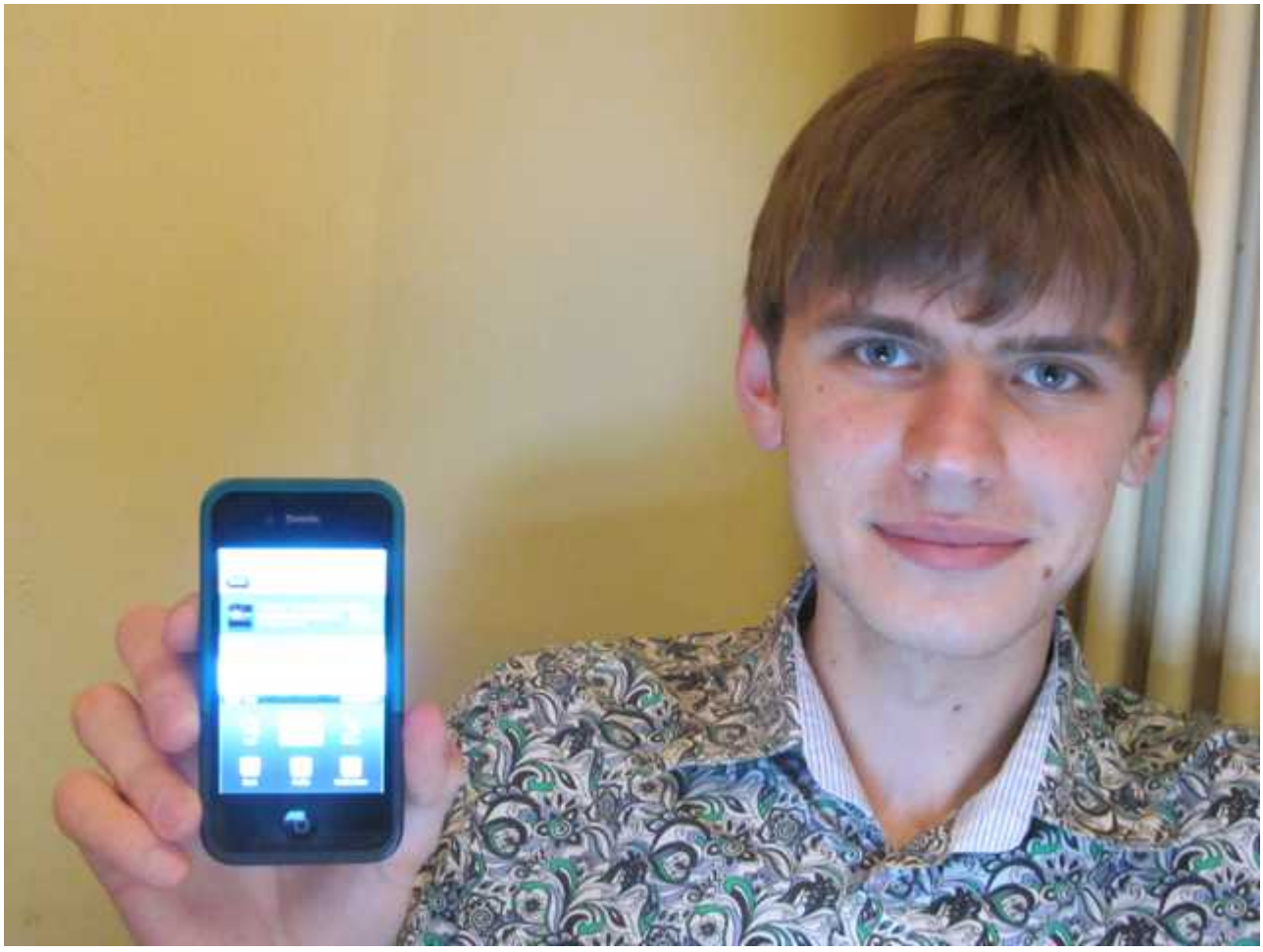
Опубликовано на Швейцария: новости на русском языке (https://nashagazeta.ch)

Данил Козятников: строитель моста меж двух миров |

Автор: Андрей Федорченко, Цюрих , 14.03.2012.



Данил Козятников - современный тип предпринимателя-международника

Наш сегодняшний гость – молодой предприниматель, чья компания Questli была удостоена в декабре прошлого года Приза Суворова, швейцарско-российской премии в области инноваций.

|

Четверть века назад последний советский лидер Михаил Горбачев объявил

построение социализма с человеческим лицом, более известное в мире под именем Perestrojka. Чтобы придать обветшалой распределительной системе некоторую человечность, власти разрешили своим гражданам делать маленький бизнес. Касалось это, главным образом, сферы услуг и легкой промышленности – традиционно слабых мест социалистической экономики. Освятили почин ленинской цитатой: «Социализм – это общество цивилизованных кооператоров».

Цивилизованные кооператоры мгновенно заполонили страну актуальнейшими на фоне тотального дефицита кооперативными кафе, живыми цветами и фирменными футболками. Так, с футболок и цветов начался легальный российский бизнес.

История его темна и пока ждет своего исследователя. Если спросить успешного бизнесмена первой волны 90-х об истоках его состояния, пробубнит он невнятно вроде того, что «был молодым и много работал». Люди, по которым проехался каток приватизации, печально усмехнутся: уж они-то отлично помнят и взрывы Мерседесов на центральных улицах городов, и бритых парней в малиновых пиджаках с трениками, обирающих коммерческие киоски, утюги на животах и насосы в задницах, а также популярную тогда телепередачу «600 секунд». Это уж потом, вынырнув живым и с пухлым кейсом из-под горящих обломков, наш бизнесмен действительно «очень много работал».

Нынче ситуация иная. В бизнес приходят молодые люди, криминалом не запятнанные. Да и бизнес бизнесу рознь: одно дело выкачивать небезграничные природные ресурсы и совсем иное – сферы высоких технологий. Успешный инженер или программист, заработавший состояние собственным интеллектом, априори вызывает симпатию. Публика с придыханием следит за жизнью Билла Гейтса и переживает смерть Стива Джобса наряду с великими кумирами шоу-бизнеса.

Показательна история становления отечественног

о Джобса - Данила Козятникова. Несмотря на молодость (25 лет), ему уже впору писать учебники по технологии успеха. Однако компьютерному гению недосуг отвлекаться на ерунду. Подобно «Шаттлу» Данил перемещается между Сан-Франциско, Новосибирском и Цюрихом, и поговорить с ним оказалось делом непростым. Однако возможным.

Данил родился, как и положено российским «Платонам и быстрым разумом Невтонам», в провинциальном городке Ангарске Иркутской области. После окончания школы наш герой отправился получать образование в Новосибирский университет.

Наша Газета.ch: Когда Вы осознали себя профессионально?

Данил Козятников: Еще в школе я сделал свой первый сайт. Я тогда увлекался гаджетами (устройствами с ограниченным кругом задач). Поэтому, при выборе факультета я склонился в сторону не радиотехники с ее железками, а программирования. Впрочем, у меня отец радиотехник, и я тоже поначалу занимался ею. И к компьютеру я пришел благодаря именно радиотехнике.

Университет мне уже на втором курсе надоел, там ничему толком не учили. Мы еще первокурсниками делали самостоятельные проекты, а после второго курса я вообще перестал слушать преподавателей, учился самостоятельно. А когда я съездил в США по программе Work and Travel...

Что это за программа такая?

Через нее отправляют студентов в Штаты, в кафешках работать разных во время каникул... Я начал работать на стройке, но к концу лета уже делал бизнес-приложения для компании, помогающей с кредитом при покупке недвижимости.

...?

После стройки я поехал на курорт ремонтировать велосипеды. Сделал для их мастерской сайт, а потом заработал принцип испорченного телефона – я стал делать программы для других фирм. Потом я вернулся домой, поскольку виза кончалась. Тогда я очень плохо говорил по-английски и попросил университет отправить меня учить язык за границу. Университет отказал. Тогда я наделал кучу липовых справок, что болею и нуждаюсь в академическом отпуске. И снова по этой же программе уехал в Штаты. Там я за два семестра в Сан-Диего прилично выучил язык и вернулся домой домучивать пятый курс. Получил диплом инженера, написав дипломную работу за 11 дней, причем на английском языке. А на защиту я привел переводчика: то была моя месть профессорам, не пустившим меня за границу. Параллельно с дипломом я занимался маленькими проектами в Интернете: делал сайты, вешал на них рекламу, с которой капали какие-то денежки. На них я заработал себе на ноутбук. Сидеть и смотреть, как проект зарабатывает тебе деньги, мне понравилось.

Как родилась Ваша компания Questli?

За время учебы у меня накопились кое-какие наработки. Я нанял дизайнера, и к весне со мной уже работали 3 человека. Мы начали делать игры в социальных сетях, сначала в «В Контакте», затем в «Моем Мире» и «Одноклассниках». В «В Контакте» у нас не очень пошло, там было все коррумпировано, но в «Моем Мире» одна из наших игр очень хорошо выстрелила. Это была такая рамочка, которую можно наложить на фотографию и затем поставить в свой профиль. Наше приложение приобрело полмиллиона пользователей буквально за несколько недель.

Скажите, Данил, если не секрет, какие доходы приносит подобная деятельность?

Тогда это было около 1000 долларов в месяц с одного приложения. Правда, фактически все деньги уходили на оплату сервера. Поэтому дело продвигалось вяло. Так продолжалось до ноября 2010 года.

И что произошло дальше?

Я выиграл в интернете приглашение на конференцию в Париж. Это самая крутая для

айтишников конференция, до которой оставалось всего 10 дней. Приглашение было только входным билетом, а виза, дорога и проживание были моими проблемами. За эти 10 дней мы быстро изготовили прототип приложения и футболку с надписью «Есть рабочий прототип - ищу инвесторов!». В этой футболке я явился на конференцию. Первую половину дня футболка не срабатывала, и я в расстройстве пошел на встречу с основателем Foursquare – важной персоной в компьютерном мире. В конце встречи публике предложили задавать вопросы. Я встал и задал вопрос, на который он не смог ответить. Потом, когда встреча закончилась, организатор конференции Лионель окликнул меня: «Что это за прототип на твоей дурацкой футболке?». После этого я за минуты полторы коротко рассказал в микрофон о том, что я делаю, и гордо вышел из зала. В дверях меня поймал один товарищ и попросил показать «демо» нашего прототипа. Вокруг мгновенно собралась толпа, я показывал «демо» раз за разом. Получил около 400 визиток, поговорил со множеством инвесторов. Конференция кончилась, я написал всем инвесторам, и менее чем через сутки мне ответил Николас Берг, глава цюрихского инвестиционного фонда Redalpine.

Мы встретились через день в Цюрихе. Он подробно расспрашивал меня обо всем,

даже о моем детстве. И затем пригласил на ежегодную встречу инвесторов своего фонда. Я выступил перед ними, и после этого мы приступили к детальному разговору об инвестициях. Они инвестировали в наш проект 200 000 франков. Мы наняли еще людей, сняли приличный офис в Новосибирске. Пока там ребята разрабатывали проект, я мотался между Швейцарией, Россией и Штатами, пробивая его на американский рынок.

Можно поподробнее о проекте?

В мобильных телефонах и на компьютерах есть приложение, в котором любой может создавать Квесты. Квесты – это набор заданий, которые играющий должен выполнить в реальной жизни. Квесты могут быть одиночными и групповыми. Игрок подписывается на Квест и получает задания. Выигрывает тот, кто выполнит их первым. Каждый подписчик вносит, допустим, 10 франков. Победитель получает 70%, 15% - автор заданий и остальные 15% - мы.

Когда мы освоим американский рынок, возьмемся за Европу. Тогда наш цюрихский филиал, который пока выполняет юридические функции, заработает уже как

производство. А сейчас у меня даже нет времени оформить вид на жительство в Швейцарии, пользуюсь мультивизой.

Где удобнее вести бизнес, в России или в Швейцарии?

В России неудобно однозначно. Мне непонятно, почему наша швейцарская компания Questli AG должна в России называться ООО Questli. Все эти согласования отнимали, да и до сих пор отнимают много сил. Особенно неповоротливость нашей бюрократии бросается в глаза на фоне американской. Насчет Цюриха не знаю, поскольку нам здесь помогают швейцарские партнеры.

За что Вы получили премию им А. В. Суворова?

Эта премия учреждена Российско-Швейцарским Форумом, который поддерживает новаторские проекты в науке, связанные с Россией и Швейцарией. 6 декабря прошлого года мы получили серебряную медаль и 10 000 долларов за разработку платформ для игр типа «Квест» на базе смартофонов.

Вы – молодой и уже успешный человек. Ощущаете ли Вы себя сами таковым?

Иногда я с удивлением думаю, почему все люди не занимаются тем же, что и я? У меня с детства очень четкое кредо: если я чего-то хочу, я этого добиваюсь.

Как по-Вашему, не вытеснит ли вторая, виртуальная, реальность физическую? Не опасна ли эта подмена?

В нашем проекте «Квест» мы как раз строим обратный мост. Есть мир реальный и мир виртуальный. В виртуальном мире мы максимально быстро создаем широкие коммуникации, контакты, а в реальном – ходим на работу, кушаем, рожаем детей... Виртуальный мир знает о мире реальном все: наши банковские счета, где мы паркуемся, какие фильмы смотрим и на какие ходим вечеринки. А вот движения в обратную сторону пока еще нет. Я как раз пытаюсь привести виртуальный мир в физический: наши «Квесты» - это сигнал из виртуальности, дающий позыв к

реальной деятельности. Хотя я осознаю, что делаю только первые шаги в этом направлении.

Значительной части населения Земли компьютер недоступен и виртуальный мир для них закрыт. То есть, на одной планете люди живут в непересекающихся реальностях. Не перестанут ли они понимать друг друга?

Для меня все предельно ясно: компьютеры есть и будут. Та часть населения, о которой Вы говорите, со временем выучится компьютерной грамоте. Как выучилось обращаться с телевизором и автомобилем.

В Сети кроме полезной и важной информации встречается также много глупости и пошлости человеческой. Готов ли сегодня «венец творения» достойно позиционировать себя в Интернете?

Мне кажется, что интернет-революция (как и всякая революция) произошла слишком быстро, и мы пока не успели адаптироваться. Уже сейчас интернет постепенно приводит к новым парадигмам восприятия информации. Сейчас не нужно запоминать, к примеру, даты исторических событий – в считанные секунды их можно найти в Сети. И тогда возникает потребность в глобальном осмыслении этих дат. Освободив мозг от запоминания, мы постепенно учимся взаимодействию с информацией. Люди поумнеют, но уже в другом понимании этого слова. Просто на это требуется время, которого прошло не так уж много.

...У Данила Козятникова есть собственная теория успеха. Она проста: никогда и ни с кем не вступать в открытое соревнование. Если ты не лучший, а равный среди равных, то шансы победить - минимальны. Молодым компаниям нужны инвестиции, но инвесторов всегда меньше соискателей. Инвесторы создают субъективные системы отбора, которые проходят лишь несколько счастливчиков. Данил придумал обходной путь: имиджевый. Та самая футболка на Парижской конференции помогла ему напрямую выйти на нужного инвестора в обход голосования. А была еще и зимняя шапка... Так что не пугайтесь, встретив на улице в разгар лета молодого человека в ушанке и футболке с надписью «Ищу инвесторов». Это не бродяга, а всего лишь юный гений, строящий для нас мост между двумя мирами.

[отношения сша и швейцарии]
Статьи по теме
[Швейцарско-российская фирма получила Инновационный Приз Суворова]

Source URL: *http://www.nashagazeta.ch/news/13115*