

# ВВЕРХ ПО ЛЕСТНИЦЕ, ИДУЩЕЙ ВНИЗ

Текст Елена Цыганкова

В 24 ГОДА ОНА СТАЛА ГЕНЕРАЛЬНЫМ ДИРЕКТОРОМ КОМПАНИИ «КЛАПП КОСМЕТИКС» В РОССИИ, КОТОРУЮ УСПЕШНО ВЕДЕТ СКВОЗЬ РИФЫ И ШКВАЛЫ ОТЕЧЕСТВЕННОГО БИЗНЕСА ВОТ УЖЕ ПЯТЬ ЛЕТ. ВОЗМОЖНО, ДЛЯ КОГО-ТО ВЗВАЛИТЬ ГРУЗ ТАКОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ В СТОЛЬ МОЛОДОМ ВОЗРАСТЕ БЫЛО БЫ НЕПОСИЛЬНОЙ НОШЕЙ, НО ТОЛЬКО НЕ ДЛЯ НЕЕ! ДАРЬЯ ЛИНЕВА – ПРИРОЖДЕННЫЙ ЛИДЕР. БЕРЯСЬ ЗА ДЕЛО, ОНА ВСЕГДА РАССЧИТЫВАЕТ НА ПОБЕДУ – И ВЫИГРЫВАЕТ! МОЖЕТ БЫТЬ ПОТОМУ, ЧТО ОНА СРАВНИВАЕТ ЖИЗНЬ С ЭСКАЛАТОРОМ, ДВИЖУЩИМСЯ ВНИЗ, НА КОТОРОМ ДАЖЕ ДЛЯ ТОГО, ЧТОБЫ УДЕРЖАТЬСЯ НА ОДНОМ И ТОМ ЖЕ УРОВНЕ, НАДО НЕПРЕРЫВНО ДВИГАТЬСЯ ВВЕРХ. А УЖ ЕСЛИ ХОЧЕШЬ ПОДНЯТЬСЯ ВЫШЕ – ПРИДЕТСЯ ПУСТИТЬ В ХОД ВСЕ РЕЗЕРВЫ.

## Дарья, с чего начался для вас этот красивый бизнес?

– С компанией KLAPP COSMETICS меня свел счастливый случай. У моего дедушки, когда-то служившего в Германии, есть немецкий друг. Однажды он сказал, что фирма KLAPP COSMETICS GMBH хочет начать работу в России, и меня попросили выступить переводчиком в переговорах. Я согласилась, поскольку хорошо знаю немецкий, закончила 3-х годовичные курсы при МИД. К этому времени я как раз получила красный дипломом в Институте экономики предпринимательства по специальности «стратегический менеджмент» и с радостью согласилась подработать, никак не предполагая, что этот случай кардинально изменит мою жизнь. В июне 2003 учредитель и владелец компании Герхард Клапп и его партнер Гюнтер Мюллер приехали в Москву вести переговоры, мы поработали несколько дней вместе, после чего г-н Клапп предложил мне отправиться на 6 недель на стажировку в Германию. И колесо закрутилось! Осенью компания приняла участие в выставке «Интершарм», где мы познакомились с нашими первыми партнерами из Новосибирска. Стали поставлять туда нашу продукцию и параллельно искали импортеров для европейской части России. В течение года провели множество переговоров с различными претендентами и поняли: хочешь делать хорошо – делай сам. И в начале 2005 года мы открыли свою фирму, зарегистрировав ее на троих учредителей – Герхарда Клаппа, Гюнтера Мюллера и меня. Так я стала генеральным директором. Думаю, что определяющую роль в моем назначении сыграло то, что на протяжении почти полутора лет я за относительно скромное жалование делала абсолютно все – от сертификации продукции до регистрации фирмы, знала все ступени ее работы.

Это бесценный опыт. Я с максимальной отдачей старалась выполнять все возникающие задачи, оправданно рассчитывая на то, что мои старания будут оценены по достоинству. Первый год головная компания помогала нам в плане расходов, но уже со второго года мы перешли на самообеспечение. Это было непросто, но правильно – у нас был мощный стимул развиваться. И в результате за 5





21 апреля 2009 года на торжественной церемонии, посвященной 5-летию успешного сотрудничества KLAPP-kosmetics на Российском рынке. Слева-направо: Герхард Клапп – основатель и владелец компании, Генеральный директор российского представительства Линева Дарья Валерьевна (третья справа), соучредитель ООО «КЛАПП-КОСМЕТИКС» Герхард Мюллер.

лет мы пришли к тому, что занимаем прочные позиции на рынке профессиональной косметики от Калининграда до Владивостока. И продолжаем расти.

**Традиционно считалось, что лучшая косметика – французская. Как вам удалось так стремительно завоевать российский рынок?**

– Да, такой стереотип существует, но, к слову, наша продукция пользуется хорошим спросом и во Франции. А вообще компания KLAPP COSMETICS GMBH существует уже почти 30 лет и поставляет профессиональную косметику и средства по уходу в 28 стран мира. Она дважды награждена престижнейшей наградой косметического рынка, первым призом – «BEAUTY FORUM AWARD» в номинации «Профессиональная косметика» – за инновации и качество продукта, и за лучший сервис. Причем пока это единственная фирма, удостоенная столь высокой награды дважды. Что же касается успеха на российском рынке, могу сказать, что нам помогли в этом две вещи: высочайшее качество продукции KLAPP COSMETICS и правильно выбранная стратегия. Наше преимущество – это традиционное немецкое качество, с учетом строгих норм и стандартов. Косметика из страны-производителя Порше и БМВ не может быть плохой! Кроме того, у нас огромный ассортимент, и мы предлагаем салонам красоты полный спектр средств для всех возрастов и любой кожи, полностью удовлетворяя любые их запросы. Вдобавок у нас постоянно появляется много новинок,

что интересно и косметологам и клиентам. Мы идем в ногу со временем. Герхард Клапп – уникальный специалист. Он постоянно летает по миру, ищет новые идеи, много внимания уделяет научным разработкам, исследованиям, и все



Торжественное мероприятие проходило в роскошных интерьерах легендарного ресторана «Яр»

ЕСТЕСТВЕННО, КАЖДЫЙ ПРОДАВЕЦ ХВАЛИТ СВОЙ ТОВАР, НО, К СЧАСТЬЮ, НАМ НЕ ПРИХОДИТСЯ ПРИ ЭТОМ ЛУКАВИТЬ.



На вечере, посвященном 5-летию компании на российском рынке, присутствовали гости из разных стран.

нау-хау, которые можно использовать в косметологии, все инновационные препараты быстро находят применение в новой серии продукции. Скажем, у нас раньше, чем у других, появилось профессиональное использование шоколада

ческой деятельности – ищу новые варианты, пути развития компании, новые рынки сбыта, подходы к клиентам. Надо постоянно «держать руку на пульсе», и я по-прежнему в курсе всех моментов работы фирмы.

**Руководство бизнесом сильно усложнило вашу жизнь?**

– Вообще, это палка о двух концах. Конечно, быть руководителем – это престижно и лестно. Со стороны вообще все кажется красиво и просто: сам себе командир, хорошая машина, дорогая одежда, украшения... Но за внешним блеском и лоском не видно, сколько стоит за этим пота, крови и слез ночами. Как приходилось пробиваться, утверждать себя. Я не могу, уходя с работы, полностью забыть о ней и всех проблемах. Когда это – твое дело, ты и дома думаешь про работу, и ночью она тебе снится, для тебя не существует понятия нормированного рабочего дня. Ты живешь этим, а иначе не будет результата.

**Бизнес сделал вас жестче?**

– В бизнесе иначе нельзя. Тут действуют законы дикой природы – слабый не выживает. Мне уже не раз приходилось занимать жесткую позицию и с партнерами, и с подчиненными – и показывать острые шипы. Этому пришлось учиться, иногда на очень болезненных ошибках. Моя молодость нередко настраивает людей на фамильярный лад. Было и непонимание, и зависть. Но нередки

или золота в косметических целях. Ну, и еще одно наше преимущество: SPA-WELLNESS направление у нас также представлено очень сильно. Когда-то компания стояла у самых истоков зарождения этих направлений.

Естественно, каждый продавец хвалит свой товар, но, к счастью, нам не приходится при этом лукавить. Все, кто покупают нашу продукцию, убеждаются в ее эффективности и приходят к нам снова и снова. Именно поэтому, когда мы только начинали осваивать российский рынок, мы не предлагали салонам делать закупки большого объема, как обычно поступают другие профессиональные марки, а давали возможность начать с малых партий, чтобы увидеть результат. И это принесло свои плоды.

**А чем вы теперь занимаетесь в компании?**

– У меня большое поле для твор-

**МЫ ВСЕ ФАНАТЫ СВОЕЙ ПРОДУКЦИИ. ШЕСТЬ ЛЕТ Я ПОЛЬЗУЮСЬ ТОЛЬКО ЭТОЙ КОСМЕТИКОЙ И НЕ ПРЕДСТАВЛЯЮ, ЧЕМ БЫ МОГЛА ЕЕ ЗАМЕНИТЬ.**

**Повлиял ли на вашу работу кризис и как вы видите перспективы вашей компании?**

– Жизнь идет своим чередом. Как говорится – и это тоже пройдет! Сейчас мы вводим в ассортимент несколько новых серий, на днях отметили пятилетие успешной работы в России. Несмотря на кризис, решили не отказываться от праздника. Нам было приятно и

случаи, когда мой возраст не мешает, а помогает в делах – это когда люди тебя изначально недооценивают – мол, молодая, что она может? – И потом горько ошибаются. А в обычной жизни я бы не сказала, что я стала жестче – просто я теперь знаю настоящую цену деньгам и то, как они достаются, – поэтому очень требовательна к соотношению цена-качество во всем. Будь то покупка одежды или обслуживание в ресторане, если меня что-то не устраивает, я не буду молчать.

важно встретиться с нашими клиентами и партнерами по бизнесу, некоторые из которых приехали из самых дальних регионов нашей огромной Родины. Мы хотели поддержать их моральный дух, показать, что у нас все хорошо и вместе мы справимся! Мы работаем с индивидуальным продуктом и те, кто к нему привык, вряд ли будут пытаться заменить его, скажем, на более дешевый. Это не та экономия, на которую пойдут люди, пользующиеся нашей косметикой. Наш сегмент – это люди стабильного средне-



го класса и выше. Они, скорее, откажут себе в очередной смене автомобиля или частоте дорогого отдыха, но баночку любимого крема в салоне купят. Во всем мире слышаны о красоте наших женщин: мы любим за собой ухаживать, делаем это для себя и даже мусорное ведро не выходим выбросить, не накрашившись, – такова уж наша российская особенность. Так что перспективы у нас самые радужные.

**А чего вы боитесь?**

– Непредсказуемых ситуаций, катаклизмов, на которые не можем повлиять. Для нас сейчас неприятный момент – это возросший курс евро. Но мы намеренно не поднимаем цены на нашу продукцию. Тем самым мы показываем стабильность своей работы. Мы всегда говорили своим партнерам и клиентам, что мы не просто дистрибьютер – мы имеем в учредителях владельца немецкой компании, а это означает, что мы здесь всерьез и надолго, никуда не денемся с рынка, и в нашем лице они приобретают надежного долгосрочного партнера. И эта тактика помогла нам сейчас сохранить старых клиентов и завоевать новых.

**У фирмы KLAPP есть свой «конек»?**

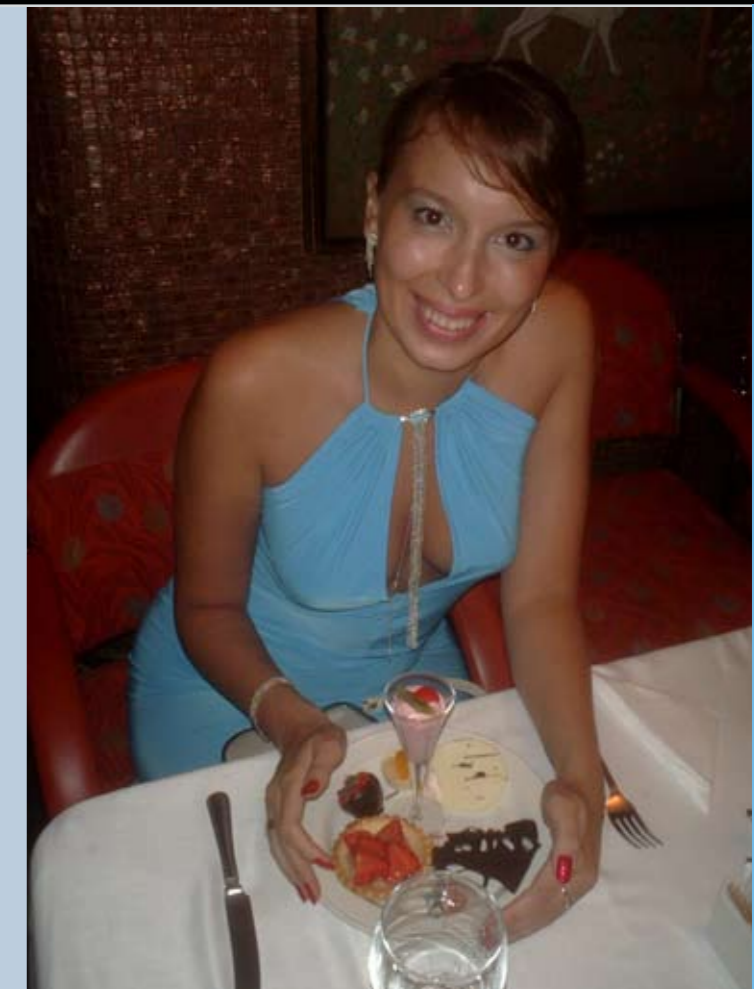
– У нас много самых разных продуктов, и все они замечательные. Но наш «конек» – это антивозрастные средства. Сегодня модно быть здоровым, выглядеть молодо и красиво в любом возрасте. Наш шеф, Герхард Клапп, и сам выглядит молодо, своим внешним видом стирая понятие о возрасте, и делает все, чтобы с помощью наших средств люди как можно дольше оставались молодыми и красивыми.

**Дарья, ваша работа изменила ваше отношение к косметическим средствам?**

– Безусловно. Мы все фанаты своей продукции. Шесть лет я пользуюсь только этой косметикой и не представляю, чем бы могла ее заменить. Когда мы работаем на выставках, нам часто делают комплименты, спрашивают, пользуемся ли мы сами этой косметикой?

Однажды меня очень насмешила женщина, которая, придирчиво разглядывая меня, поинтересовалась: а у вас всегда было такое хорошее лицо? Мне хотелось сказать ей: «Нет, раньше я была страшная, морщинистая и в прыщах, а как стала пользоваться косметикой KLAPP, сразу стала красавицей!» Но, конечно, этого я не сказала, а ответила, что надо сказать за это спасибо моим маме с папой, хотя, безусловно, и косметика тоже сыграла свою позитивную роль. При производстве наших средств не «жадничают» в плане концентрации активных веществ, и поэтому люди видят результат.

**Дарья, безусловно, любимое дело делает жизнь интересной и прекрасной. А что вы любите еще?**



– Люблю море, солнце, красивую природу. Люблю водить машину, вкусно поесть – причем я не сладкоежка. Между хорошим стейком и пирожным я на 90% выберу первый. Обожаю азиатскую кухню, недавно даже купила книгу с рецептами разных восточных стран. Люблю красивые украшения, и чтобы они идеально подходили к наряду. Люблю хорошие книги и фильмы про Джеймса Бонда. Мне нравится выращивать разные растения на даче. Люблю кошек, но из-за того, что я часто уезжаю в командировки, пока не могу себе это позволить.

**А что для вас значит красота?**

– Для меня красота – в ухоженности. Мне непонятно, когда кто-то не уделяет внимание своей внешности. Я знаю людей, которых нельзя было бы назвать красивыми в привычном понимании, но идеально ухоженный вид, со вкусом подобранная одежда, прическа и макияж делают их невероятно привлекательными. И наоборот – встречались мне и красавицы от природы, но из-за небрежного отношения к себе заметить их красоту было очень непросто. Но я уверена, что красота внешняя невозможна без красоты внутренней. Все должно быть гармонично. Поэтому, чтобы быть красивым, мало проводить все время в салонах красоты (хотя, безусловно, результат будет виден). Важно заботиться о том, что в душе, о том, чтобы из-под идеально выщипанных бровей и накрашенных ресниц смотрели интересные, думающие глаза.