BOND STYLE

Данила ИОНОВ,
экс-финансист, владелец ателье
и бара Dictatura Estetica

«ВО ВСЕХ ПРОЕКТАХ Я ВЫСТУПАЮ ИНВЕСТОРОМ, ЕВАНГЕЛИСТОМ И ИСТЕРИЧКОЙ»

В 2016 году Данила Ионов ушел из московского офиса Bank Of America Merrill Lynch, где возглавлял юридический отдел, и начал свой бизнес. В интервью Cbonds Review он рассказал о том, как, еще будучи финансистом, инвестировал в проект ателье по пошиву рубашек и чего ему это стоило, откуда возникла идея открыть при ателье бар для друзей и что помогло сделать этот проект коммерчески успешным, почему уйти окончательно из мира финансов невозможно, а также о том, какой из своих проектов он считает самым интересным и самым дорогим за последние пять лет.

«ВЫБОР ФИНАНСОВОГО СЕКТОРА БЫЛ РОМАНТИЧЕСКИ-СТИХИЙНЫМ»

Моя карьера юриста сложилась при участии кинофильма «Фирма» (спасибо родителям), управляющего партнера московского офиса White & Case Хью Верье, школы права Ноттингемского университета (спасибо маме — у меня таких денег тогда не было), управляющего партнера «Линии Права» Андрея Новаковского, главы юротдела «Ренессанс Капитала» Константина Орлова и главы юротдела по Европе Bank Of America Merrill Lynch Эндрю Берда. Давно хотел в едином порыве всех поблагодарить.

Выбор финансового сектора был романтически-стихийным. Во-первых, моя уважаемая и любимая мама работала во «Флеминг Фэмили энд Партнерс» и «Атоне» стратегическим аналитиком, это сказалось на количестве новостных каналов, просматриваемых семьей за завтраком, обедом и ужином с закадровыми комментариями о трендах, сделках, астрономических суммах и безумном мире ценных бумаг. Романтика, короче. Все хотят в мир Wall Street. Благодаря маме картинка была сформирована задолго до появления возможностей.

Ну и во-вторых, в 2002 году я был как в фильме «Yes Man» — любые предложения, связанные с ростом вознаграждения и опыта молодого юриста, рассматривались в течение одного дня и предполагали заведомо положительный ответ. Я не долго думал, когда Андрей Новаковский, управляющий партнер «Линии Права», позвал поработать на проекте Мирового Банка по написанию стандартов эмиссии ценных бумаг и положения о раскрытии информации.

И так до 2016 года, когда я покинул пост главы юротдела Bank Of America Merrill Lynch и решил стать предпринимателем.

«ВЫЙТИ ОКОНЧАТЕЛЬНО ИЗ МИРА ФИНАНСОВ НЕВОЗМОЖНО...»

Самое сложное было выдержать первые полгода, когда начали поступать предложения о работе, и это происходило на фоне ежемесячных списаний с карточки зарплаты для сотрудников и прочих расходов по проекту, который только запустился. Тебя периодически посещают мысли о том, что будет, если сейчас не вернешься, о страховках, зарплате, кабинете, водителе и прочих прутиках золотой клетки...

Потом приходит понимание того, что выйти окончательно из мира финансов невозможно — можно просто зайти в него через другую дверь. Рассматривать свои балансы, писать структуру и презентации для инвесторов в твой проект, работать фрилансом для ICO проектов — сейчас есть масса возможностей заниматься бизнесом в реальном секторе, не теряя накопленного опыта работы в финансовой индустрии. Например, открыть нетворкинг-бар для друзей.

КЛИЕНТОМ АТЕЛЬЕ СТАНОВИТСЯ ОДИН ИЗ 20 ГОСТЕЙ БАРА

«Я ВСЕГДА ЛЮБИЛ РУБАШКИ»

В 2009 году я только стал главой юротдела крупного инвестиционного банка и, конечно, никаких других проектов в тот момент всерьез не рассматривал, так как это требует времени и глубокой увлеченности. Поэтому вначале идея открыть свое ателье была чистейшим баловством: Алексей Поляков, мой коллега по Merrill Lynch, замечательный человек, друг и любитель цветных носков, предложил выпускать офисные рубашки со скрытой в рукавах «хулиганкой» — принтами на различные темы, от машин до тяжелой эротики в стиле разных художников. А я всегда любил рубашки. Мне особенно нравились британцы — Hackett, Jack Wills, Paul Smith — со своим талантом совмещать классику и панк в одной вещи.

Мы нашли офис, купили диван (что очень важно!) и ткани, наняли несколько талантливых людей, вложили деньги и использовали связи. В 2009 открыли show room Dictatura Estetica на «Красном Октябре», в 2010 году — корнер в ЦУМе. К тому времени мы имели малюсенький позитивный cash flow и море хейтеров в комментах на публикации о нас в «Ведомостях» и «Снобе». Наш первый бизнес-план был написан чужими руками, производство находилось за рубежом, контроль за проектом мы осуществляли по вечерам и в воскресные дни — в общем, все составляющие первого коммерческого провала налицо. Это был дорогой опыт, за что спасибо профессии. С одной стороны, она помогала покрывать неэффективность дорогого хобби и отсутствие партнера on site, с другой — мешала развить его в успешный бизнес, требуя времени и формируя сознание специалиста.

«АТЕЛЬЕ ПРИНЕСЛО МНЕ ОЩУЩЕНИЕ КОНЕЧНОГО РЕЗУЛЬТАТА...»

Нас с Алексеем было двое, все расходы делили 50 на 50. Сейчас совокупные инвестиции уже и не посчитать, уверен, что не меньше $150 000. Мы ведь вкладывали не только в бизнес и отчетливо понимали это — то было прекрасное веселое время творчества, на которое мы заработали.

Сейчас ателье зарабатывает небольшую прибыль и шьет небольшие коллекции, а также изделия на заказ. Велика вероятность того, что в ближайшее время я начну поиск партнера, заинтересованного в его развитии и готового вкладывать свое время в продажи — в технологию и людей уже перевложено.

Ателье принесло мне то, чего так не хватало в банковской среде — ощущение конечного результата, когда можно ткнуть пальцем и сказать: «Рубашка из моего ателье!». За 20 лет юридической практики ощущения от момента, когда ты говоришь: «Это моя сделка», порядком притупились, да и ценность этого продукта для людей вокруг обычно сводится к классной американской фразе «good job!», которую ты слышишь от клиента и начальника.

«В БИЗНЕСЕ НАДО ДЕЛАТЬ ТОЛЬКО ТО, ЧТО ЯВЛЯЕТСЯ ТВОЕЙ САМОЙ СИЛЬНОЙ СТОРОНОЙ...»

Свой бизнес может дать то, что так сложно получить в большой корпорации — социальную валидацию.

Во всех проектах я выступаю инвестором, евангелистом и истеричкой.

Я считаю, что в партнеры можно брать только тех, кто вложил в проект свое имущество, в том числе интеллектуальное. Вклад в виде собственного труда не работает. Работаешь — бери зарплату и отвечай за качество.

В бизнесе надо делать только то, что является твоей самой сильной стороной. На все остальное надо искать партнера или сотрудников (если вы хорошо разбираетесь в людях). Если все люди для вас одинаково прекрасны или ужасны, надо собрать пул доверенных лиц, которые смогут в вашу пользу оценивать потенциальных партнеров и сотрудников. И там обязательно должны быть женщины (мама, жена, сестра, боевая подруга).

Я люблю людей, гостей, интересное и прекрасное во всех сферах жизни: в искусстве, еде, напитках, путешествиях и даже финансах — в них тоже море эстетики, ее просто надо мешать с остальным, чтобы она не провисла в одиночестве. Я умею договариваться с людьми, создавать атмосферу, делиться новым и просто в нужный момент сказать: «Иди, делай — все получится». Или мне все просто нагло врут, что я это умею.

Еще я страдаю микроменеджментом — это когда ты проверяешь вместо менеджера, как начистили стаканы, какой принтер купили для печати меню и тому подобное. Отсюда моя функция истерички — и она тоже крайне важна, чтобы не было ощущения невовлеченности учредителей в детали.

BOND STYLE

МОСКВА – ЭТО ОЧЕНЬ УЗКИЙ КРУГ БАРНЫХ ПОЧИТАТЕЛЕЙ

«ИДЕЯ ОТКРЫТЬ БАР ПРИ АТЕЛЬЕ БЫЛА АБСОЛЮТНО ЕСТЕСТВЕННА...»

Она не возникла — ее намолили годами встреч друзей в ателье с видом на Москву-реку. Встреч с алкоголем, концертами, медведями и кино. Три года назад мои друзья по регатам предложили открыть вместе бар, напоминающий «Диктатуру Эстетику» по атмосфере. Ровно через день арендодатель предложил мне занять соседнее с ателье помещение. Магия.

Сама по себе идея бара при ателье была абсолютно естественна — «просто баров» в Москве предостаточно. Концепция сформировалась полностью после пройденных мной недельных курсов управления рестораном, потраченных $200 000, появления шеф-повара и шефа бара. Получилось уютнейшее место с качественными коктейлями (мы предпочитаем джин во всех вариациях) и вкусной едой «для друзей» — не закрытое, не speak easy, а именно для гостей, связанных историями, целями, работой, совместными проектами через одно-два рукопожатия.

Надо сказать, ателье от этого сильно не выиграло: гости бара предпочитают покупать в шоу-руме «Диктатуры Эстетики» фирменные аксессуары, готовую одежду, пластинки, книги — подарки, одним словом. Клиентом ателье становится один из 20 гостей бара, и это отдельно запланированные посещения. Заказ пошива делают не между коктейлями и разговором, скорее наоборот, при этом коктейль и сигара являются частью ритуала.

«В МОСКВЕ ВЫЖИВАЕТ ОДИН БАР ИЗ ПЯТИ...»

Выжить бару в столице чрезвычайно сложно. Выживает один из пяти. Москва — это очень узкий круг барных почитателей. По вечерам люди обычно выбирают, куда пойти поесть, а посещение бара чаще привязано к четвергам и пятницам. Столица баров — это Санкт-Петербург.

Жизнь баров полна сюрпризов: то начнут ремонтировать тротуар около твоего заведения, то повар обидится и уйдет с рабочего места в середине дня, то зайдет дядя с бородой и после заказа бокала с пивом обрадует своим допризывным возрастом и компанией друзей с корочками, поджидающих за дверью, когда их пригласят гостеприимные хозяева.

Правда, «Диктатуру Эстетику» обошли стороной катаклизмы, а все остальное — рабочие моменты.

Да, проект бара финансово успешный. При этом надо понимать, что концепция заведения для «друзей друзей» сложно тиражируема. Но есть другие прекрасные идеи для завоевания сердец и желудков наших соотечественников.

«ХОТИТЕ ОТКРЫТЬ СВОЙ БАР И ВЫЖИТЬ?»

Вот формула: партнер+шеф бара+местоположение+концепция+бухгалтер+гостеприимство.

А теперь подробнее. Два партнера (максимум — три) не с последними деньгами, четко расписанными функциями и без алкогольной зависимости. Если партнеры работают в проекте, нужно заранее определить, работают они за зарплату или просто так, и как поступать, если они работают плохо. Это самый важный шаг — как выбор супруга/супруги. Развод часто стоит больше половины.

Найдите грамотного и знакомого вам (видели в другом баре) шефа бара. Ищите лучше — они есть.

Локейшн и еще раз локейшн.

Идея: зачем в выбранном месте нужен ваш бар, и кто все эти люди в баре.

Свой бухгалтер и... любовь к людям или хотя бы к их хорошей порции, а также желание принимать гостей.

Главное, что нужно знать про финансы бара: аренда x 4 = минимальный оборот для выживания. Оборот/30/места = чек на место при оборачиваемости 1. Делим полученное на желаемый (реалистичный) средний чек (например, 2000 руб.) и получаем требуемую оборачиваемость места. Это без прибыли, просто, чтобы спланировать реальную картину.

Прибыль — это от 15% до 25% от оборота при здоровой картине дел.

Надеюсь, все читатели прочтут в начале интервью дисклеймер: «Я — юрист, я ни за что не отвечаю».

ОСНОВНАЯ ЦЕЛЬ НА ДВА ГОДА – СДЕЛАТЬ SKADI НЕОТЪЕМЛЕМЫМ АТРИБУТОМ ОТПУСКА В ГОРАХ, КАК SKIPASS ИЛИ ОЧКИ

«ЭТО САМАЯ БОЛЬШАЯ ИНВЕСТИЦИЯ, СДЕЛАННАЯ МНОЙ ЗА ПОСЛЕДНИЕ ПЯТЬ ЛЕТ...»

Skadi.guide — самый интересный из моих проектов. И это самая большая инвестиция, сделанная мной за последние пять лет. Сейчас это еще и мое место работы в качестве директора по коммуникациям.

Skadi — умный ассистент для катающихся по горным трассам с возможностью голосового гида-навигатора и аудио-играми дополненной реальности. Фактически Skadi служит двум целям: качественно другой уровень катания по трассам и фан.

Идея принадлежала группе моих друзей с консалтинговым прошлым, помешанных, как и я, на вспахивании заснеженных горных склонов.

На мое счастье, когда меня пригласили в проект, уже тысячи людей, в первую очередь за рубежом, сказали: «Хочу!», проголосовав $20 за годовую подписку. Это, конечно, не гарантия будущего успеха, но вопрос о необходимости приложения я решал не в гордом одиночестве.

«МЫ АКТИВНО РАБОТАЕМ НАД ПРОДВИЖЕНИЕМ ПРИЛОЖЕНИЯ В ЕВРОПЕ, АМЕРИКЕ И КИТАЕ»

Бизнес-модель очень проста: основной функционал Skadi бесплатный, приложение можно установить через App Store или Play Market. Голосовое ведение и более захватывающий процесс игр идут в пакете платной годовой подписки.

Продажи осуществляются напрямую, в партнерстве с ведущими туроператорами. Кроме того, постоянно расширяется партнерская сеть для обмена собранных в процессе катания «кристаллов» на разные бонусы с ресторанами, прокатами лыж, производителями горнолыжного оборудования и другими партнерами на всем пути, начиная от этапа «хочу в горы» и до подъемника.

Уникальность Skadi — в технологии. GPS-позиционирование привязано к картам, которые не имеют данных о трехмерном ландшафте. Поэтому они все плоские. Наши разработчики запатентовали технологию создания уникальной трехмерной картографии и с ее использованием создали Skadi. Приложение формирует маршруты для катающихся с учетом длительности спусков, подъемников, средней скорости спуска и так далее.

В основном мы работаем над продвижением приложения в Европе и Америке, а также в Китае, где интерес к горнолыжному спорту сейчас растет. Это люди разных возрастов со средним и высоким уровнем катания, катающиеся раз в год.

В сентябре Skadi стало официальным приложением International Ski Federation (FIS).

Кроме того, мы выиграли конкурс на инвестиционном туристическом форуме ITIF-2017 как лучшее приложение по туризму за 2017 год.

Главными направлениями для нас сейчас являются туристы из Европы и Штатов, где возможность покататься хотя бы раз в год есть у более чем 8 млн человек (по самым робким оценкам). Основная цель на два года — сделать Skadi одним из неотъемлемых атрибутов отпуска в горах, как skipass или очки. Как Яндекс для таксистов!

РАБОТАЯ НА СЕБЯ, НАЧИНАЕШЬ ЧАЩЕ ЗАДУМЫВАТЬСЯ НАД ВОПРОСОМ «ЗАЧЕМ?»

Какие могут быть минусы, если работаешь на себя? Только плюсы при нужном ракурсе рассмотрения. Минусы, плюсы — это очень индивидуальные оценки. Кому-то важно реализовать себя как профессионального потребителя, кому-то важно получить больше власти над другими людьми, кто-то хочет чаще видеть детей, и в каждом случае минусы и плюсы будут меняться местами.

Понятное дело, что при работе на себя в случае коммерческого провала минус будет простым и понятным. Но есть и большой плюс — ты начинаешь чаще задумываться над вопросом «Зачем?». А это, на мой взгляд, самый главный из вопросов.