«Не представлял себя инвестором в бизнес, связанный с миром искусства»

Михаил ТАМАЕВ,
исполнительный директор,
«ВТБ Капитал»

12 лет назад инвестиционный банкир Михаил Тамаев познакомился с выпускницей ГИТИСа Ксенией Белой, а в 2009 году он решил вложить первый миллион рублей в любимый проект любимой жены — хореографическую студию. Так небольшой танцевальный кружок превратился в семейный бизнес, которым супруги занимаются вместе до сих пор: Ксения дирижирует творческим процессом, а Михаил в свободное от инвестиционно-банковской карьеры в «ВТБ Капитале» время успевает следить за тем, чтобы студия балета показывала неплохие бизнес-результаты.

Специальность «балетмейстер»

На заре своей карьеры я не мог представить себя инвестирующим в бизнес, целиком связанный с миром искусства, в частности с балетом или хореографией. Все началось со знакомства в 2005 году с моей будущей супругой, Ксенией Белой, которая только закончила ГИТИС по специальности «балетмейстер» и в свободное время вела кружок хореографии в общеобразовательной школе. Несколько лет я наблюдал, как Ксения с энтузиазмом продолжает все больше времени посвящать кружку, учеников становилось все больше: когда она только начинала работать в студии, их было всего восемь, а через пять лет работы на базе школы в ее коллективе занималось уже более 80 детей.

И на определенном этапе мы решили, что пора выходить на новый уровень с точки зрения позиционирования хореографической студии. В тот момент я и подключился к этому бизнесу...

Семейный бизнес

В 2009 году, когда студия ушла с базы общеобразовательной школы, где не нужно было платить ежемесячную аренду, мы чудом смогли снять помещение буквально на той же улице за небольшие в то время деньги, которые, правда, все равно были больше оборота студии. Это были первые структурированные инвестиции в бизнес, которые за первый год составили 1 млн руб. Эти деньги позволили, по сути, организовать работу студии с чистого листа как самостоятельной бизнес-единицы.

Ксения пригласила к сотрудничеству профессиональных педагогов по классическому танцу, современной хореографии и актерскому мастерству. Сейчас у нас два адреса в центре Москвы, семь просторных и красивых балетных залов и более 600 детей, которые регулярно занимаются в студии. Наши выпускники ежегодно поступают в МГАХ (Академия хореографии при Большом театре), ГИТИС, по актерскому направлению — в Школу-студию МХАТ и другие ВУЗы. Кстати, недавно в студии появились классы и для взрослых, таких «учеников» все больше, причем это не только мамы детей, которые уже занимаются в студии.

На детях не экономят

В России спрос на услуги, связанные с занятиями для детей, очень стабилен, независимо от экономического цикла и ситуации в экономике. Он лишь незначительно падает в сложные времена, поскольку последнее, на чем привыкли экономить родители, это развитие или обучение детей. В то же время рынок услуг детской хореографии сделал очень большой рывок за последние несколько лет и

стал, во-первых, весьма насыщенным, во-вторых, более профессиональным. Кроме того, потребитель становится все более разборчивым и требовательным: родители (хотя и далеко не все) начинают все больше разбираться в качестве тех услуг, которые предлагают для их детей.

В России спрос на услуги, связанные с занятиями для детей, очень стабилен, независимо от экономического цикла и ситуации в экономике

Танцуют все

Рынок в Москве особенно конкурентный, причем это чувствуется с каждым годом все больше. Посмотрите, сколько хореографических школ, студий балета работают одновременно даже в вашем районе или попробуйте сделать соответствующий поиск в интернете. Несмотря на то что хореографическая студия Ксении Белой постоянно входит в топ-3 самых известных студий в Москве, мы внимательно следим за конкурентами и их развитием. Важно, что немногие студии в Москве, кроме нас, работают с детьми от двух лет. Ксения была первой, кто разработал методику для такого нежного возраста, начав обучать нашу двухлетнюю дочь Еву.

Искусство самовыражения

Самым большим открытием для меня стало то, что этот бизнес очень сильно завязан на художественную составляющую и его крайне сложно масштабировать, не потеряв при этом качество или художественную компоненту. Если я смотрю на хореографическую студию как на определенный бизнес-процесс и соответствующим образом участвую в его администрировании, то для моей супруги это в первую очередь творчество и искусство самовыражения через танец, которое она стремится развивать в детях. Для нее это возможность влиять на становление и формирование грации, осанки, пластики у детей. Это возможность дважды в год устраивать красивые праздники и открытые уроки в студии, на которых родители могут оценить проделанное за полгода, это ежегодный яркий отчетный концерт студии.

Мы с самого начала решили развиваться, не опуская планку, но с ростом количества учеников, студий, залов и вовлеченных педагогов делать это становится значительно сложнее. Именно Ксения уделяет много сил и энергии тому, чтобы уровень школы оставался на прежнем высоком уровне.

Больше, чем инвестор

Мне как человеку из финансов очень непросто погружаться в мир искусства. Особенно потому, что мы с супругой зачастую смотрим на один и тот же бизнес-процесс с разных позиций, по-разному расставляя приоритеты, даже если имеем в виду один и тот же результат.

Одна из самых больших сложностей для меня — найти в своем загруженном графике необходимое время для этого проекта. Есть много процессов, связанных с администрированием и финансами, в которые я погружен, и которые, несмотря на мои попытки делегировать, все равно требуют моего значительного участия. Вынужден признать, что моя роль в данном проекте несколько больше, чем финансовый инвестор.

Мой юридический опыт, бизнес-background и опыт работы в IB накладывают отпечаток и, безусловно, помогают заниматься этим проектом. Но, к сожалению или к счастью, специфика этого бизнеса и творческих людей, которые в нем задействованы, часто заставляет меня отказаться от сухого и прагматичного подхода, которого мы обычно придерживаемся в IB-сделках.

Качественный рост

Мы в постоянном развитии, и это выгодно отличает нас от многих других хореографических школ. Мы много сил и материальных средств вкладываем в сами студии и помещения, в которых работаем. С учетом небольшой маржинальности бизнеса это сильно влияет на бизнес-показатели.

Нам постоянно поступают предложения об открытии студий по новым адресам, показывают помещения, но Ксения очень щепетильно подходит к этому вопросу. Наша стратегия направлена не на создание большого количества филиалов, а на качественный рост уже функционирующих студий. Сейчас мы также активно занимаемся введением новых дисциплин для взрослых.

Я разделяю позицию, что интересы и инвестиции должны быть диверсифицированы, поэтому смотрю на другие бизнесы и делаю иные инвестиции. Но студия остается главным и любимым проектом вне основной деятельности, в том числе потому, что я занимаюсь этим делом в сотрудничестве с любимой супругой.

Фото предоставлены хореографической студией Ксении Белой