

ИСТОРИЯ №12 — ДОЛГИ ЭТО ЛЕГКО, РАЗ И ТЫ В ДОЛГАХ...

...Во второй половине 2016 года мы уже вовсю думали о масштабировании сети.

Масштабирование за счет собственной сети и партнёрской сети. В конце года состоялась первая продажа франшизы. Но незадолго до этого, мне позвонил один знакомый инвестор. Когда он узнал, что я инвестировал деньги в калужскую сеть, предложил инвестировать 1-2 млрд рублей в сеть 200+ объектов по России, СНГ и зарубежом. Предложение казалось очень привлекательным. Мы поехали на встречу.

- Несколько кофеен мне не интересно. Это должен быть крупный проект, — сказал нам инвестор. — Я готов инвестировать 1-2 млрд рублей.
- Отлично, — ответили мы. — Давайте начнём с 10 объектов в Москве. Вы посмотрите

как мы работаем. Мы посмотрим как вы инвестируете. После запуска этих объектов совместно примем решение — двигаться дальше или нет.

Именно таким было начало этой странной московской истории. Мы ехали в Калугу и каждый мечтал о своём. Периодически обменивались обрывками разговоров с инвестором и потом опять погружались в желаемое будущее состояние. Очень скоро мы станем большой и известной сетью...

Через несколько дней я подготовил соглашение участников и все необходимые документы для входа нового партнёра в розничную компанию.

Инвестор получал 50% долю в розничной компании за ресурсы. Остальные 50% распределялись поровну между мной и Никитой.

Мы делаем бизнес. Инвестор финансирует.

Финансирование планировалось по объектно траншами в форме беспроцентного займа. Возврат займа из прибыли работающих объектов. После полного возврата займа прибыль распределяется в соответствии с долями в компании.

Для масштабирования в Москве стороны согласились на создание и содержание команды открытия. В неё входил Никита, я и представитель инвестора.

У команды открытия две ключевые функции. Открывать и запускать.

Открывающий ищет подходящие места, проводит переговоры с арендодателями, торгуется по условиям, изучает вместе с юристом арендный договор и после утверждения на совете участников, директор подписывает договор.

Запускающий — работает над запуском объекта. Составляет сметы. Находит подрядчиков, контролирует их работу, качество и сроки. Производит денежные расчёты.

После, объект передаётся в управление — управляющему директору. Управляющий директор с шеф-бариста формируют команду, проводят обучение, стажировку, аттестацию персонала. Ставят цели, организуют работу, мотивируют и контролируют персонал.

Чтобы не плодить на старте новые сущности, решили использовать действующую розничную компанию. Благо, она уже была. Прекрасно и дёшево администрировалась. На упрощёнке, ведь в Москве нет вменёнки. Один бухгалтер. Один юрист.

Спустя несколько дней подписали соглашение. Зарегистрировали изменения в налоговом органе. Первое время было не привычно. Ещё один партнёр. Все решения будут приниматься совместно.

Подписали рамочный договор займа и получили первый транш наличными в евро.

60 тысяч евро мы планировали направить на создание учебного центра и первого кофе-бара на Профсоюзной 66, авансировать договор аренды первой кофейни и закупить оборудование и расходники сразу на 10 объектов, чтобы вышло дешевле.

Как и договаривались.

Никита полностью перебрался в Москву. Каждый день проводил встречи. Завязывал новые знакомства. Находил выгодные предложения от поставщиков. Многие хотели с нами работать. Всех впечатляли планы.

Представитель инвестора находил и предлагал места под аренду. Никита их фильтровал на предмет качества. На переговоры приезжал я.

Наша маленькая команда неплохо справлялась.

Уже очень скоро начали появляться интересные варианты. Мы выбирали. В конечном итоге остановились на трёх железнодорожных вокзалах: Ленинградский, Курский и Павелецкий. Велись переговоры с МИРБИС и РАНХИГС по барам. По мини кофейне на Старом Арбате. Для первой флагманской кофейни выбрали помещение около 50 квадратов на улице Никольской.

Это было прекрасное помещение. С двумя большими окнами. Большой входной группой между окнами. Со вторым выходом на внутреннюю улицу к бизнес-центру и гостинице.

Как только мы вошли в помещение, сразу представили второй этаж. Отличное место для интровертов. Им там будет тихо, спокойно и уютно. Первый этаж будет людный, светлый и весёлый.

Его украсит огромный кофейный бар. Зона для альтернативного приготовления кофе. Конечно же места у больших окон, в которые можно глядеть очень долго и мечтать, попивая чашку за чашкой ароматный кофе от Кофе Хаб.

Как нам сказали, и как следовало из презентации, высота потолков была почти пять метров.

Нас всё устраивало.



Помещение на Никольской

В ноябре заключили первый договор аренды на улице Никольской. Подписали акт приема-передачи помещения. Оплатили обеспечительный платёж в размере 630 тысяч рублей. Получили ключи. Арендодатель быстро отправился регистрировать договор в

Данный материал скачан с сайта <http://blog.coffee-hub.ru> Все материалы на этом сайте принадлежат ООО "Миллионер" и их авторам.

соответствующем органе.

С этого момента начались сюрпризы.

Первый сюрприз мы получили, когда зашли в помещение с представителем арендодателя. Это здание является объектом культурного наследия. Ремонтом таких помещений могут заниматься только организации, имеющие специальную лицензию и их услуги стоят других денег. Ну вы понимаете...

Другими словами. Ничего трогать нельзя. А что можно, то согласовывать.

Второй сюрприз мы получили, когда зашли в помещение с подрядчиком строителем. Высота потолков. Она была не шесть метров. Намного меньше. Наш второй этаж просто не влезал.



Высота потолков

Третий сюрприз мы получили, когда к нам прилетело некое приложение к договору из которого следовало, что мы обязаны следовать плану капитального ремонта здания и его фасадов. По этому самому плану, чуть ли не в следующем году, следует выложить

Данный материал скачан с сайта <http://blog.coffee-hub.ru> Все материалы на этом сайте принадлежат ООО "Миллионер" и их авторам.

круглую сумму.

Ни дня не пользовавшись помещением, мы поехали в офис к арендодателю, чтобы заявить о всплывших проблемах.

- А что вы хотели? — сказал арендодатель. — Нужно было всё проверять до подписания договора.
- Но вы ничего не сказали о ремонтах здания, о специальной лицензии на производство ремонтно-строительных работ. — У нас нет таких подрядчиков!
- Ничего страшного, — ответил арендодатель. — У нас есть такой подрядчик. — Пусть ремонт делают ваши люди, но под лицензией нашего подрядчика за комиссию.
- Но это удорожание! — Мы не планировали такие расходы! — Вы в курсе, что высота потолка совсем другая, нежели указана в вашей презентации.
- Это не наша презентация. Это презентация агентства недвижимости. Мы не несём ответственности, что они что-то там попутали. Вы должны были читать документы. В них указана фактическая высота.
- Конечно, должны были читать. — Но мы вам доверяли! — Выходит зря?
- Чего вы хотите?
- Послушайте! — Мы ни дня не пользовались помещением. Мы признаем свою ошибку, что не ознакомились скрупулёзно со всеми документами. Давайте расторгнем договор.
- О, нет!
- Понимаете, мы не сможем нормально работать в таких условиях. Нам придется делать одноэтажную кофейню. Число посадочных мест будет вдвое меньше расчётных. Мы просто не вытянем аренду. Зачем вам такой арендатор?
- Это ваши проблемы. Хотите работайте, хотите — не работайте. По условиям договора вы обязаны отработать шесть месяцев с даты письменного уведомления о намерении

рассторгнуть договор. Это 3,78 млн рублей. Заплатите нам эти деньги и хоть завтра съезжайте. Кстати, давайте мы заберем у вас ключи.

- Мы их тут же отдали вашему представителю.
- Нет, ребята. Разговор закончен. Платите и съезжайте.

А тем временем, договор проходил процедуру государственной регистрации. Я подумал, что это наш шанс и попросил Никиту написать заявление о приостановлении процедуры. Время шло, пока мы проводили консультации с арендодателем, юристами, агентством недвижимости.

Передумали много вариантов. Решили рискнуть. Попробовать переделать концепцию кофейни. И даже финансовая модель сходилась. В любом случае мы бы за шесть месяцев работы раскатали кофейню и вывели в прибыльный режим.

Но, как известно, проблема не приходит одна...

В конце ноября мне позвонил наш инвестор-партнёр и сказал, что не может продолжать проект. Несмотря на наши письменные договорённости. Более того, мы должны были вернуть ему деньги к 31 декабря.

Мы работали на два негативных фронта. С одной стороны “покидающий” нас инвестор, с другой “кидающий” нас арендодатель.

Первый транш закончился. Мы не оставляли надежды убедить инвестора, что так не делается. Коней на переправе не меняют. Мы уже произвели расходы. Деньги инвестированы. Откуда мы их вернём? Более того, нам нужен второй транш, на завершающие платежи по мебели для учебного центра и бара на Профсоюзной 66, который мы делали по просьбе инвестора...

Совместно с нашими партнёрами, мы придумали новую концепцию мебели. Мебель по принципу конструктора лего. Легко собиралась. Легко стыковалась в различные комбинации. Внутри полая. Независимые шкафы. Всё на колёсиках. Можно ротировать предметы. Например, поменять холодильник и шкаф местами. Всё продумано до мелочей. Теперь наши бары были эргономичными, функциональными, унифицированными и взаимозаменяемыми...



Один из концептов учебного центра



Учебный центр Coffee Hub в Москве

Получилась патовая ситуация. После заявления инвестора, мы не намеревались работать в этом помещении. Арендодатель это понимал, но требовал денег. Инвестор то соглашался продолжать работу, то отказывался.

Данный материал скачан с сайта <http://blog.coffee-hub.ru> Все материалы на этом сайте принадлежат ООО "Миллионер" и их авторам.

Всё ещё питаю надежду на продолжение совместного проекта и возобновления финансирования, чтобы закрыть сделки по мебели и рассчитаться с поставщиками и подрядчиками за поставленный товар и оказанные услуги, мы направили деньги с калужского оборота и только-только начавшегося франчайзингового проекта.

В декабре, Никита с шеф-бариста Александром Гужавиным, запустил учебный центр. Встречи проходили уже в нём.



Тренинг Центр в Москве

Вскоре после этого первую обкатку прошел и кофейный бар на Профсоюзной 66, который мы поставили там исключительно по просьбе инвестора.



В стадии сборки

Время шло. Инвестор окончательно отказался от финансирования проекта. Срок возврата долга 31 декабря.

Данный материал скачан с сайта <http://blog.coffee-hub.ru> Все материалы на этом сайте принадлежат ООО "Миллионер" и их авторам.

Никита не считал правильным отдавать деньги инвестору в этот срок. Я считал, что мы обязаны это сделать. Перед самым новым годом в отчаянии бросился искать деньги. Открыл свою записную книжку и начал звонить. Давно я столько не общался по такому щекотливому вопросу — взять деньги в долг.

Друзья, знакомые предприниматели... Все говорили о своих проблемах. Но факт один — денег нет и не будет в столь короткое время. Срок возврата подходил. Обстановка накалялась. Нервы на пределе.

31 декабря наступил. Денег не было. Неожиданно, я получил очень дорогой подарок! Удалось договориться о новом сроке — 11 января)))

Одиннадцать дней — это так много, подумал я. За это время обязательно удастся привлечь деньги.

Новый год, новогодние выходные, Рождество я провёл в бесконечных переговорах, встречах, презентациях, убеждениях. Временами приходил в отчаяние, но надежда была. И вот, 10 января мне удалось аккумулировать необходимую сумму на очень комфортных условиях — 15% годовых.

11 января мы отдали деньги инвестору. Подписали все необходимые документы.

Разошлись с честью и по совести.

Не успели выдохнуть, как реальность вернулась в наши головы. Стало понятно, что продолжать работу в Москве мы не сможем. Придётся отступить. Сделать шаг назад. Это больно и стыдно. Но такова реальность.

Нужно было как-то отказываться от договора по Никольской. Бесконечные звонки, переговоры, убеждения, рассуждения, схемы, предложения...

Эта история длилась около трёх месяцев и завершилась тем, что мы подписали соглашение о расторжении договора. Арендодатель соглашается не ждать шесть месяцев, не требует с нас 3,78 млн рублей, но взамен мы оставляем в качестве компенсации всю сумму обеспечительного платежа в размере 630 тысяч рублей.

Следующим шагом, было закрытие учебного центра. Мы погрузили имущество в грузовую машину и привезли мне в гараж и подвальное помещение дома.

Бар решили оставить до весны. Понаблюдать за его потенциалом. Александр жил в Москве и мог за ним работать. Мы не оставляли надежду на скорейшее возвращение.

К сожалению, место было без шансов.

Пришла весна. В это время, Никита отправился в Калининград, открывать первую партнёрскую кофейню.

А я занялся разборкой и вывозом в Калугу нашего первого неудачного московского бара.

Расплатившись по счетам, за аренду, коммуналку, отдав ещё 75 тысяч за ремонт я

поставил жирную точку в этой странной московской истории.

Она была такой короткой и такой насыщенной на события и эмоции, что забыть её сложно, а точнее невозможно. Хотя, со временем, из памяти стирается всё...

Итак,

Поход на Москву принёс нам чистый убыток на 1+ млн рублей. Долг в виде займа под 15% годовых на сумму 3,8 млн рублей. Имущество в виде оборудования для 10 объектов, кофейный бар и стойку учебного центра и много чего по альтернативе.

Вернуть оборудование поставщикам не удалось. Курс евро упал. Стоимость нового оборудования снизилась на 30 и более процентов. Мы столкнулись с проблемами ликвидности. У нас было оборудование, но не было денег. Продавать его с большим дисконтом было целесообразно, но возмутительно.

Мы пытались запустить новое направление — оборудование в пользование при покупке кофе. Никите удалось заключить несколько договоров. Но это было песчинкой в пустыне.

Два комплекта оборудования уехали в Калининград с отсрочкой платежа. Остальное оборудование забрал наш давний калужский партнёр и обжарщик кофе, разумеется с отсрочкой платежа.

Выводы:

1. Не всё то золото, что блестит. Тщательно выбирать партнёров инвесторов. Подробный договор. Невозможность выхода на стадии инвестирования. Другие нюансы.
2. Торговаться, торговаться, торговаться... Не допускать перекосов и кабальных условий от арендодателей. 7 раз прочитать договор аренды и все приложения к нему, перед тем, как его подписывать.

3. Плохие времена — отличная проверка партнёров на прочность. Становится понятно кто есть кто на самом деле. Не все и не всегда понимают что делить можно не только прибыль, но и убытки.

Но в этой истории были и плюсы. Благодаря наличию оборудования мы открыли ещё несколько объектов.

Переговоры с этой крупной и известной организацией я начал ещё осенью. Звонки, встречи, переговоры, убеждения, сравнение с конкурентами, тендер... И наконец, принципиальное согласие на совместный проект! Выход из московской истории, закрытие большой кофейни на Кирова 64, распродажа оборудования в рассрочку... На фоне этих событий — это событие было победой!!!

Но об этом в следующей истории...

История 0 — ЗНАКОМСТВО

История 1 — РЕШЕНИЕ ДЕЛАТЬ ПРОЕКТ

История 2 — ПРО ПЕРВЫЙ КОФЕ-БАР

История 3 — ПРО ВТОРОЙ КОФЕ-БАР



История 4 — ПРО ТРЕТИЙ КОФЕ-БАР

История 5 — ПРО ЧЕТВЁРТЫЙ КОФЕ-БАР

История 6 — ПРО ПЯТЫЙ КОФЕ-БАР

История 7 — ПРО ШЕСТОЙ КОФЕ-БАР

История 8 — ПРО СЕДЬМОЙ КОФЕ-БАР

История 9 — ПРО РОЖДЕНИЕ COFFEE HUB

История 10 — ПРО ПОСЛЕДНИЙ БАР COFFEE LIKE

История 11 — КАЛУЖСКИЙ ТИТАНИК

Читайте продолжение в блоге команды Coffee Hub

#coffeehub #ИсторияКофеХаб #ИсторияПредпринимателяКофеХаб

#ИсторияИнвестораКофеХаб