

Максим Бахматов

П'ЯТИРІЧКА БАХМАТОВА

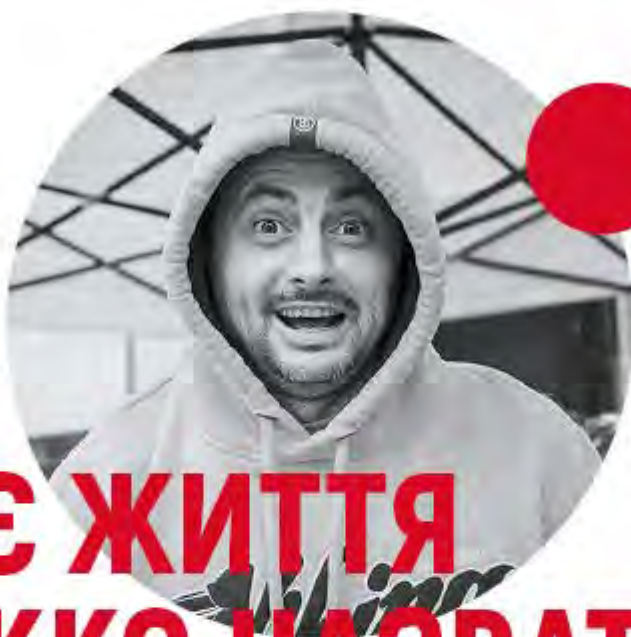
Книга для тих, хто прагне діяти

Київ
BOOKCHEF
2020

[Купити книгу на сайті kniga.biz.ua >>>](http://kniga.biz.ua)

Зміст

Інтро	5
Розділ 1 За склом	8
Розділ 2 Як зліпити кулю із «совкової» глини	90
Від редакції Мах's Style	160
Розділ 3 Гра на перспективу	166
Розділ 4 Радник	238
Подяки	314



МОЄ ЖИТТЯ ВАЖКО НАЗВАТИ НУДНИМ І ВПОРЯДКОВАНИМ

Про те, якими були моє дитинство та юність, як я жив і що мусив пережити, коли заробляв свої перші гроші, як мої батьки (та й оточення загалом) вплинули на моє становлення, мало хто знає. Та це легко виправити...

[Купити книгу на сайті kniga.biz.ua >>>](http://kniga.biz.ua)

СЬОГОДНІ БАГАТО ХТО ПИШЕ КНИЖКИ.

У мене для цього бракує досвіду, та й не такий я вартий. Кому і про що розповідати? Ні, друзяки, це не для мене. Книжки пишуться роками. Це «Війна і мир», «Град приречений», «Мертві душі»... Струтацьві, Стівен Кінг, Микола Гоголь, Лев Толстой, Олександр Дюма – ось генії пера, це у них – Книжки! У мене ж це скоріше впорядкування думок.

Це звичайнісінька історія хлопця з львівської панельної дев'ятиповерхівки на Сихові, який зумів

[Купити книгу на сайті kniga.biz.ua >>>](http://kniga.biz.ua)

охоронець. А ще у мене є місяць, щоб завершити почате. Віддати свою «частинку серця».

**”” Зібрати 1 000 000 гривень
на операції для 20 дітей
із вродженою вадою серця ””**

Я добровільно потрапив у таке собі шоу. Геть не смішне й не рейтингове. Тому по телевізору мене точно не покажуть. Я взяв на себе відповідальність за 20 дитячих життів. Тоді ніхто не знав, як досягти бажаного результату. Та головне, що я чудово розумів, навіщо це роблю: чому наважився побути місяць у ролі «веселої мавпочки», на що мусив наразитися, чим був готовий ризикнути. Я не потребував глядачів, похвали чи рейтингу. А тим паче, матеріальної винагороди. Ну, сиджу собі за склом. Дивляться? Так це ж круто! А якщо не лише дивитимуться, а й допоможуть зібрати 1 000 000 гривень для дітей із вродженою вадою серця, моє перебування тут однозначно буде недаремним. Отже, я все зробив правильно!

Ще півроку тому, сидячи в залі харківського готелю «Чичиков» і готуючись до продажу компанії, я й уявити не міг, що сидітиму у вітрині крамниці. І думатиму не про те, як найвигідніше продати

сам чогось досягти. Без тата-олігарха, без стартового капіталу, без махінацій і брехні.

Не треба мати за спиною страховку, щоб чогось досягти. Варто лише робити те, у що віриш. Наприклад, я вірю в зміни. Вірю також в ефективність. Вірю, що завжди знайдеться щось, що можна поліпшити. Найголовніше — не зупинятися. Утім варто постійно пам'ятати, заради чого ти це все робиш.

Я українець, хоча народився в Усть-Камчатську, куди батьки поїхали заробляти свій перший капітал. Ще ті були стартапери!

До речі, з капіталом так і не склалося: перебудова у 1980–1990 роки внесла свої корективи.

Дитинство і юність я провів у Львові, а у Києві, де й досі живу вже понад 25 років, сформувався як людина, яка прагне чогось досягти. Своїм досвідом я довів, що зміни — глобальні, кардинальні, нестандартні, подекуди нереальні — можливі! Головне — бажання рухатися вперед і розуміння навіщо. А ще — повна відсутність страху перед новим і невідомим.

Це розповідь про те, що успіх в Україні можливий без олігархів, без зв'язків у державних установах, без крадіжок, хоча розчарувань не оминати. Загалом — це більше про розвиток і успіх. І це не є чимось надзвичайним. Просто йди і роби. Не опускай рук за жодних умов. Якщо ти впевнено крокуєш до своєї мети, то стаєш сильнішим.

придумати стратегію, конструкцію. Все це правильно оформити і загорнути в красивий, презентабельний пакунок. Хоча, відверто кажучи, тоді ми навіть не розуміли, кому хочемо продати компанію. Почали писати план. Вийшла достоту крута й ефектна історія про майже холдинг. Планували ходити з цим матеріалом до потенційних покупців, показувати презентацію і про щось розповідати.

— Максиме, ця дурня не продається, це неможливо!

Приїхали, виходьте. Не надто приємно чути, що це «дурня» і до того ж «не продається». Це мовби лотерея: взагалі не розумієш, хто її придбає й за скільки. Та й чи придбає?

Вирішили шукати інвестора. Довго працювали, домовлялися, обговорювали й дійшли висновку, що мусимо діяти якимось конкретніше, а не сподіватися, що нас помітять і захочуть. Ми зрозуміли, що зацікавимо компанії, які хочуть вийти на німецький ринок. Я спрогнозував топ-20 компаній України, які не мали потужного німецького представництва. Виявилося, що половина не мала його взагалі. Німецький ринок доволі специфічний, але дуже багатий. Тому й цікавий.

Щоб вийти на потенційних інвесторів, я придбав акаунт у LinkedIn. Сервіс гарантує, що повідомлення однозначно надійде до адресата і той його прочитає. Перше повідомлення, написане у вересні 2013 року, «полетіло» до CEO SoftServe, який на той час був американцем.



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

І Я З ЕДИКОМ ТУТ

більше, треба і вкладати чимало. Інших способів досягнення успіху в цьому бізнесі немає.

— Едику, ну не «летить» наша компанія. А має «летіти»! Ми або шукаємо гроші та збільшуємо штат до тисячі осіб, — я розумів, що це дасть шанс залучити великого клієнта і збільшити оборот, — або... шукаємо покупця. Час настав.

Рішення ми прийняли обопільно. Якщо продавати, то продавати. Та це треба зробити правильно, без поспіху. А почати слід зі стратсесії. Їх я завжди намагався проводити у красивих місцях, щоб для справи корисно і час минав приємно та комфортно. Все ж не шафу продаватимемо, а компанію. Тому місце обирали ретельно — воно має бути тихим і затишним, але розкішним. Стратсесію вирішили провести у Німеччині, у Schloss Reinhartshausen Kempinski. П'ятизірковий готель із величезним парком на березі Рейну, виноградниками та картинною галереєю. Це справжнісінький замок початку XIX століття, у якому жила Маріанна — нідерландська принцеса Оранж-Нассау, донька короля Нідерландів Віллема I. Уявляєте цю королівську велич?! У ставку плавають лебеді, персонал вишколений, довкола тиша й благодать. І я з Едиком тут. Ну хіба не ідеальна атмосфера для відпочинку або планування продажу компанії?

Відпочили, налаштувалися і взялися до підготовки матеріалу для презентації. Роботи по самі вуха —

своє ІТ-дитя, а як зібрати мільйон гривень. І це геть не буде пов'язано з моєю попередньою діяльністю.

ЛЮТНЕВІ ПОДІЇ 2014-ГО — окрема історія. Наче сценарій для голлівудського фільму — з елементами трагікомедії, хитросплетіннями доль та стріляниною.

Коли ми продавали компанію UGE, їй було понад дев'ять років. Створили ми її разом із другом дитинства — Едиком, придумавши назву в поїзді. UkrGerman Enterprise (UGE) — це, власне, я, Едик і наше підприємство. Де Ukr — я, German — Едик, бо він, маючи громадянство, жив і працював у Німеччині. А з Enterprise все і так зрозуміло. Не казатиму, що компанія була суперуспішною, але розвивалася стабільно. А це в бізнесі куди важливіше і цінніше. Займалися ми ІТ-розробками, працюючи переважно на німецький ринок — достатньо специфічний і консервативний, проте стабільний. Розвивалися ми повільно, але за вісім років усе ж спромоглися досягнути обороту компанії у 2 мільйони євро. Можна було і далі працювати, але ми обидва розуміли, що час попрощатися з компанією.

Про те, що варто рухатися далі, почали замислюватися в далекому 2010-му. Бізнес високорентабельний, але, щоб розвиватися потужніше й заробляти



Кожен день



СТАЄ СХОЖИМ



на попередній, майже як у «Дні бабака»

Купити книгу на сайті kniga.biz.ua >>>

КИЇВ. ХРЕЩАТИК. Кінець жовтня 2014-го. Рік видався складним для нашої країни. Та столиця потихеньку поверталася до звичайного життя галасливого мегаполісу. Полиск вітрин, вогні фар, безлічний потік пішоходів. Хтось неквапно прогулюється Хрещатиком, а хтось поспішає до метро, сподіваючись якнайшвидше дістатися дому. За усім цим я спостерігав, сидячи у скляній вітрині, — з ранку до вечора, у будні й вихідні — незалежно від прогнозу синоптиків, парламентських новин і біржових котирувань. За велосипедистом на байку з лискучими спицями я вже міг звиряти годинник — він майже ніколи не спізнювався. А ось і він! 19:45 (кілька хвилин плюс-мінус) — це його час. Його щоденна поява свідчить, що у світі все без змін.

Коли щодень сидиш у вітрині магазину, сприйняття змінюється. Мимохіть починаєш зауважувати речі, які раніше сприймав як належне або ж узагалі не сприймав. Вечірній велосипедист, ранкове лате. Лате, до речі, мені приносить незнайомий чоловік — йому приємно, а мені смачно.

Кожен день схожий на попередній, майже як у «Дні бабака», але не тому, що нічого не відбувається. Навпаки, все йде як зазвичай і все швидко змінюється. Окрім скляної вітрини 2×4 метри, де я тимчасово живу. У коробці зі скляними стінами. У мене є невеличкий матрац, комп'ютер і стіл. Десь там, у темному кутку крамниці, цілодобово несе службу

РОЗДІЛ 1

За склом

...у якому ви дізнаєтеся, як можна прожити місяць у вітрині й зібрати півтора мільйона гривень, інвестувати один календарний місяць і врятувати 32 життя, як продати компанію одному з найбільших ІТ-інвесторів й одержати піврічну відпустку, а також про те, чи варто здобувати MBA-освіту та що з цього всього вийшло.