



PEN-International  
Интервью с Джимми Либман

(музыка)

Диктор:

Джимми Либман всегда знал, что ему окажется время, потраченное на совершенствование домашнего рецепта печенья. Закончив Национальный Технический Институт для Глухих при Рочестерском Техническом Институте он решил проверить семейный рецепт. В городе Вест Оранж штата Нью-Джерси он открыл собственный бизнес «Дайте мне Джимино печенье».

Либман (через сурдопереводчика):

На протяжении многих лет у меня была цель - я всегда хотел иметь свое дело.

Мама сказала мне однажды: «Почему бы тебе не заняться выпечкой печенья?», но я не послушал ее, я не придал этим словам должного значения. Она продолжала настаивать: «Почему бы тебе не попробовать?». В виде эксперимента мы отправились по магазинам, и я пробовал разные сорта печенья для сравнения и получения представление о них. Тогда я и подумал, что мамино печенье самое лучшее.

После этого я сказал своей маме: «Знаешь, я хочу попробовать этот бизнес, как минимум проэкспериментировать». Мы с мамой решили начать в нашем родном городе. Люди, которым мы бесплатно предлагали образцы печенья на пробу, говорили, что им это очень нравится.

Наша плита была слишком мала для такого большого количества выпечки, и мы тратили на это очень много времени. Тогда мой отец решил, что нам нужно купить плиту промышленного уровня. Мы купили ее. Сначала отец хотел установить ее где-нибудь в задней части дома, но оказалось, что она проходила только через переднюю дверь. И дальше не шла. Так она оказалась у нас в гостинной, где я и занимался своими экспериментами и совершенствованием. Они начали давать результаты. Люди приходили к нам и просили печенье. Мы продавали все больше и больше – это было только начало.

Мы переместили нашу пекарню из гостинной в отдельное здание. Бизнес продолжал развиваться. К этому времени я решил взять на работу несколько человек. Через реабилитационную службу трудоустройства я сумел найти двух глухих работников, а потом мы взяли на работу секретаршу, которая не имела проблем со слухом и владела техникой сурдоперевода. Таким образом, она могла общаться с нами без проблем. В нашем бизнесе сложилась действитель хорошая атмосфера.



PEN-International  
Интервью с Джимми Либман

(звучит джазовая музыка)

Каждый день мы идем на работу и весь день мы делаем печенье. Мы выпекаем 19 различных сортов.

С добрым утром! Дайте мне Джимино.

Либман:

Утром у нас происходит основная часть телефонных разговоров с супермаркетами, представителями нескольких корпоративных программ, которым мы поставляем наше печенье, приходят факсы. Таким образом, мы получаем все наши заказы из разных мест. Потом мы заполняем противни и отправляем их - обычно мы пользуемся услугами UPS или FedEx. Иногда это 50 – 200, иногда нам приходится отправлять и по 300 в день. Например, в декабре, перед Рождеством бывает и тысяча и две и три в день. Это нормально для нас в это время года. Мои работники просто замечательные. Они работают очень быстро, благодаря этому мне уже не приходится уделять столько времени работе самому. Из-за моей и их глухоты мы установили специальную световую систему оповещения – очень помогает держать все под контролем. Я считаю, это была гениальная идея. Кроме меня работает еще трое глухих – мы все зависим от этой системы. Работает великолепно.

Корреспондент:

Так в чем же секрет такого успеха этого печенья?

Печенье. Честно говоря, оно само себя продает.

Либман:

У меня есть несколько фото различных знаменитостей, время от времени я получаю письма – например президент Рейган попробовал мое печенье и прислал мне письменное спасибо за мое замечательное печенье. Моя мама всегда говорила, что людская молва очень хороший способ развития бизнеса, один из лучших видов рекламы. Когда люди начинают говорить о твоем бизнесе, тогда он и будет расти.

Доверие к людям, которые со мной работают, помогает мне руководить бизнесом без лишних волнений. На протяжении длительного времени мои люди радуют меня своим трудом и, по-моему, одна из причин этому то, что мы хорошо работаем как коллектив.