

Владимир Горбунов: «Самое большое количество топлива тратится на старте»

- 05 октября 2012



HungryShark пообщался с Владимиром Горбуновым, генеральным директором компании Workle о том, как завоевать доверие инвесторов, какие люди обязательно должны быть в команде и почему ни одна армия не способна противостоять идее, время которой наступило.

В чем заключается идея твоего бизнеса?

Workle работает по модели LAAS: Labor as a Service. То есть человек трудится на рабочем месте прямо в Интернете, а компании-партнеры оплачивают этот труд. Нашей главной целью было построить платформу, которая позволила бы людям найти источник основного или дополнительного дохода, используя в качестве инструмента Интернет.

На workle.ru могут работать все, кому исполнилось 18 лет, в том числе люди с ограниченными возможностями и временно нетрудоспособные. Регистрируясь на сайте, вы выбираете профессию, дистанционно проходите бесплатные обучающие курсы и получаете сертификат, становясь, например, финансовым консультантом. В интернет-офисе вы можете пользоваться теми же инструментами, что и сотрудник обычного банка.

У нас создана система карьерного роста: когда человек регистрируется на сайте, он находится на начальной ступени – «новичок», а впоследствии растет до эксперта. От уровня онлайн-карьеры зависит размер дохода и рейтинг пользователя. Вся история обучения и работы сохраняется на сайте Workle. Если в какой-то момент пользователю наскучит дистанционная работа, ему будет гораздо проще устроиться в обычную компанию в сфере страхования, финансов или туризма, ведь он уже имеет навыки работы в выбранной профессии.

Как удалось договориться с такими крупными компаниями, как «Росгосстрах» или «АльфаСтрахование»?

Когда мы появились, словосочетание «дистанционная работа» было знакомо немногим. И скажу честно, тогда бизнес практически не был заинтересован в сотрудничестве с нами. Я считаю, что одна унция веры может стоить больше, чем тонна опыта. Мы верили – у нас все получится и крупные компании будут готовы сотрудничать с нами. Причина нашей уверенности в том, что Workle решает несколько очень важных задач – для компании, бизнеса в целом и всей нашей страны.

Конечно, самое большое количество топлива тратится на старте. Чтобы убедить первых партнеров, нам приходилось использовать буквально все инструменты и аргументы, какие у нас были. Мы завоевывали доверие шаг за шагом. Порой в ответ на предложение о партнерстве некоторые страховые компании нам говорили: «Слушайте, фактически вы у нас отнимаете бизнес. Ведь мы занимаемся обучением агентов, страховых консультантов, тратим на это миллиарды рублей каждый год. А ваши консультанты будут учиться и работать в Интернете». Мы объясняли: «Ребята, мы с этим не спорим, но они в любом случае будут там работать, вопрос только в том, чьи продукты они будут продавать».

Сейчас Workle – это более 74 тысяч человек, которые работают в сфере страхования, финансов и туризма. До конца этого года мы планируем подключить большую часть регионов России. Для компаний, с которыми сотрудничает Workle, это возможность бесплатно получить новый канал продаж. Я ежедневно получаю 5–10 предложений о партнерстве, в том числе от организаций, чья деятельность не связана с туризмом, страхованием и финансами – сферами, которыми сейчас занимается Workle.

А как пришла эта идея? Она родилась сама или ты где-то увидел что-то похожее?

У Workle нет аналогов в мире, это не клонирование, не сорусат. Мы создаем новый рынок, новую индустрию дистанционной занятости в России, не заимствуя чей-либо опыт. Тот, кто идет первым, тот первым падает от пуль, но при этом ни одна армия не способна противостоять идее, время которой наступило. Идея у меня появилась, когда я понял, что есть огромная армия людей, которые в Интернете занимаются глупостями. Тогда был бум социальных сетей, и я осознавал, что социальные сети – это вирус: безусловно, они ускоряют многие процессы, формируют сообщества, коллективное мышление и т.д., но они отнимают время. Я думал, как можно это время правильно использовать. Человек никогда не перестанет есть, пить, заниматься сексом, работать. С заказом еды в Интернете проблем нет, а вот с работой – есть.

Последним сигналом была такая смешная история: мы в «Статусе» – это моя предыдущая компания – вели достаточно крупного клиента, и он должен был открыть счет в одной из компаний-партнеров. Я до четырех утра готовил документы по сделке, она была назначена на одиннадцать часов. В половине одиннадцатого я просыпаюсь и понимаю, что проспал. Выбегаю из дома (а жил я на 13-м этаже) и по закону подлости между 12-м и 13-м этажами застаеваю. Вот представь: ты ведешь клиента несколько месяцев, вот он уже едет в офис компании, и в этот момент ты застаеваешь в лифте. Но у меня был с собой CDMA-модем. Я дозвонился до офиса, по e-mail мне отправили все документы, я позвонил нашему куратору и по Skype консультировал клиента полтора часа, пока меня не вызволили из лифта. Ну, а через неделю я стоял в налоговой и регистрировал новую компанию – Workle.



Расскажи, где ты взял первый капитал?

Мы использовали все инструменты. Первый инструмент привлечения инвестиций называется friends, fools, family – «друзья, дураки, родственники». Первые несколько миллионов были вложены мной лично и одним моим очень близким старшим приятелем, который просто дал денег – около миллиона – и сказал: «Когда-нибудь отдашь».

Мы ничего из этих денег практически не тратили на зарплату, я платил 8 тысяч рублей, иначе у нас был бы конфликт с налоговой. У нас была небольшая команда, сначала из трех человек, потом из пяти. Это было дикое время, когда мы спали по три часа, писали на салфетках,

звонили друг другу ночью, чтобы поделиться идеями, и часами что-то обсуждали. Мы были как кратер, из которого вырывалась лава.

Ребята верили, они были мотивированы. Я им говорил: «У вас есть всегда возможность сказать „я не готов, я устал, я боюсь“, уйти в другую компанию и работать за 50 тысяч рублей. Однако, помимо этого, у вас есть шанс стать частью яркой истории, истории Workle. Я гарантирую вам успешную карьеру, потому что вы члены моей команды».

В первое время мне приходилось постоянно проводить мотивационные совещания, потому что многие не были уверены в том, что сделали правильный выбор. В офисе они общались с единомышленниками и заряжались энергией, а дома родители им говорили: «Устройся на нормальную работу!» Они видели, как их сверстники работают и получают стабильный доход. Но при этом те люди, которые оставались, находили свое, для них Workle стал отличным трамплином.

Когда Workle дошел до состояния прототипа, все поняли – необходимо проводить инвестиционный раунд. Эту историю можно рассказывать долго, но скажу вкратце: мы делали его четыре месяца, и это был один из самых интересных моментов в истории Workle. Я выпивал ежедневно литры кофе, проводил десятки, сотни встреч, мы познакомились со всеми венчурными фондами, инвестиционными фондами, бизнес-ангелами в России, в моем контакт-листе появилось 300–400 новых записей. Конечно, были этапы разочарований, когда приходилось делиться своей бизнес-идеей с людьми, которые даже слово «Интернет» произносили с ошибкой. В этот момент мы поняли, что у компании большие перспективы: на этапе первого раунда компания оценивалась в десятки миллионов долларов. И в итоге раунд мы закрыли с одним российским ангелом.

Первый раунд я вспоминаю с улыбкой на лице. Вот ты был небольшим стартапером, жил в соответствующем ритме, ходил в шортах и майке, а потом в какой-то момент тебе чуть больше 20 лет, и ты получаешь в свои руки порядка ста миллионов рублей. Ведь кто такой предприниматель? Предприниматель – это человек, который готов рисковать большими деньгами, чем те, которые у него есть. Если ты, например, открываешь магазин, то понимаешь: в случае провала ты продашь квартиру, машину – и отдашь этот кредит. Когда ты получаешь большие деньги, то осознаешь: даже продав себя на органы, ты эту сумму никогда не накопишь. Это психологически сложный момент, его надо понять. Все эти деньги мы тратили очень рационально, постепенно увеличивали размер заработной платы и никогда не позволяли себе никакой роскоши. В этот офис, находящийся в центре Москвы, мы переехали полгода назад, а до этого сидели в очень скромном помещении на окраине столицы. Моя зарплата была в несколько раз ниже, чем у многих наших сотрудников, мы себя не баловали. Забирать деньги у своей компании – то же самое, что забирать деньги у своего ребенка.

Почему инвесторы решились вложиться в вас?

Workle, я надеюсь, всегда будет интересен инвесторам, как российским, так и западным. Сейчас мы проводим новый инвестиционный раунд, и в этом раунде участвуют самые известные, самые именитые российские и иностранные фонды. Workle – очень интересная для рынка история. Почему? Если взять рынок заказной разработки и проектирования всего, чем занимается фриланс, то объем этого рынка приближается к полутора миллиардам долларов в год. Теперь о рынках, на которых работает Workle. Возьмем, к примеру, страхование: это 20 миллиардов долларов в год. Это только один рынок в одной профессии, в одном направлении.

Сейчас у компании «Росгосстрах» – только у одной компании – 60 000 агентов, которые занимаются продажей страховых продуктов на территории России. Компания заплатила этим агентам в прошлом году 5,5 миллиардов рублей комиссии. Что это означает? Если бы эти 60 000 человек работали через Workle, то чистый доход Workle составил бы порядка 35–40 миллионов долларов. Это та перспектива, благодаря которой в нас инвестируют. Именно поэтому у нас растет команда, именно поэтому мы всем интересны: Workle создает новую емкость для рынка. При этом нам не нужно перехватывать всех агентов «Росгосстраха»: на территории России 57,5 миллионов интернет-пользователей, многие из которых получают не больше 300–400 долларов в месяц. Для них работа на сайте Workle может быть очень

удачным решением: в позапрошлом месяце один пользователь за месяц заработал 130 тысяч рублей.

А в чем отличие Workle от фриланс-сайтов?

В сфере e-work есть четыре направления, в которых можно создавать профессии. Первое – это заказная работа: бизнес заказал, а кто-то удаленно эту работу выполнил. Это сфера фриланса. Основная задача здесь одна: гарантировать заказчику высокое качество выполнения работы, а исполнителю – выплату дохода. Второе направление – продажи, услуги, обслуживание, удаленные консультанты на сайтах. Если у меня есть информация о компании и какие-то подручные средства, я могу коммуницировать с клиентами. Третье направление – это технологии, связанные с телефонией. Это удаленные колл-центры на аутсорсинге, службы телемаркетинга, удаленные секретари и все, что связано с телефоном. Четвертое направление, которое в принципе может быть создано, – это то, что мы называем системой совместной видеоработы. Она позволяет объединить работника и работодателя. Фактически человек, который живет в Новосибирске, может работать юристом в компании «Газпром», в головном офисе в Москве, с московской заработной платой. Это единая система интернет-офиса: таск-менеджмент, видеофиксация присутствия человека за рабочим местом, программа, позволяющая видеть, что человек делает на экране. Все эти четыре темы мы разрабатываем. На 2013 год у нас запланирован по меньшей мере пилотный выход двух направлений, о которых я сказал, а еще одно мы отложим на 2014 год.

Была ли какая-то поддержка со стороны государства?

Ну, во-первых, мы резиденты IT-кластера инновационного центра «Сколково». Можно назвать это государственной поддержкой. «Сколково» – это один из самых интересных и полезных стратегических проектов для России, потому что у нас скоро закончится нефть, а технологий у нас нет. Те инвестиции, которые сегодня идут в «Сколково», – это фактически инвестиции в наших детей, которые будут жить в этой стране. Нам «Сколково» дает налоговые преференции, оказывает медийную поддержку. Мы для «Сколково» уникальный проект, реализующий инновационные разработки. Собственно, один из первых резидентов, который занимается социально-ответственным бизнесом. В сфере IT, при этом.

Еще мы от «Сколково» получили грант в размере около 27 миллионов рублей. По первому траншу мы отчитались 14,5 килограммами документов. То есть за каждую потраченную копейку был предоставлен отчет.

За человека, который работает через Workle, мы перечисляем все налоги. Страховые компании через серые схемы уходят от этого. В итоге получается, что человек получил 40% от того, что он заработал бы в страховой компании. Когда мы стали резидентами «Сколково», эти люди получили статус налоговых резидентов.

Дальше мы опять-таки не без помощи «Сколково» попали на Комиссию по модернизации и технологическому развитию экономики РФ, где познакомился с Дмитрием Анатольевичем Медведевым, тогда он был президентом. После этого мы начали работу с Агентством стратегических инициатив. АСИ – аналог «Сколково» – государственный институт, куратором которого является президент России, Владимир Владимирович Путин. Задача проекта заключается в содействии бизнесу. Мы были на различных форумах: на Пермском, Красноярском экономических форумах и других.

Workle – социальная компания, наши задачи схожи с задачами государства, любой президент был бы счастлив, если бы у него был такой проект. Сейчас сфера социального предпринимательства у нас не очень развита, но на нее возложены очень большие надежды. Заниматься бизнесом в социальной сфере – зарабатывать деньги и делать людям добро – может не каждый.

Смогли бы вы обойтись без поддержки государства?

Я тебе отвечу историей моего хорошего приятеля Гавриила Леви. Он создал один из самых интересных социальных проектов, который называется «Дневник.ру». Я очень рад за Гавриила: он одним из первых в России научился монетизировать немонетизируемую аудиторию. Как можно зарабатывать деньги на школьниках? Он создал проект электронного дневника. Сегодня «Дневник.ру» – это социальная платформа любой школы, в которой родитель следит за успехами своего ребенка, а ученик видит расписание, уроки, домашнее задание, общается

с одноклассниками и учителями. Школа может очень быстро получить отклик от родителей. Всем удобно, всем хорошо. Когда этот бизнес только начал свое развитие, было потрачено огромное количество денег на то, чтобы подключить первую тысячу школ. Внедрение принципиально новой стандартизации электронного документооборота позволит заменить традиционный. Школам было очень трудно принять решение о переходе к новому формату. Вскоре проект поддержало Министерство образования и науки РФ. За первый год они подключили тысячу школ, за второй – десять тысяч школ, не потратив ни одного рубля.

Если ты меня спрашиваешь, надо ли работать с государством, отвечу: нельзя к нему держаться слишком близко, чтобы не сгореть, нельзя слишком далеко – чтобы не замерзнуть. Мы общаемся со службами занятости, с вузами, с Министерством труда и социальной защиты РФ, с Росмолодежью. Полезно ли это? Да, конечно, полезно. Поможет ли нам это? Надеюсь, что да.

С Министерством труда и социальной защиты РФ мы обсуждаем вопрос легализации дистанционной занятости. С Росмолодежью будем реализовывать проект по трудоустройству молодежи – «ЗА РАБОТУ!».

В рамках Workle?

Не только в рамках Workle. У нас сейчас более 60 компаний-партнеров, в этих компаниях работает примерно полтора миллиона человек. Каждый год их штат увеличивается на 50–100 тысяч человек. И мы думаем, что проект откроет новые возможности для трудоустройства молодых специалистов. Например, можно приезжать на форумы с пакетом из 500 вакансий, чтобы люди могли на месте проходить собеседования. Помимо этого, мы будем рассказывать, как правильно проходить собеседования, грамотно составлять резюме.

Расскажи о своем первом проекте, компании «Статус».

Я начинал с инвестиционного рынка, работал на американской фондовой бирже, потом в российских инвестиционных компаниях. После этого организовал компанию «Статус», которая стала первым инвестброкером на российском рынке.

«Статус» появился на абсолютно понятном мне рынке, мы через полгода добились очень хороших показателей, вышли на оборот в полмиллиарда рублей в месяц. Когда появились большие деньги, было приятно. Это был очень хороший вклад с точки зрения уверенности в себе, который позволил дальше делать бизнес, не боясь ничего. Затем у меня появилась идея Workle, и бизнесом «Статуса» начал заниматься один из моих партнеров, после чего компания прекратила свое существование. Я не переживал по этому поводу, потому что был занят Workle: думаю, человек не должен заниматься двумя большими задачами одновременно, нельзя делать две революции на одной и той же площади.



Как создать свой бизнес, с чего начать?

Первая проблема любого предпринимателя – это страх. Страх нет у человека, который уже зарабатывает деньги. Бизнес ни с чем смешивать нельзя. Если ты принял решение заниматься бизнесом, то ты должен быть на 150 миллионов процентов уверен, что ты будешь заниматься им, пока не доведешь его до капитализации, условно, в миллиард долларов. Если ты готов вложить в этот бизнес силы, здоровье, перспективы и самое главное – время, значит, ты должен этим бизнесом заниматься. Если ты не уверен, то заниматься бизнесом не стоит, надо просто идти к какому-нибудь дяде, который готов платить тебе стабильную зарплату. Это крайне важно. Меня часто спрашивают, как сделать бизнес, с чего нужно начинать. Нужно начинать с себя. Рекомендую начинать с вопроса, адресованного самому себе: ты готов долгое время заниматься этим процессом, не боясь ошибок, которые наверняка будут, не боясь падений, разочарований и всего остального?

Предприниматель должен создать команду и найти деньги, именно в такой последовательности. В команде обязательно должно быть четыре игрока. Первый человек – это евангелист, который пропагандирует идею. Все плюют, а он ходит с оплеванной спиной и всем рассказывает, что это крутая история. Вот пока у него есть силы, компания будет существовать. Второй человек в команде – это человек со связями. Тот, у кого огромное количество контактов в записной книжке, человек, который может тебя вывести куда угодно, человек-«два звонка». Третий человек – это человек-дисциплина. Он обязательно должен быть в любой компании. Без него в команде начнется хаос, она развалится. Последний – это человек-цифра, гениальный имплементатор. Ты перед ним поставил задачу – а он ее сделал еще лучше. Он ничего не обсуждает, он математик, техник. И такие люди у нас есть, поэтому у нас сильная команда, поэтому у нас все получается.

Когда ты собрал команду, ты должен зайти в «Яндекс», набрать «инвестиционные, венчурные фонды», обзвонить всех друзей, товарищей, знакомых, узнать контакты всех людей, у которых какие-то деньги могут быть, и начать с ними переговоры.

Энергии у стартапера должно быть очень много. Часто ее нужно разбрасывать в стороны, часто она не дает результатов. Она должна просто быть, иначе у тебя не хватит сил на реализацию проекта.

Нужно всех обзвонить, всем написать, со всеми встретиться. Нужно подготовить презентацию. Бизнес-план здесь не сработает. Инвестор, который говорит: «Сначала пришли мне бизнес-план посмотреть», – это, скорее всего, не ЛПР. Но не нужно бояться отправлять свой бизнес-план. Идей сейчас миллион. И, в принципе, денег миллион. Но нет команд, которые могут реализовать идеи. На самом деле все равнодушно к идее. Если ты приведешь инвестору хорошую команду, если ты докажешь ему своей энергетикой, что ты способен этот проект реализовать, то в тебя поверят, тебе деньги дадут, потому что там, на инвесткоме, находятся такие же люди.

К сожалению, у нас в России большая проблема с посевными инвестициями. Почему эта проблема у нас есть? Потому что в России испокон веков существует боязнь ответственности, рисков. Тебе доверили деньги, ты их должен кому-то грамотно отдать. Но, например, американцы десятки, может, сотни миллиардов долларов вкладывали в Силиконовую долину и в формирование инновационного мышления, не боясь отдавать через государство, фонды деньги компаниям, которые просто их разваливали. Зато через поколение у них появлялись уверенные в себе ребята, которые делали хорошие проекты.

Какие книги ты можешь посоветовать?

Есть три книги, которые на меня повлияли. Первая книга заставляет человека вылезти из кресла офисного работника. Самое сложное – это сказать себе: все, завтра я иду заниматься чем-то своим. Нет ни гарантий, ни денег. Кто будет кормить жену и ребенка? Что скажут друзья? Чтобы начать что-то делать, нужно решиться на первый шаг, встать со стула. Об этом я узнал из книги «Богатый папа, бедный папа» Роберта Кийосаки. Ее обязательно нужно прочитать тем, кто боится принять решение. Не могу сказать, что я когда-либо боялся принять решение, но она мне помогла.

Вторая книга научила меня заниматься собой, саморазвитием, никогда не останавливаться на достигнутом – «7 навыков высокоэффективных людей» Стивена Кови. В ней описаны те 7 навыков, которые надо в себе развивать, чтобы добиться успеха. Если человек ленивый, флегматичный, беспринципный овощ, то вряд ли у него что-нибудь получится. Не каждый становится миллионером, но тот, кто к этому не стремится, не становится им никогда.

Когда начал заниматься интернет-проектами, я прочел книгу, которая помогла мне понять основы инвестиционных раундов и принципы построения стартапов, – это «Стартап» Гая Кавасаки. В этой книге много практических советов.

Образование – какое оно у тебя и какое необходимо иметь для реализации крупных проектов?

Бэкграунд вообще не имеет отношения к успеху. У меня экономический бэкграунд, я заканчивал Государственный университет управления, а также Kent School of English в Англии, учился в Российской академии государственной службы при Президенте Российской Федерации по программе второго высшего, чтобы разобраться в юридических аспектах ведения бизнеса. Помимо этого, я проходил стажировки за границей, учился в Международной академии бизнеса в Финляндии.

Мое кредо – никогда не создавать бизнесы, которые уже есть. Создавать то, чего нет, но что обязательно должно быть. Мне неинтересно заниматься ресторанами, заправками – теми вещами, которыми кто-то уже занимается.

Будущее за Интернетом?

Однозначно. На 100%. Интернет позволил объединить огромное количество людей, создав открытое информационное поле. Сегодня уже не Интернет становится частью общества, а общество становится частью интернет-среды. И интернет-среда сегодня создает свои правила, свои законы. Это собственный, уникальный мир.