



"И ботаники делают бизнес"

Читайте больше **БЕСПЛАТНОЙ** литературы
в онлайн-библиотеке
mir-knigi.org

Максим Котин

Ботаники делают бизнес. Год спустя

История создателя сети «Додо пицца» Федора Овчинникова: от провала до миллиона

AAAAAAAAAAAAAA, ты настоящий!!! Я-то думал, книжка художественная, а ты на самом деле есть, абалдеть.

Комментарий в блоге Федора

Путешествие из Москвы в Сыктывкар

«Жаль, что я не живу в Сыктывкаре», – подумал Алексей Мельников, закрыв книгу. Он купил ее в книжном на станции Пушкинская. Начал читать в метро по пути домой. И не смог остановиться, пока спустя семь часов не дочитал до конца.

Обычно книги пишут про миллионеров, звезд и политиков, а эта рассказывала реальную историю побед и поражений простого сыктывкарского предпринимателя Федора Овчинникова. А про поражения и победы Алексей и сам знал не понаслышке.

Когда несколько лет назад родители хотели подарить ему автомобиль, он отказался и попросил дать деньги, потому что уже давно мечтал начать свое дело.

Он продавал необычные гаджеты и мобильные телефоны. Запускал интернет-магазин восточных сувениров и налаживал распространение «говорящих цветов». Кормил кашей продавцов на Горбушке и даже думал построить федеральную сеть интим-салонов.

Ничего не получилось. А вот у героя книги Федора Овчинникова что-то получилось. Хотя родители никогда не предлагали ему подарить автомобиль, а жил он в городе с двумя Ы в названии.

Изобретательный провинциальный предприниматель без связей и экономического образования каким-то чудом за пару лет построил крупную региональную сеть книжных магазинов. Он при этом вел блог, в котором каждый месяц публиковал выручку и прибыль. Заявлял, что за все время не заплатил ни одной взятки. И называл себя «настырным идеалистом», хотя автор книги посчитал, что ему больше подходит эпитет «ботаник».

Как и Алексей, Федор Овчинников в результате остался ни с чем. Из-за допущенных просчетов и рокового стечения обстоятельств ботаник вынужден был в итоге продать бизнес за бесценок. Но в отличие от Алексея, он не сдался и начал все заново, по-прежнему веруя в то, что даже в наши дни, когда все вроде бы поделено, можно добиться успеха без связей, взяток и стартового капитала, о чем и говорил всем и каждому с самого начала.

«Жаль, что я не живу в Сыктывкаре», – думал Алексей Мельников. И решился на невозможное.

Чтобы сделать карьеру и заработать денег, все нормальные люди едут из провинции в Москву. Мельников двинулся в противоположном направлении. Под впечатлением книги он написал Федору письмо, поговорил с ним по скайпу, заперевшись на кухне от родственников, и вскоре уже сидел в стареньком «Боинге», который летел в Сыктывкар.

Для Алексея Мельникова, как и для многих других людей, Федор Овчинников стал символом

нового поколения предпринимателей-интеллигентов, пришедшего на смену приватизаторам и авантюристам недавнего прошлого. Известный коммерсант, уже отошедший от дел Евгений Чичваркин назвал его «самородком». Солидный банкир и телеведущий Олег Тиньков пригласил на свое шоу о бизнесменах, где прежде выступал даже прославленный Ричард Брэнсон. Книгу про удачу и поражения Федора Овчинникова прочитало больше десяти тысяч человек, а за новыми успехами через его личный блог следило семьдесят тысяч читателей.

Для Алексея Федор был настоящей знаменитостью, и Мельников сидел в «Боинге» потому, что верил: встреча с таким человеком может полностью изменить жизнь.

Прочитал сегодня книгу на iPad. Куплю сестре и маме, они тоже как и я, замучались со всех сторон слышать, как в России, плохо, бюрократия, надо отсюда валить и т. д (Комментарий в блоге Федора)

Сказка для предпринимателя

Перечитал ночью еще раз. Ох**енная книга. Очень затягивает (Комментарий в блоге Федора)

Знаменитость сама встретила Алексея в аэропорту на невзрачном сером автомобиле. Отвезла в тесный подвал в центре города. И выделила телефон и компьютер, чтобы новобранец смог найти себе жилье.

«Большая мексиканская, – кричали за спиной Алексея, пока он просматривал объявления. – Большая мексиканская, принято!» Подвал этот был переоборудован в кухню, и тут вовсю кипела работа, трещали телефоны, шумела вода, хлопали дверцы холодильников, стрекотали докеры, шипели салями и пузырилась в печке моцарелла. Композицию дополняла музыка, стучащая за стеной – в соседнем помещении работала школа танцев (Алексею рассказали, что иногда, если повезет, можно в окошко с улицы подглядеть уроки стриптиза).

В финале книге литературный герой Федор Овчинников мечтал открыть пиццерию. В реальности живой человек Федор Овчинников открыл. И уже грозился задать жару мировым лидерам доставки пиццы, таким как Papa John's и Domino's. Мельников бросил все и приехал в Сыктывкар, чтобы в этом поучаствовать.

Когда он говорил столичным знакомым, что оставляет не самую плохую на свете работу продавца-консультанта в московском салоне сотовой связи, чтобы переехать в какой-то никому не ведомый Сыктывкар и работать простым пиццмейкером в стартапе какого-то чудика, сверстники обычно просто ржали. С пониманием относились только те немногие, кто осознавал, что Алексей Мельников не мечтал быть продавцом-консультантом.

Он не обманулся. Первые дни в Сыктывкаре идиотская улыбка не сходила с его лица. Так ему понравилась эта его новая жизнь. Ему приглянулся этот город с улицами из покосившихся деревянных двухэтажек. Люди здесь казались ему открытыми, не испорченными соблазнами большого города. В отличие от столичных знакомых Алексея новые коллеги и друзья были искренне увлечены своим делом. Энергия, упорство и смелость Федора поражали. Не пугало даже то, что Алексею пришлось начинать с самых азов и зарабатывать вдвое меньше, чем прежде. Наоборот, после московской иллюзорности бытия работа руками, возможность из кучки ингредиентов создать нужный людям продукт приносила неподдельную радость.

Мельников вспоминает, что в Сыктывкаре ему поначалу казалось, будто он попал в сказку. Или прямоком в историю успеха какого-то легендарного бизнесмена, вроде Ричарда Брэнсона, придумавшего Virgin, или Рэя Крока, который создал «МакДоналдс». Прилетев сюда, взамен однообразным московским будням он обретал увлекательное сегодня и еще более волнующее завтра. Местная газета даже написала заметку про самого Мельникова.

Спустя три месяца Алексей подал заявление об увольнении. Он стал скучать по своей прежней жизни. Ему поднадоел этот унылый в общем-то город. Но прежде всего он разочаровался в главном – в инновационном предпринимателе Федоре Овчинникове.

Последние недели перед отъездом они общались не часто. Федор уехал в Киев выступать на очередном семинаре, и поэтому Алексей даже сообщил о своем грядущем увольнении таким же способом, каким устраивался на работу – по электронной почте. В день отъезда, однако, предприниматель позвонил и предложил подбросить до аэропорта. По дороге спросил: почему решил вернуться в Москву?

«Я думал, ты Рэй Крок, – ответил Алексей. – А ты не Рэй Крок».

В глаза людей я стал «успешным предпринимателем». Те, кто видит меня первый раз, ждут ярких атрибутов и удивляются, что я сам работаю на кухне, и падают в шок от слов, что мою посуду вместе с персоналом. Вчера мне сказали: зачем ты «паришься», ведь можно нанять управляющего? Я даже не стал тратить время на ответ. (Блог Федора)

Обыкновенный человек

«Леша думал, что Федор Овчинников – это какой-то мегачеловек, а оказалось, это совершенно обыкновенный человек», – говорит Федор Овчинников.

Мы сидим на школьной скамейке. Ждем, когда закончится урок дошкольной подготовки, чтобы отправиться в центр творчества, где у Федора сегодня по расписанию еще танцы и хоровое пение. Кому он Рэй Крок, а кому папа.

Правда, мир теперь так устроен, что человек способен мгновенно менять роли. Пока дочь на занятиях, Федор успевает не только поговорить со мной, но и решить проблемы перевода застрявших на счету денег, ответить на сообщения в твиттере и проверить дневную выручку пиццерии через мобильный веб-браузер в своем айфоне.

Когда обыкновенный человек Федор Овчинников продал свою сеть книжных магазинов «Книга за книгой» и вернул долги, у него оставалось всего четыреста тысяч рублей. По странному стечению обстоятельств, ровно столько же, сколько было у него на руках за четыре года до этого, когда он только начинал свою предпринимательскую одиссею.

Правда, тогда это были кредитные деньги, а теперь свои, но после всех жертв и борьбы на пределе результат оказался совсем не таким, на какой рассчитывал изобретательный и трудолюбивый предприниматель, начитавшийся книжек про легендарных коммерсантов.

Его «история неуспеха», описанная в книге «И ботаники делают бизнес», сделала из него знаменитость. Даже официанты в столичной «Шоколаднице» его узнавали. И это тоже был своего рода победа, хоть и весьма неоднозначная.

Ведь в предпринимательском мифе нет места для неуспеха. Когда Федора приглашали куда-

нибуть выступить с докладом, его почему-то представляли публике как успешного бизнесмена. Хотя от любого другого в зале его по большому счету отличал только ценный, но противоречивый опыт ошибок и неудач.

Федор Овчинников получил успех авансом. И оказался в непростой ситуации. Известность открывала перед ним волнующие возможности. Но чтобы ими воспользоваться, требовалось начать все с чистого листа. А запускать новый бизнес на глазах у праздной публики – все равно что, едва получив права, парковать автомобиль на тесной, но бойкой улице, собрав за собой длинную очередь благодарных зрителей.

«Когда у вас есть в голове большие планы и цели, лучше не говорить о них всем подряд. Ведь может так сложиться, что у вас ничего не получится. Но мне уже поздно так думать», – написал Федор в блоге sila-uma.ru.

Четыре года назад Федор Овчинников завел этот блог и стал честно и без прикрас описывать свой предпринимательский эксперимент, публикуя выручку и рассказывая о просчетах. Но тогда он был первоклассник, который имел право на ошибку. Второй ошибки ему не простят. Еще одна история неуспеха? Пожалуй, это слишком.

Книга сильная. У меня был собственный бизнес-опыт несколько лет назад – который тоже завершился... выходом из бизнеса. Я бы наверное не смог настолько откровенно об этом рассказать даже сейчас, когда всё уже в прошлом... Надо быть очень сильным духом для такого рассказа. (Комментарий в блоге Федора)

Многообещающий подвал

Мне нужен бизнес, который можно начать с моими стартовыми возможностями. Финансовых возможностей не много. Главный ресурс – мозг. (Блог Федора)

Федор взялся за новое дело с завидной решимостью. Он задумал построить сеть доставки пиццы. Предприниматель давно мечтал о фастфуде – этот рынок манил перспективами. В 2009 году исследовательское агентство «Бизнес Аналитика» оценивало его в сорок пять миллиардов рублей, притом что в начале двухтысячных цифра едва превышала десять. Предприимчивому человеку было где развернуться – даже в Москве доля сетевого фастфуда не доходила до половины, а в регионах не превышала и трети (причем в некоторых из них, например на Дальнем Востоке, и вовсе держалась лишь на уровне пяти процентов). Дешевая еда – это вечная ценность, в кризис на всем ресторанном рынке только компании на рынке фастфуда не потеряли свою выручку.

Но для сети с традиционными ресторанами быстрого питания требовались большие деньги на открытие точек в проходных местах. Доставка позволяла начать игру с небольшим капиталом, но при этом куш сулила столь же крупный. В 2010 году выручка одного из лидеров мирового рынка, американской сети Papa John's, превысила миллиард долларов. При этом на Россию приходилось всего семнадцать пиццерий «папочки Джона» из более чем трех тысяч. Национальных сетей доставки пиццы в России не было вовсе. И если в столице еще работали сильные компании, то в провинции рынок дремал.

Федор задумал его разбудить. Но он не знал о пиццах и фастфуде ровным счетом ничего, да и готовил-то не очень. Чтобы избежать провала, требовались экстраординарные меры. Поэтому

он отправился в Петербург и под видом бывшего учителя истории из деревни (он ведь закончил истфак) устроился разнорабочим в известные компании, такие как Papa John's, McDonald's, Sbarro и «Теремок», чтобы изучить кухню фастфудов изнутри. Днем бывший генеральный директор жарил картошку, мыл полы, выпекал пиццу. Вечерами заносил в блокнот расположение оборудования, анализировал менеджмент и разбирал сделанные тайком фотографии. Вернувшись в Сыктывкар, автор блога «Сила ума» арендовал неприметный подвал в центре города и начал готовиться к открытию своей «Додо пиццы».

Стал искать поставщиков. Заказал в Москве оборудование. Обучил первых сотрудников выпекать пиццу. Вместе с ними вывел рецепт фирменного теста, изучив все, что удалось найти о тесте в интернете. Сам развозил первые пиццы. И в то же время мотался в Москву и другие города на презентации книги, успевая на ходу читать отзывы на новый бестселлер, в котором рассказывалась история его «неуспеха».

«Искренне желаю, чтобы новый бизнес с пиццей закончился не так плачевно!» – писали сочувствующие у него в блоге. «Думаю, в этот раз вы обосретесь даже быстрее», – пророчили знатоки, не ленись при этом вставлять букву ё в соответствующее слово.

И вот прошел год. Не так уж и много, если вдуматься. Во всяком случае, оглядываясь назад, лично я даже не могу толком сказать, на что ушли эти триста шестьдесят пять дней моей неповторимой жизни. Ведь даже если у вас имеются кое-какие сбережения и есть возможность делать, что задумано, изо дня в день ведь приходится мыть башку, водить ребенка на занятия, платить по счетам, менять перегоревшие лампочки, посещать спортзал, вкусно обедать, чинить машину, отвечать на почту, звонить родителям, болеть и лечиться, покупать подарки, смотреть кино, перечитывать классику, следить за событиями в мире, строить планы на будущее, так жизнь и проходит. У обыкновенного человека Федора Овчинникова не так.

Весь этот год в соревнованиях с собственным успехом, изрядно опередившим его на старте, Федор уверенно сокращал дистанцию. Последний раз, когда мы виделись, он расхаживал по пустой пиццерии. Рассуждая о мировых перспективах на рынке доставки пиццы, сам подтирал лужу на полу после протечки, поскольку был единственным сотрудником собственной компании. Теперь в подвале не протолкнуться от поваров и менеджеров, а с парковки перед пиццерией то и дело стартуют машины курьеров, которые развозят по городу по несколько сотен горяченьких пицц ежедневно. Пустовавший прежде подвал ожил.

Когда Федор начинал, «Додо пицца» продавала на восемь тысяч рублей в день, теперь на шестьдесят. Месячная выручка меньше чем за год выросла с трехсот шестидесяти тысяч в пять раз и поднялась до двух миллионов.

В казахских тенге это 8 736 840, это реально большая сумма, поздравляю Федор! (Комментарий в блоге Федора)

Как и у любого нормального бизнесмена, у Федора Овчинникова имелся бизнес-план. В соответствии с ним, пиццерия должна была приносить шестьсот-семьсот тысяч в месяц. Причем партнер, который вместе с Федором вкладывал деньги в стартап, не верил даже в такие цифры, которые казались ему слишком амбициозными. Семьсот в месяц на какой-то пицце в городе с двумя Ы, где уже и так больше двадцати пиццерий на двести сорок тысяч небогатых жителей? Нереально. «Каждый месяц разом за разом мне казалось: мы здорово выросли, – говорит Федор, улыбаясь. – А потом мы снова росли».

Мой товарищ сказал: «Если ты напишешь выручку, все в Сыктывкаре бросятся доставлять пиццу». (Блог Федора)

Чтобы получше объяснить, как много это, два миллиона в месяц, Федор приводит в пример свой прошлый опыт. В книжном бизнесе два миллиона приносил флагманский книжный магазин на улице Чернова, открытый от безысходности в разгар кризиса и ставший в свое время предпринимательским шедевром Федора Овчинникова. Но то был большой магазин на шестьсот квадратных метров, а не маленький цех на шестьдесят. Кроме того, чтобы его открыть, пришлось добыть книг и канцтоваров на десять миллионов рублей, а в пиццерии месячные вложения в запасы ограничивались едва ли двустами тысяч. Наконец, рентабельность книжного бизнеса болталась в лучшем случае в районе трех-пяти процентов, а пиццерия давала тридцать.

Федор говорит, что в прошлой жизни, когда он занимался книгами, у него было ощущение, будто он ворочает камни. Какие ощущения теперь? «Теперь мне кажется, я нашел золотую жилу», – улыбается он.

Книги покупали только умники, а пиццу заказывает и бизнесмен, и студент, и офисный клерк. Человек не готов тратить на книгу пятьсот рублей, а на пиццу легко, еще и за колу доплатит. При этом пицца – как кофе, высокомаржинальный продукт, что позволяет предоставлять клиентам хороший сервис и выигрывать у более нерасторопных соперников, тем более что в регионах конкуренция в фастфуде вяла и потребитель счастлив, даже когда его просто хорошо обслуживают. «Когда курьер называет клиента по имени, это производит магический эффект, – говорит Федор. – Люди чуть ли за стол чай пить не пытаются усадить».

Чтобы радоваться его успехам, надо при этом обладать известной восторженностью и развитым абстрактным мышлением, которого, может быть, не хватило Алексею Мельникову. Цифры впечатляют, но пока «Додо пицца» – это лишь многообещающий подвал. Все еще может пойти не так. Успех изменчив, как сон, и своенравен, как кошка. И Федору Овчинникову это известно как никому другому.

Часто важно не то, чем ты занимаешься, а то, чем ты не занимаешься. Я это осознал на своих ошибках. (Блог Федора)

Посудина без капитана

Главной достопримечательностью флагманского магазина «Книга за книгой» является урна перед входом. Она выглядит так, словно ее столь давно не опустошали, что там в результате зародилась жизнь и однажды ночью кто-то выбрался наконец наружу, разбросав вокруг пустые пивные бутылки, бесплатные газеты и рваные полиэтиленовые пакеты из магазина экономичных продуктов.

В свое время магазин, перед которым стоит эта урна, был самым большим в Сыктывкаре медиамаркетом. В разгар финансового кризиса он спас своего создателя от банкротства. Именно этот магазин приносил два миллиона в месяц. Теперь тут за пыльным стеклом опустевшие стены и объявление об аренде на стекле.

В истории любого бизнеса уход лидера – сложная тема. Когда человек покидает компанию и она погибает, как к этому относиться? Он настолько хорош, что только на его могучих плечах все и держалось? Или он настолько плох, что так и не смог построить посудину, способную

плыть без своего создателя?

Впрочем, «Книга за книгой» еще не потонула (некоторые магазины сети пока работают), но судно уже накренилось и вот-вот зачерпнет воду. Осенью 2011 года Федор Овчинников завершил сделку по продаже своей доли в книжно-канцелярской компании заклятым конкурентам – фирме «Ликор». Хозяин «Ликора» Константин Румянцев казался ему толковым управленцем. Федор продавал бизнес против своей воли и утешал себя тем, что передает дело своей жизни в надежные руки, и его детище ждет счастливая судьба. А Константина Румянцева судьба детища Федора Овчинникова интересовала в последнюю очередь – он решил просто перепродать актив, и начал искать покупателя на «Книгу за книгу» еще до того, как на документах появились подписи.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, купив полную легальную версию на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.

[Купить полную версию книги](#)