

Максим Бахматов

ПЯТИЛЕТКА БАХМАТОВА

Книга для тех, кто хочет действовать

Київ
BOOKCHEF
2020

[Купить книгу на сайте kniga.biz.ua >>>](http://kniga.biz.ua)

Содержание

Вступление	5
Глава 1 За стеклом	8
Глава 2 Как слепить пулю из «совковой» глины	90
От редакции Max's Style	162
Глава 3 Играть в долгую	168
Глава 4 Советник	240
Благодарности	318



МОЮ ЖИЗНЬ СЛОЖНО НАЗВАТЬ СКУЧНОЙ И РАЗМЕРЕННОЙ

Каким было мое детство и юность, чем я жил и через что мне пришлось пройти, когда заработал свои первые деньги, как мои родители (да и окружение в целом) повлияли на мое становление — мало кто знает. Но это довольно легко исправить...

[Купить книгу на сайте kniga.biz.ua >>>](http://kniga.biz.ua)



СЕГОДНЯ МНОГИЕ ПИШУТ КНИГИ. У меня это этого недостаточный опыта, я еще не настолько крут. Кому и что в голову рассказывать? Как это воспримут? Нет, ребята, это не обо мне. Книга — это то, что пишется годами. Это «Война и мир», «Град обреченный», «Мертвые души»... Стругацкие, Стивен Кинг, Николай Гоголь, Лев Толстой, Александр Дюма — вот гении пера, это у них — Книги! В моем же случае это, скорее, упорядоченное изложение мыслей.

Это обычная история парня из львовской стандартной панельной девятиэтажки в Сихове, который смог

[Купить книгу на сайте kniga.biz.ua >>>](http://kniga.biz.ua)

самостоятельно чего-то достичь. Благодаря своим усилиям и стремлениям. Без папы-олигарха, без стартового капитала, без махинаций и обмана.

Не нужно иметь за спиной страховку, чтобы достичь чего-то. Надо просто делать то, во что веришь. Я, например, верю в изменения. И в эффективность тоже верю. И в то, что всегда найдется что-то, что можно улучшить. Главное — не останавливаться. Но всегда помнить, для чего именно ты все это делаешь.

Я украинец, хотя и родился в Усть-Камчатске, куда родители поехали зарабатывать свой первый капитал. Те еще стартаперы были!

С капиталом, кстати, так и не сложилось — перестройка 1980–1990-х внесла коррективы в семейные сбережения.

Детство и юность я провел во Львове, а свое становление как взрослого человека, стремящегося чего-то достичь в жизни, начал в Киеве, где и живу более 25 лет. Своим опытом я показал и доказал, что изменения — глобальные, кардинальные, нестандартные, где-то нереальные — возможны! Было бы желание двигаться вперед и понимание — зачем. А также полное отсутствие страха перед новым и неизведанным.

Это рассказ о том, что в Украине возможен успех без олигархов, без связей в государственных структурах, без воровства, хотя банкротств и падений не миновать. В целом — это больше о развитии и успехе. И тут нет ничего сверхъестественного. Просто иди и делай. Не сдавайся ни при каких обстоятельствах! Когда ты не сдаешься и уверенно двигаешься к своей цели, ты становишься сильнее.

ГЛАВА 1

За стеклом

...в которой вы узнаете, как можно жить месяц в витрине и собрать полтора миллиона гривен, инвестировать один календарный месяц и спасти 32 жизни, как продать компанию крупнейшему IT-инвестору и получить взамен полугодовой отпуск, свободный от бизнеса, а также о том, стоит ли получать образование MBA и что из всего этого может получиться.



[Купить книгу на сайте kniga.biz.ua >>>](http://kniga.biz.ua)

КИЕВ. КРЕЩАТИК. Конец октября 2014-го. Год выдался тяжелым для нашей страны. Но столица постепенно возвращалась к своему обычному состоянию шумного мегаполиса. Блеск витрин, огни фонарей и автомобилей, нескончаемый поток пешеходов. Кто-то не спеша прогуливается по Крещатику, а кто-то торопится к метро в надежде поскорее очутиться дома. За всем этим я наблюдаю, сидя в стеклянной витрине, с утра и до ночи, в будни и в выходные, независимо от прогнозов синоптиков, парламентских новостей и биржевых котировок. По велосипедисту на велобайке со сверкающими колесами я уже могу сверять часы — он практически никогда не опаздывает. О, а вот и он! 19:45 (ну, плюс-минус пару минут) — это как раз его время. Его ежедневное появление говорит мне о том, что в завитринном мире все стабильно.

Когда день за днем проводишь за прозрачным стеклом, сидя в витрине магазина у всех на виду, восприятие меняется. Невольно начинаешь обращать внимание на вещи, которые раньше воспринимались как что-то само собой разумеющееся либо вообще не воспринимались. Вечерний велосипедист, утренний латте. Латте, кстати, мне приносит абсолютно незнакомый мужик — ему приятно, а мне вкусно.

Каждый день становится похожим на предыдущий, почти как в «Дне сурка», но не оттого, что ничего не происходит. Наоборот, все идет своим чередом и все быстро меняется. Кроме стеклянной витрины 2x4 метра, в которой временно живу я. В коробке со стеклянными стенами. В моем распоряжении небольшой матрац, стол, компью-



Каждый день



СТАНОВИТСЯ ПОХОЖИМ



на предыдущий, почти как в «Дне сурка»

Купить книгу на сайте kniga.biz.ua >>>

тер и стул. Где-то там, в темной глубине магазина, круглосуточно несет свою службу охранник. А еще у меня есть один месяц, чтобы довести до конца начатое. Отдать свою «частичку сердца».

“Собрать 1 000 000 гривен на операции для 20 детей с врожденным пороком сердца”

Я по собственной воле оказался в своего рода шоу. Ни разу не смешном и не рейтинговом. Так что по телевизору меня точно показывать не будут. Передо мной ответственность за 20 детских жизней. При этом нет пока ни копейки, и никто даже не знает, как это делать правильно, чтобы получить нужный результат. Но важно то, что сам я прекрасно понимаю, для чего я это делаю: почему решил провести месяц в роли «веселой обезьянки», на что согласился, чем готов пожертвовать, и главное — ради чего я все это сейчас делаю. Мне не нужны зрители, не нужна похвала, не нужен растущий рейтинг и еще больше узнаваемости. А уж тем более материальное поощрение. Ну сижу себе за стеклом. Смотрят? Но это же круто! А вот если будут не только смотреть, но и помогут собрать 1 000 000 гривен на операции для 20 детей с врожденным пороком сердца, мое пребывание здесь точно будет ненапряжным. Значит, я все сделал правильно!

Еще полгода назад, сидя в холле харьковского отеля «Чичиков» и готовясь к продаже компании, я и представить не мог, что к концу года буду сидеть в витрине магазина. И думать не о том, как выгодно продать свое IT-детище, а как собрать благотворительный миллион гривен. И это уж точно никак не будет связано с моей предыдущей деятельностью.

ФЕВРАЛЬСКИЕ СОБЫТИЯ 2014-ГО — вообще отдельная история. Это как готовый сценарий для голливудского фильма: с элементами трагикомедии, хитрыми поворотами судьбы и стрельбой.

На момент продажи UGE компании было уже 9 лет. Организовали ее мы вместе с другом детства — Эдиком, придумав название в поезде. UkrGerman Enterprise (UGE) — это, собственно, я, Эдик и наше предприятие. Где Ukr — я, German — Эдик, так как жил и работал он уже в Германии, имея гражданство. Ну а Enterprise — тут и так все ясно. Не скажу, что компания была суперуспешной, но развивалась стабильно, что в бизнесе куда важнее и ценнее. Занимались мы IT-разработками, в основном работая на немецкий рынок — на очень специфический и консервативный, но стабильный. Росли мы медленно, но за 8 лет все же смогли добиться оборота компании в 2 миллиона евро. Можно было и дальше работать по накатанной, но мы оба понимали, что пришло время с ней прощаться.

И ТУТ МЫ С ЭДИКОМ

О том, что пора двигаться дальше, начали задумываться еще в 2010-м. Бизнес высокорентабельный, но чтобы развиваться мощнее и зарабатывать больше, надо и вкладывать много. По-другому в этом бизнесе достичь успеха невозможно.

— Эдик, ну не «летит» наша компания. А должна «лететь»! Мы либо ищем деньги и увеличиваем штат до тысячи человек, — я понимал, что это даст шанс привлечь крупного клиента и увеличить оборот, — либо... ищем покупателя на то, что имеем сейчас. Время пришло.

Решение было принято обоюдно. Продавать так продавать. Но делать это надо правильно, без спешки. И начинать нужно со стратсессии. Их я всегда старался устраивать в красивых местах — чтобы и с пользой для дела, и время провести приятно и в комфорте, компенсируя этим сложные моменты. Ведь мы не шкаф будем продавать — а целую компанию. Поэтому к выбору места тоже подошли серьезно — оно должно быть тихим, спокойным, но шикарным. Так, чтобы соответствовало моменту и нашей ситуации. Особо долго не перебирали, тем более что решили провести стратсессию именно в Германии, поэтому остановились на Schloss Reinhartshausen Kempinski. Пятизвездочный отель с огромным парком на берегу Рейна, виноградниками, картинной галереей. Реальный замок начала XIX века, в котором жила Марианна Нидерландская, принцесса Оранская-Нассау, дочь короля Нидерландов Виллема I. Представьте себе все это королевское величие! Лебеди в пруду плавают, персонал вышколенный, тишина. Благодать. И тут мы с Эдиком. Ну чем не иде-

альная атмосфера для отдыха или планирования продажи компании?

Отдохнули, настроились и принялись за подготовку материала для презентации. Работы невпроворот — придумать стратегию, конструкцию. Все это правильно оформить и завернуть в красивую презентабельную упаковку. Хотя, если откровенно, мы даже не понимали тогда, кому хотим продать нашу компанию. Начали писать план. Получилась крутая и эффектная история почти о холдинге. С собранным контентом предстояло ходить к потенциальным покупателям, показывать свою презентацию и что-то убедительно говорить.

— Максим, эта ерунда не продается, это невозможно!

Ну, приехали... Не очень приятно, что «ерундой» обозвали, так вдобавок еще и «не продается». Ты как в лотерею играешь — вообще не понимаешь, кто ее купит и за сколько. И купит ли вообще?

Решили, что надо искать инвестора. Долго работали, договаривались, обсуждали и пришли к выводу, что пора делать конкретные шаги, а не надеяться, что нас заметят и захотят. Поняли, что интересными мы можем быть тем компаниям, которым нужен выход на немецкий рынок. Я спрогнозировал топ-20 компаний Украины, у которых не было сильного немецкого представительства. Но по факту выяснилось, что у половины компаний его не было вообще. Немецкий рынок — очень специфический и очень богатый. Тем и интересен.

Чтобы наверняка достучаться до потенциальных инвесторов, купил себе аккаунт в LinkedIn. Сервис гарантирует, что написанное сообщение будет точно доставлено