

Один из негласных принципов игры в казино гласит: чтобы выиграть, нужно быть безразличным к выигрышу. Тот, кто играет для удовольствия, а не с целью сорвать банк, гораздо чаще уходит домой, наполнив карманы, чем игрок, намеревающийся подзаработать. Принцип этот действует и в бизнесе.



Один из негласных принципов игры в казино гласит: чтобы выиграть, нужно быть безразличным к выигрышу. Тот, кто играет для удовольствия, а не с целью сорвать банк, гораздо чаще уходит домой, наполнив карманы, чем игрок, намеревающийся подзаработать. Принцип этот действует и в бизнесе.

Вальтер Вольф организовал свою фирму в конце семидесятых. Тогда компания Wolf представляла собой небольшой гараж, в котором несколько "Эскортов" подготавливались для участия в спортивных соревнованиях. Параллельно с постройкой спортивных машин фирма выполняла частные заказы на доработку автомобилей марки "Форд", поступающие в основном от друзей и знакомых. Как правило, это были доработки внешнего вида или недорогой тюнинг двигателей. Основных заказов было много, поэтому о развитии тюнингового бизнеса Вольф особенно не задумывался. Тем более что он предпочитал видеть в Wolf "спортивную конюшню", а не одно из многочисленных тюнинг-ателье.

Спустя несколько лет его позиция изменилась, однако произошло это не из-за желания увеличить количество бифштексов в холодильнике, а под напором новых обстоятельств. В 1985 году команда Wolf-racing побеждает в автомобильных гонках по версии DTM.

Спортивные автомобили Ford Escort Turbo и Ford Sierra Cosworth, подготовленные Вальтером Вольфом, становятся предметом восхищения немецкой молодежи. На Wolf сразу обрушилась лавина тюнинговых заказов, справиться с которой два небольших спортивных бокса не смогли бы и за год. С такими обстоятельствами приходилось считаться. Но даже на волне головокружительного коммерческого успеха Вольф остался верен автоспорту. Он принял решение разделить спортивное и тюнинговое направления и открыл тюнинговое ателье Wolf-concept. Фирма расположилась в большом здании, по площади в несколько раз превышающем гараж, где начиналась деятельность Wolf. Весь персонал состоял из десяти механиков, которым иногда приходилось работать без выходных по несколько месяцев, так много было желающих стилизовать свой "Форд" под знаменитые гоночные машины Wolf-racing.

Разумеется, в календаре Wolf-concept бывали и черные дни, но Вольф твердой рукой вел свой корабль вперед, и ателье постоянно развивалось, с каждым годом приобретая все большую известность как в Германии, так и за ее пределами. Заключались договоры с производителями спортивного и тюнингового оборудования – Remus, Recaro, Pirelli (многие из которых были спонсорами спортивной команды Wolf-racing), увеличивались боксы и количество персонала. Под влиянием рыночной конъюнктуры большинство технических доработок со временем исчезло из прайса ателье, остались лишь самые ходовые позиции: аэродинамические накладки, доработка подвески, установка спортивных выхлопных систем и эксклюзивный тюнинг интерьера.



В 1995 году Вольф подписал договор, по которому Wolf-concept стал официальным партнером завода Ford-Werke AG. Теперь дилеры "Форд" могли предлагать своим клиентам наряду с базовыми моделями также "заряженные" версии от Wolf-concept. На следующий год Wolf-concept вступает в германскую ассоциацию производителей тюнинга VDAT – своеобразный профсоюз немецких тюнинговых ателье.

Сегодня эволюция фирмы подошла к той стадии, когда вверх расти некуда, остается расти лишь вширь. Количество сотрудников достигло 80 человек. Кроме большого количества профессиональных механиков и инженеров, фирма обладает штатом маркетологов и дизайн-студией, которая постоянно разрабатывает свежие решения рестайлинга интерьера и экстерьера. Собственный выставочный зал занимает площадь около 750 квадратных метров, и на нем всегда можно найти "заряженные" версии всех текущих моделей Ford.

Но даже создав одно из самых крупных тюнинговых ателье в Германии, Вальтер Вольф по-прежнему считает его лишь способом привлечения необходимых для автоспорта инвестиций. Он играет в тюнинг с беспристрастием и успехом человека, для которого доработка автомобиля – это просто приносящий большие деньги бизнес, ничем не отличающийся от торговли мебелью или оливковым маслом. И этот принцип ведения дел приносит неплохие дивиденды, тем самым означая, что Вольф поступает правильно. У каждого ведь есть свой способ договориться с фортуной.

