

«НУЖНО ИМЕТЬ СМЕЛОСТЬ ОТКАЗАТЬСЯ ОТ КОНТРАКТА»

Вадим Розенштейн уехал с родителями из России в Германию в 2000 году, когда ему было всего девять лет, а сегодня в свои 30 он владелец успешного международного бизнеса по проектной логистике и сертификации промышленной продукции в интересах крупных индустриальных корпораций в России и ЕС. О том, как с нуля создать глобальную компанию с миллиардными оборотами, основатель WR Group рассказал в эксклюзивном интервью «Деньгам».



Каков был ваш личный путь в бизнес?

— Я работаю с 13 лет. Поначалу трудился в обычном колл-центре, продавая услуги по телефону. Первый собственный бизнес открыл параллельно с учебой в университете, когда мне было 20. Идеей стало экспортировать немецкие промышленные насосы в Россию, но опыта было недостаточно, чтобы продолжать. Потом несколько лет работал наемным сотрудником в логистической компании. Пока я занимался международной логистикой, познакомился с новыми людьми, понял, как выстраиваются логистические процессы и заключаются сделки. В 24 года мне пришла в голову новая бизнес-идея: тогда я и создал консалтинговую компанию в области экспорта в Россию, которая заложила основу моего сегодняшнего холдинга.

— Что больше повлияло на ваш успех как предпринимателя — личный опыт в бизнесе или образование?

— Я бы сказал так: университетское образование может стать хорошей базой. В свое время я учился и в Высшей школе экономики и менеджмента в Германии, и в Институте менеджмента в Швейцарии. Но учит по-настоящему жизнь. Быстро меняющаяся деловая повестка и трансформация окружающего мира заставляют постоянно развиваться. Я учусь до сих пор, и это, на мой взгляд, самый правильный путь в выстраивании успешного бизнеса.

— А как вы пришли именно в проектную логистику? Ведь это очень сложный бизнес и эксклюзивные дорогостоящие контракты, в отличие от классических грузоперевозок.

— В 2017 году я основал компанию WR Logistics и стал сотрудничать с крупными европейскими производителями, предлагая им логистику, сертификацию и таможенное оформление в комплексе. Проектная логистика действительно требует постоянной работы, четкого планирования и креативного подхода. Мы не просто доставляем груз из точки А в точку Б. Мы выстраиваем стратегию проекта, привлекаем для этого все наши ресурсы из разных стран, используем различный транспорт — морской, воздушный, автомобильный, железнодорожный. Нам интересно работать со сложными задачами, потому что каждый раз мы создаем уникальное логистическое решение наивысшего качества.

— Каков сейчас оборот вашего бизнеса?

— Около 1,5 млрд руб. в год.

— Как повлияла на ваш бизнес пандемия?

— Коронакризис стал вызовом и одновременно дал моему бизнесу импульс к новому развитию. В начале эпидемии в мире царил хаос, все перешли на удаленную работу, в магазинах пропали товары первой необходимости. Мы очень хотели помочь людям и пожертвовали 15 тыс. рулонов туалетной бумаги одной клинике в Дюссельдорфе. Мы ее доставили с калужского предприятия нашего многолетнего клиента «Архбум», которому мы в свое время привезли завод для производства бумажной продукции («Архбум» — Архангельский целлюлозно-бумажный комбинат, один из крупнейших производителей бумажной продукции. — «Деньги»). Сразу после этого многие крупные ритейлеры сами обратились к нам, и мы начали поставлять бумагу в немецкие торговые сети. Многие не верили, что на российскую продукцию с упаковкой на русском языке будет спрос в Европе, но за очень короткий срок мы не только ввезли более 1 тыс. фур с туалетной бумагой, но и поставили часть из них на кругорейсы, что позволило нам оптимизировать логистику наших заказчиков из Европы в Россию.

— В 29 лет вы вошли в исполнительный комитет крупного немецкого машиностроительного предприятия SIEMAG TECBERG. Как это случилось?

— Я работал с SIEMAG TECBERG и раньше в рамках реализации проектов на российском рынке. Во время пандемии мы вышли на новый уровень партнерских отношений



ПРЕДОСТАВЛЕНО WR GROUP

и открыли совместное предприятие TECBERG ROSENSTEIN. Компания вошла в состав группы SIEMAG TECBERG, а я — в ее исполнительный комитет. Результатом совместной работы в первый год стали две успешные сделки на сумму более 4 млрд руб.

— В Германии вы работаете с лидерами рынка, такими как Siemens, а среди ваших российских заказчиков настоящие «монстры» нашего рынка, как, например, НОВАТЭК. Чем нужно обладать бизнесмену, чтобы иметь дела с такими крупными корпорациями?

— Здесь нужно быть честным по отношению к самому себе и к клиенту — это главное. В процессе переговоров с клиентом необходимо понимать, что важно не просто выполнить его задачи, а сделать это в срок. Проекты гигантов рынка всегда подвязаны к жестким срокам — графикам поставки и ввода в эксплуатацию. Если вы говорите такому клиенту «да», то это означает, что назад дороги нет. Подводить заказчика нельзя, проект необходимо выполнить в срок, чего бы это ни стоило. Как бы ни хотелось получить заказ, если есть сомнения в своих силах и риски не выполнить задачу клиента вовремя, нужно иметь смелость отказаться от контракта.

— А часто вам приходится отказываться от крупных заказов?

— Да, иногда приходилось так делать. Но это всегда происходило «на берегу», до заключения контракта. В процессе исполнения проекта — никогда. Мы не беремся за все подряд. И это, как мне кажется, вызывает уважение у наших партнеров ●