

ГЛАВА 1

ПРЕДЫСТОРИЯ. ЧТО БЫЛО,
КОГДА COFFEE MACHINE
ЕЩЕ НЕ БЫЛО

КАК НАУЧИТЬСЯ ВИДЕТЬ ВОКРУГ
СЕБЯ БИЗНЕС-ВОЗМОЖНОСТИ

Я родился в Уссурийске в самой обычной семье. Мой отец работал машинистом электропоезда, а мама — помощником нотариуса. Родители были очень молоды, когда я появился на свет. А когда подрос, дали мне понять, что я должен во всем рассчитывать на свои силы.

Первые предпринимательские опыты

10

В старших классах школы я с другом собирал алюминиевые банки, сдавал их в пункты цветмета и таким образом зарабатывал карманные деньги. Приближалось начало взрослой жизни, и меня очень пугала перспектива работы по найму. Отсидживание положенного времени с девяти до шести, какие-то начальники, которые будут распоряжаться мной и указывать, что делать, — все это наводило на меня невообразимый ужас. Примерно тогда я понял, что хочу быть предпринимателем.

Решил поступать в вуз на экономический факультет, потому что тогда казалось, что экономика ближе всего к бизнесу, предпринимательству. В 2004 году я поступил во Владивостокский государственный университет. Родители выдавали мне 500 рублей на неделю. Сначала я думал, что это огромная сумма. Но в самостоятельной жизни студента в общежитии оказалось, что ее хватает на один день.

Мне очень хотелось денег. Хотелось встречаться с девушками и водить их на свидания. Да и есть тоже очень хотелось. У меня просто не было вариантов, надо было думать, как заработать.

Примеров для подражания, каких-то старших товарищей, на которых можно равняться, у меня не было. Наоборот, в то

Предыстория. Что было, когда Coffee Machine еще не было

время меня поражало, что все вокруг такие пассивные: идут на какую-то дурацкую работу или только учатся при поддержке родителей. Мне хотелось чего-то большего, хотелось доказать самому себе и окружающим, что я чего-то стою.

Учиться-то я учился, но думал: «Кому вообще нужно это экономическое образование? Куда с ним потом?» И впоследствии оказалось, что я не зря сомневался. Многие после окончания учебы в университете становились обычными продавцами в магазинах, если к последнему курсу не успевали наработать себе какое-то реноме.

Сначала я занялся распечатками. У меня был принтер, и я буквально в первую неделю в общаге выяснил, что он всем очень нужен. Я расклеил по всему общежитию объявления «Распечатка» и стал на этом зарабатывать. Потом решил делать переводы с английского. При том что тогда английский язык я вообще не знал. Но зато у меня была программа-переводчик PROMT. Переводил он криво, но результат я переделывал в более или менее нормальный текст. Как ни странно, за это хорошо платили. Студентам постоянно требовалось переводить какие-то учебные материалы.

Потом к распечаткам и переводам добавились рефераты и курсовые. По большей части я откуда-то копировал материал, писал заключение, введение, содержание. Принцип у моего маленького бизнеса был такой: если работу не приняли, я ее не переделываю, а просто возвращаю деньги. Возвращалось, наверное, 15–20 % работ, что меня вполне устраивало.

Но все это было, конечно, несерьезно. Тогда меня занимала идея торговать, то есть покупать что-то дешевле в одном месте, привозить и продавать дороже в другом. И так получилось, что, несмотря на свое нежелание работать в найме,

я очень короткое время все же поработал сити-менеджером, а по сути мерчандайзером одного производителя сливочного масла из Новосибирска. Мой новый работодатель быстро понял, что я ему не нужен, и уволил меня, да и мне самому все это было совершенно неинтересно. Но зато я узнал, что у этого производителя закупочная цена на масло вдвое ниже той, что я видел в розничных магазинах.

Перспектива возить шикарное масло — закупать его в Новосибирске и продавать во Владивостоке — мне страшно понравилась. Мы с моим другом Валентином Алексеевым твердо решили стать дистрибьюторами сливочного масла и ринулись реализовывать свой бизнес-план.

12

Это оказалась самая тупая и непродуманная идея из всех, что когда-либо приходили в наши головы. Мы купили несколько огромных 20-килограммовых брусков масла, потому что посчитали, что именно на таком, а не фасованном масле мы сможем заработать больше. Но, во-первых, оказалось, что розничные магазины покупают масло по цене более выгодной, чем предлагали мы. А во-вторых, они отказывались брать эти гигантские куски, их нужно было хотя бы разделить на части.

Мы с Валентином притащили масло домой и сначала попробовали распилить его обычной пилой для дерева. А это примерно то же самое, что пытаться распилить кусок глины, то есть совершенно невозможно. Ножовка по металлу тоже не помогла. Тогда я призвал на помощь все свои познания в области электротехники и сконструировал такую П-образную штуку из дерева, между концами которой была натянута нихромовая нагревающаяся проволока.

Мы воткнули мое устройство в розетку — и процесс пошел! Масло шипело и распиливалось, мы были близки к победе,

Предыстория. Что было, когда Coffee Machine еще не было

но потом произошло короткое замыкание, пробки выбило, а розетка сгорела и оплавилась. В общем, мы решили этот опыт не повторять.

Масло надо было где-то хранить, а в бытовой холодильник оно не помещалось. Поэтому мы хранили его в гараже. К счастью, была зима и температура там держалась в районе минус десяти.

Кое-как распилив масло, мы начали предлагать его розничным магазинам. И тут выяснился еще один момент, о котором мы совершенно не подумали, — документооборот. Ни юрища, ни бухгалтера у нас, понятное дело, не было. Закупщики в супермаркетах иногда открыто вымогали деньги. В одном из магазинов закупщица с порога заявила нам с Валентином: «Удивите меня!» Чем очень удивила нас, ну а мы ее как-то не смогли.

За всей этой суетой на горизонте замаячила весна, а у масла начал заканчиваться срок годности. Мы отвезли его на большой городской рынок и отдали за полцены тем, кто там торговал. Мы не заработали ни копейки, но с облегчением выдохнули и решили больше никогда не ввязываться во что-либо подобное.

Мой самый лучший бизнес

Жизнь в студенческой общаге имела свои неповторимые особенности. На 800 студентов в общежитии было одно помещение с тремя ваннами. Все там и мылись, и стирали. Периодически холодной водой, потому что горячую часто отключали. Кто-то стирал в тазиках, кто-то проявлял смекалку: мылся и стирал одновременно, намыливая одежду прямо на себе. Я же раз в две недели приезжал домой к ро-

дителям в Уссурийск с большими пакетами, чтобы постирать одежду в машинке, что, в общем, тоже было неудобно.

И на втором курсе я придумал, что было бы здорово установить стиральные машинки в общежитии и брать плату за стирку. С этой идеей я пошел к смотрителю общежития, который отправил меня в хозяйственный отдел университета. А оттуда меня послали к ректору, сказали, что вопрос надо согласовывать с ним.

14

Секретарь мое заявление ректору решил не передавать. Студенты, стиральные машинки — ерунда какая-то, у ректора других важных дел хватает. Я понял, что надо этот вопрос обсуждать с ним лично, но никак не мог застать его на месте, он был практически неуловим. Каждый день после окончания занятий я слонялся в районе его кабинета, не теряя надежды на встречу. И через полгода я его все-таки встретил!

Я протянул ему заранее подготовленное прошение, состоявшее из одного предложения: «Прошу предоставить мне место в общежитии для размещения прачечной». К моему удивлению, он сразу все согласовал и даже написал на моем прошении собственной рукой: «Хорошее дело».

А дальше это хорошее дело стало продвигаться очень быстро. Благодаря волшебному документу с подписью ректора мне не только выделили помещение для установки стиральных машинок, но еще и бесплатно подвели коммуникации и даже первое время не брали арендную плату.

Нужны были деньги на покупку стиральных машинок, и я попросил в долг у родителей 60 тыс. рублей. Давать деньги они мне не хотели категорически. Считали затею глупостью и опасались, что все это будет отвлекать меня

Предыстория. Что было, когда Coffee Machine еще не было

от учебы. Согласились только тогда, когда я показал им документ с подписью ректора.

Я купил четыре самые дешевые бытовые стиральные машинки и две сушилки в магазине «Домотехника». Все это обошлось мне в 50 тыс. рублей. Остальные 10 тыс. я заплатил за работу знакомому электрику с подводной лодки. Он подсоединил машинки и сушилки к купюроприемнику от игровых автоматов — этот механизм позволял включать технику автоматически после внесения оплаты. Купюроприемник находился в отдельном чугунном ящике и управлял временем на всех машинках.

Десять минут стирки стоили 10 рублей. В среднем на стирку требовалось 30–40 рублей. Первыми покупателями услуги стали мои знакомые, которые тоже жили в общеаге. А дальше они начали рассказывать об этом своим знакомым, и бизнес заработал.

Это был мой самый лучший бизнес, о его продаже я сожалею до сих пор. Мне не надо было делать ничего! Я просто раз в три дня приходил, отпирал ящичек и забирал оттуда наличные.

Несмотря на то что через год университет все-таки одумался и стал взимать с меня арендную плату в размере 10 тыс. рублей, машинки иногда выходили из строя и их приходилось чинить, в среднем в месяц я зарабатывал 30–40 тыс. рублей. В 2006 году это были большие деньги для студента. Многие выпускники ВГУЭСа работали полный день за такую зарплату, а я получал столько же, практически ничего не делая.

Мой прачечный бизнес проработал три года. В 2009 году я продал его однокурснице за \$10 тыс., потому что собрался уехать учиться в Австралию и думал, что уже не вернусь назад.

РАССКАЗЫВАЕТ ИВАН БОРЦОВ, ОДНОКЛАССНИК:

Дмитрия я знаю с пятого класса, мы вместе учились сначала в школе, потом в университете. Он был неконфликтным, не был задирой. Он очень любил книги, был таким ученым-мечтателем. Я помню, что он купил сварочный аппарат, потому что хотел сконструировать новую подводную лодку. А вот коммерческая жилка у него проявилась в университете. Я и представить не мог, что Дмитрий когда-нибудь построит большую компанию, я не замечал у него лидерских качеств, знал его совсем с другой стороны.

16

Как научиться видеть вокруг себя бизнес-возможности

Сейчас меня иногда приглашают выступить перед студентами в качестве состоявшегося предпринимателя. Многие из них, как и я когда-то, мечтают о предпринимательской карьере. И на таких встречах часто звучит вопрос: «Как научиться видеть вокруг себя бизнес-возможности?» Честно говоря, этот вопрос меня всегда ставит в тупик. Я не знаю!

Мои предпринимательские опыты случались каждый раз спонтанно, от безысходности — просто очень нужны были деньги на жизнь. Но если попытаться проанализировать, я же всегда предлагал другим людям то, чего мне не хватало самому. Этого обычно не хватало и им тоже, и они были готовы за это платить. Чаще всего такой подход работает гораздо лучше, чем попытки просто что-то скопировать. О копировании мы еще поговорим чуть позже.

Но тут важно помнить, что из любого правила бывают исключения. Например, после поездки в Америку по программе Work&Travel мне очень не хватало мексиканской кухни. Для американцев мексиканская еда такая же понятная и лю-

Предыстория. Что было, когда Coffee Machine еще не было

бимая, как для нас, например, грузинская или узбекская. На западном побережье США очень много сетей общепита с мексиканской кухней. Особенно меня впечатлила сеть Chipotle. Там были огромные буррито, основу которых составляют лепешка, рис и кукуруза, и можно добавлять разные другие ингредиенты на свой вкус. В Chipotle всегда тусовались строители, здоровенные суровые работяги. Порция стоила недешево — от \$10. Для сравнения: тогда в McDonald's можно было поесть за \$5. Зато в Chipotle еда была более здоровая и при этом очень вкусная.

В общем, я долго вынашивал идею ресторана с мексиканской кухней. И когда нас с Валентином «уволнили» из нашего первого настоящего бизнеса, мы в 2013 году решили эту идею все-таки реализовать и открыли ресторан Burritos. Я думал, что раз мне этого не хватает, то наверняка не хватает многим. Но это был полный провал!

Жители Владивостока не были знакомы с мексиканской кухней и не понимали, зачем она им, почему они должны ее пробовать. К тому же при открытии ресторана я совершил множество ошибок: неудачно спланировал помещение, кухню, освещение. Посадка была некомфортна для гостей, сама локация выбрана неудачно.

Мы строились полгода. Вложили с Валентином остатки собственных денег и привлекли инвестора. Были сложности с выводением вытяжки и электричеством. Я очень ждал открытия, но в первый же день, наблюдая за гостями, понял, что проект не взлетит. На второй день пришло понимание, что этот бизнес лучше продать.

На открытие мы пригласили знакомых, активно всех зазывали, и пришло действительно много людей. Но я увидел, что у нас нет цельной концепции, что гостям все неудобно.

Им предлагалось собирать ингредиенты на свой вкус из салат-бара. Но у них возникала ассоциация со столовой, не было привычных официантов, для оплаты надо было идти на отдельную стойку. Все было нелогично и непонятно. Мы очень много внимания уделили интерьеру, сделали слишком большое меню, а думать нужно было совсем не про это, а про удобство для гостя.

Наш мексиканский ресторан проработал полтора месяца, и мы его продали. Практически по цене инвестиций. Мы могли потерять намного больше, нам просто повезло.

18

Возвращаясь к вопросу о том, как научиться видеть и использовать возможности: во-первых, я заметил, что многие люди у нас как будто стесняются оказывать какие-то новые, ранее не существовавшие услуги и брать за это деньги. Может быть, это какие-то пережитки нашего общего советского прошлого, такое коллективное бессознательное.

Во-вторых, даже когда люди видят бизнес-возможности, они боятся рискнуть, выйти за пределы привычного и комфортного. Как вариант, им не хватает какой-то в хорошем смысле наглости и уверенности в себе. Звучит банально, но предпринимательство — это про толерантность к риску и возможной неудаче. Предприниматель во многом похож на боксера, который выходит на ринг, будучи готовым в любой момент получить по морде. Если ты хочешь быть предпринимателем, ты должен быть готов к тому, что в любой момент можешь упасть, должен понимать, что такое просто случается. Иногда по независящим от тебя причинам. Вопрос в том, сколько времени тебе потребуется, чтобы снова подняться.

Предыстория. Что было, когда Coffee Machine еще не было

А еще нужно быть готовым к тому, что ты можешь не найти поддержки у своих близких. Например, мои родители смирились с моим статусом предпринимателя, только когда автокафе Coffee Machine стали открываться по всему Приморью и открылись в том числе в моем родном Уссурийске. Только тогда наступил момент, когда они перестали мне говорить: «Сынок, когда ты уже набалуешься? Ну что ты все ерундой занимаешься, найди уже нормальную работу». Мне кажется, только когда я повел их на экскурсию по офису Coffee Machine и они увидели, сколько людей в нем работает, они поверили, что я занимаюсь чем-то серьезным. На тот момент моему бизнесу было уже шесть или семь лет.

19

У меня очень хорошие отношения с родителями, мы с ними расходимся только в вопросе предпринимательства. Почему-то они к нему относятся с большим недоверием. Даже сейчас иногда меня спрашивают, не пришло ли время продать бизнес.

Но я не хочу продавать бизнес. Предпринимательство дало мне свободу, возможность не быть привязанным к одному месту. Я практически в любой момент могу взять билет и улететь за новыми впечатлениями. Появилась возможность не думать о деньгах постоянно, просто создать для себя человеческие условия жизни. Я еще помню это состояние, когда ты о них думаешь во время похода в магазин или ресторан, когда едешь на машине и не знаешь, хватит ли на бензин. Но помимо всего прочего предпринимательство — это возможность создать что-то реально классное, чего раньше не было. Нечто такое, что измеряется не только в деньгах.

ПОДВОДЯ ИТОГИ ЭТОЙ ГЛАВЫ

- Если вы ищете идею для собственного бизнеса, задумайтесь о том, чего вам самому не хватает. Этот подход работает гораздо лучше, чем попытки просто что-то скопировать. Но не забывайте о том, что из любого правила есть исключения и вы можете ошибиться.
- Не стесняйтесь брать деньги за услугу, которой раньше не было и которую вы придумали.
- Предпринимательство дает свободу. Но вы должны быть готовы к риску, к неудачам. Предприниматель во многом похож на боксера, который выходит на ринг, будучи готов в любой момент получить по морде.
- Если вы хотите стать предпринимателем, вы должны понимать, что близкие могут вас не поддержать. Нужно искать точку опоры внутри самого себя.