тем, кто тебя понимает. Понимает, на уровне мышления, на уровне менталитета, на уровне эмоций, а не только на уровне слов.

Когда мы формировали штат менеджеров, то одним из основных критериев было знание русского языка. Как правило, это бывшие граждане СНГ. Такой подход оценен не только клиентами, а и нашими банками-партнерами, которые называю нас своим русскоязычным отделом.

Вторым по значимости критерием я отмечу – стоимость сервиса. Наш сервис – бесплатный. Все расходы берут на себя банки-партнеры – ведь мы подбираем им клиентов.

– Ядро ваших клиентов составляет русскоговорящая аудитория. Отличаются ли их требования к ипотеке от требований, предъявляемых коренными жителями Германии?

– Особых различий нет. В зависимости от уровня доходов, люди уделяют больше внимания либо вопросам престижности/удобства, либо ценам на недвижимость.

"Мои 250 тысяч евро"

– Расскажите о программе "Мои 250 тысяч евро"? Как родилась эта идея?

– Анализируя в прошлом году рынок недвижимости, мы с удивлением обнаружили парадоксальный факт – большинство наших соотечественников хотят иметь свою недвижимость, но не торопятся ее приобрести. Мы провели опрос и установили, что основным фактором, препятствующим достижению мечты, был недостаточный уровень информированности. Решая такой вопрос – купить дом или квартиру – многие оперировали устаревшими сведениями, руководствовались сложившимся мнением, а то и просто не знали, с чего начать.

Среди русскоговорящих жителей Германии преобладают люди со средним и ниже среднего заработка. Зная свои скромные доходы, они не позволяют себе даже думать о своем доме, хотя сегодня это вполне доступно. Сегодня, по статистике, сумма возврата кредита банку уже равна средней квартплате. Так за что же лучше платить – за свое имущество или за чужое?

– А какие еще предубеждения выявило исследование?

– Например, основным критерием, из-за которого люди боятся брать кредит на недвижимость, это нестабильность доходов. В реальности это давно уже не преграда. В случае потери работы наша компания помогает оформлять погашение кредитов через государственную поддержку.

Второе по популярности мнение, что невысокий доход и кредит на недвижимость несовместимы. И это не проблема. Мы подбираем вариант кредита, при котором ежемесячное погашение не превышает квартплату, которую клиент уже сейчас платит.

Третье – это нежелание переплачивать банку за кредит. Банки бьются разными, и проценты тоже. Это же наша основная задача – анализировать и выбирать оптимальные варианты по индивидуальному меркам. Например, не всем известно, что в Германии существует 16 федеральных земельных банков, которые выдают низкопроцентные, а иногда и беспроцентные кредиты на покупку или постройку жилья.

Четвертое – многих отпугивает необходимость иметь собственный капитал для первоначального взноса. Мы работаем с банками, которые этого не требуют.

И у нас возникла идея создать программу "Мои 250 тысяч евро", где каждый желающий может бесплатно получить исчерпывающую информацию и квалифицированную консультацию. И в течение 24 часов оформить у нас выгодный кредит, выбрав подходящий вариант из финансовых предложений более чем от тридцати банков.

А в качестве приза за решительный шаг в своей жизни, все наши клиенты автоматически участвуют в розыгрыше 250 тысяч евро, который состоится в этом году 6-го декабря.

Таким образом, программа "Мои 250 тысяч евро" – это не просто лотерея, как может показаться со стороны. Это, прежде всего, информация, реальные деньги и не менее реальная недвижимость.

– Древние мудрецы говорили, что людей двигает вперед неудовлетворенность текущим положением. Ваша компания, несмотря на молодость, уже имеет тысячи клиентов и известна десяткам тысяч. Это успех? Вы довольны таким положением вещей и можете почитать на лаврах, или продолжаете двигаться вперед?

– Мы помогаем людям решать финансовые вопросы любой сложности – от получения небольших потребительских кредитов до крупных ипотечных. Несмотря на заверения банков, получить кредит не так-то просто, и тем более, не просто его возвращать. Есть даже такая шутка "Какой же русский не любит быстрого кредита и медленного возврата".

Мы начали работу на финансовом рынке именно с предложения консультационных услуг. Наше предложение было во многом уникально. Мы понимали русский язык, мы понимали запросы и интересы клиентов, мы предлагали широкий диапазон услуг. Клиент на один вопрос получал полную информацию и сравнение от трех банков. Неудивительно, что количество наших клиентов резко увеличилось. Интересы клиентов – это и наши интересы и наша задача. Если у вас возникнут вопросы, можете обращаться по адресу: Interkredit Holding AG, Rheinstr. 22, 65185 Wiesbaden, или звонить по телефону: 0611-308 570.

– Мы желаем Вам новых горизонтов. Успеха Вам и дальнейшего процветания Вашему делу.

Интервью брали
Галина РАЙШ, Олег ЦИЛЕВИЧ