

Александр Кияткин

# Додо от подвала до миллиарда

Как маленькая пиццерия из Сыктывкара  
стала глобальной компанией

МИОО

*Реальные истории*

АЛЕКСАНДР КИЯТКИН

ПОД РЕДАКЦИЕЙ МАКСИМА КОТИНА

# «ДОДО»: ОТ ПОДВАЛА ДО МИЛЛИАРДА

КАК МАЛЕНЬКАЯ ПИЦЦЕРИЯ  
ИЗ СЫКТЫВКАРА СТАЛА  
ГЛОБАЛЬНОЙ КОМПАНИЕЙ

МОСКВА  
МИФ  
2025

УДК 929:339-1

ББК 65.292.3

К46

**Кияткин, Александр**

К46 «Додо»: от подвала до миллиарда. Как маленькая пиццерия из Сыктывкара стала глобальной компанией / Александр Кияткин ; под ред. М. Котина. — Москва : МИФ, 2025. — 320 с. — (Реальные истории).

ISBN 978-5-00250-339-1

История «Додо» началась в подвале неприглядного здания на улице Первомайской в Сыктывкаре. Именно там Федор Овчинников открыл свою первую точку доставки пиццы. За почти 15 лет она превратилась в международную компанию. В 2024 году общие продажи достигли 1 миллиарда долларов, а по всему миру теперь работает уже более 1200 ресторанов «Додо Пицца». «Обычная жизнь закончилась. Ее больше нет», — написал Овчинников в своем блоге, когда задумал стать предпринимателем. И действительно, в его судьбе и в истории его будущей компании все вышло совсем необычно.

УДК 929:339-1

ББК 65.292.3

Все права защищены.  
Никакая часть данной книги  
не может быть воспроизведена  
в какой бы то ни было форме  
без письменного разрешения  
владельцев авторских прав.

ISBN 978-5-00250-339-1

© Текст, обложка. ООО «ДОДО  
ФРАНЧАЙЗИНГ», 2025

© Оформление. ООО «МИФ», 2025

# Оглавление

Предисловие Федора Овчинникова .....	4
Предисловие автора .....	7
Глава 1 .....	10
Глава 2 .....	23
Глава 3 .....	42
Глава 4 .....	63
Глава 5 .....	82
Глава 6 .....	106
Глава 7 .....	123
Глава 8 .....	143
Глава 9 .....	159
Глава 10 .....	176
Глава 11 .....	193
Глава 12 .....	215
Глава 13 .....	236
Глава 14 .....	255
Глава 15 .....	275
Глава 16 .....	295
Послесловие .....	318

# Предисловие

## Федора Овчинникова

Я очень волнуюсь каждый раз, когда захожу в «Додо Пиццу».

По всему миру работает уже больше тысячи двухсот наших пиццерий. Из них только в России — свыше девятисот пятидесяти. Вы найдете «Додо Пиццу» в любом крупном — и даже не слишком — российском городе, от Калининграда до Владивостока, от Дербента до Норильска.

Наверное, вы уже не удивитесь, если я скажу, что никогда не был в большинстве из них.

Поэтому каждый раз, заходя в «Додо Пиццу», я волнуюсь. Будет ли там чисто? Встретит ли меня дружелюбный кассир? Приготовят ли пиццу быстро, будет ли она горячей и вкусной, а кофе — ароматным? И будет ли там много гостей?

Почувствую ли я там атмосферу той самой первой «Додо», которую открыл в 2011 году в подвальном помещении на улице Первомайской в городе Сыктывкаре?

Эту первую «Додо Пиццу» я проектировал сам, сам и строил. Обучал там первых сотрудников. Вместе с ними готовил пиццу и развозил заказы... Мы хотели делать лучшую пиццу в городе. Доставлять ее так быстро, как никто. Создать такой сервис, какого люди в Сыктывкаре еще не встречали. И у нас, кажется, получилось.

Прошло почти пятнадцать лет, и пиццерия в подвале превратилась в уважаемую серьезную компанию. Наши продажи в 2024 году достигли одного миллиарда долларов. Это число до сих пор не укладывается у меня в голове. И теперь мы уже открываем не только пиццерии, но и кофейни «Дринкит», которые

меняют представления людей о том, как может выглядеть современное городское кафе.

Многие скептики не верили, что у нас что-нибудь получится. Но история «Додо» доказывает: в этом мире никогда ничто не решено и не поделено окончательно. Можно реализовать даже самые смелые мечты, если очень захотеть и приложить к этому максимум усилий.

Можно, например, с нуля, без связей и капитала, начать в маленьком городе и построить большой бизнес на принципах открытости, служения клиентам и партнерства с сотрудниками, франчайзи и инвесторами.

Как вы увидите, читая историю «Додо», — сделать это совсем непросто. Это путь, который требует упорства, смелости, труда. Но в этом нет ничего невозможного, и, я надеюсь, наш пример вас вдохновит. Вдохновит мечтать, пробовать, бороться, ничего не бояться и никогда не опускать руки.

Счастливы ли я оттого, что наши продажи достигли миллиарда? Честно говоря, меня делает счастливым другое.

Как-то вечером я возвращался на машине из леса и заехал за кофе и пиццей в пиццерию в Подольске — небольшом подмосковном городе. Это было воскресенье. Полный зал, много заказов. Чисто, светло, уютно. Ни пицца, ни кофе не разочаровали, а после дня на природе так и вовсе показались божественными.

Меня узнал кассир. Когда я уже собрался уходить, он подошел и сказал: «Я работал во многих местах в России, но только здесь, в “Додо”, мне нравится по-настоящему. Я люблю свою работу». Сложно описать, что я почувствовал в этот момент. Слышать такие слова — вот это настоящая награда.

Бизнес-книги часто представляют предпринимателей как героев-одиночек, благодаря которым из ничего рождается что-то большое и величественное. Но история «Додо» была бы невозможна без энтузиазма и самоотдачи огромного количества людей. Без сотрудников, предпринимателей-франчайзи, менеджеров, пиццамейкеров, курьеров и многих других.

Мне посчастливилось положить начало целому движению, привлечь и вдохновить равнодушных людей, но я бы никогда не создал «Додо» в одиночку.

И теперь я искренне радуюсь, когда переступаю порог нашего ресторана и по-прежнему встречаю таких же равнодушных людей, каким были мы, сотрудники первой «Додо Пиццы» на Первомайской. Когда я вижу людей, которые делают свою работу не ради галочки. Для которых ценности открытости, созидания и постоянного совершенствования — не пустые слова.

Видеть, как благодаря таким людям компания продолжает менять к лучшему жизнь людей по всему миру, в России и Казахстане, во Вьетнаме и Нигерии, в Индонезии и Арабских Эмиратах, в Таджикистане и Турции, — вот это настоящее счастье.

## Предисловие автора

Осенью 2006 года в рунете появился блог под названием «Сила ума». Его вел житель города Сыктывкара Федор Овчинников — молодой человек с историческим образованием. К своим 25 годам он успел попробовать научную карьеру и работу наемным менеджером в рекламе и маркетинге. В науке он не задержался, быстро поняв, что старшие научные сотрудники никогда не пропустят вперед младших. Зато научился находить смысл и удовольствие в рутине, когда месяцами раскапываешь древние курганы, а потом описываешь находки. В рекламе простора было больше. Но всегда недостаточно. Федор работал в рекламном агентстве своей мамы, потом возглавлял отдел маркетинга строительного гипермаркета. Он понял, как работает реклама и ретейл. Только вот его фантазия, амбиции, жажда провокаций каждый раз ограничивались волей начальника или заказчика. Федор много читал и мечтал о чем-то большем.

Хорошие книги было сложно найти в Сыктывкаре. Так родилась идея: открыть в этом северном городе с двумя Ы в названии книжный магазин. А там, может, и целую сеть. Федор верил в силу ума. Так — «Сила ума» — он и назвал свой магазин. И свой блог, который он завел, чтобы привлечь к магазину внимание. Сбережений у него накопилось пятьдесят четыре тысячи рублей. Еще сто семнадцать тысяч он занял у родных, еще четыреста тысяч — потребительский кредит в банке под семнадцать процентов годовых. Этого хватило на открытие скромного магазина на шестом этаже торгового центра.

«Мне нравится, когда ты не знаешь, что будет через месяц», — писал он за месяц до его открытия. А еще рассказывал про ощущение: как будто перед прыжком с парашютом, когда стоишь

у люка самолета и набираешься смелости прыгнуть. Федор уволился со своей работы — это и стало прыжком. А что дальше? «Парашют еще не раскрылся», — написал он в блоге.

Новые посты появлялись чуть ли не каждый день. Они удивляли тогда еще немногочисленную аудиторию своей откровенностью, которая, казалось, граничила с наивностью. Человек берет и рассказывает, сколько у него денег, на что он их тратит, какая у него выручка. Советуется с аудиторией, куда поставить шкаф и какие книги закупать. Станный человек. Кто в здравом уме раскрывает всю подноготную своего бизнеса?

Федора не смущали ироничные комментарии. Он понимал: чтобы блог привлек внимание, он должен быть действительно откровенным, бескомпромиссным. Поэтому молодой предприниматель продолжал писать о своих успехах и неудачах. Оставался странным: открытым, мечтающим, провокационным.

А бизнес развивался. Федор искал партнеров, брал новые кредиты, экспериментировал, кропотливо выстраивал рутинные процессы — с усердием археолога, который каталогизирует древние черепки. Его магазинчик превратился в сеть, раскинувшуюся на несколько городов. Он начал продавать канцелярские товары и поставлять офисную бумагу сыктывкарским компаниям, ведь довольно скоро Федор понял, что просто на книжках сколько-нибудь значительное дело не построишь.

«Сила ума» стал одним из первых, а может, и вовсе первым настоящим предпринимательским блогом на русском языке. Он привлек внимание многих журналистов. И вот в 2011 году про энергичного мечтателя из Сыктывкара уже написали книгу «И ботаники делают бизнес», вошедшую в число самых продаваемых бизнес-книг года.

Книга завершалась вроде бы невесело. Федор спешил и сильно расплылся. Набрал долгов. Взял в партнеры людей, которые не разделяли его ценностей, и в конечном счете понял, что лучше читать книги, чем торговать ими. Продал свою долю

за бесценок — и еще остался должен. Но это был совсем не конец. Все только начиналось.

Герой книги разочаровался в книжном бизнесе, но не в предпринимательстве. Он только почувствовал его вкус. «Обычная жизнь закончилась. Ее больше нет», — писал он в своем блоге, когда задумал стать предпринимателем. И действительно, в его судьбе и в истории будущей компании Федора Овчинникова — «Додо Пицца» — все вышло совсем не обычно.