

Холдинг емоцій «!FEST» – мережа креативних ресторанів та концептуальних проєктів, заснована 2007 року. Нині холдинг налічує 18 ресторанів у Львові (найвідоміші – «Криївка», «Мазох», «Гасова лямпа», «Львівська копальня кави»), 13 закладів «Львівських пляцків» та 37 Львівської майстерні шоколаду в Україні. Остання також є в Польщі, Чехії та Азербайджані. Ресторан «Криївка» працює в центрі Львова без вивіски, але там завжди черга. Заклад відвідує близько мільйона людей на рік, що робить його одним із найуспішніших у Європі. Окрім того, Холдинг емоцій «!FEST» – партнери з розвитку Видавництва Старого Лева, українського одягу поло «AVIATSIYA HALYCHYNY» та інших своєрідних проєктів.

Якось я повернувся зі Львова до Києва, де жив на той час, і кілька днів не давала мені спокою одна думка: як же так, що київські ресторани та кав'ярні дорожчі за львівські, хоча за шармом навряд чи до них дорівнюються? Пізніше я зрозумів, звідки у Львові так багато атмосферних закладів. З'ясувалося, що більшість із них, як-от: «Криївка», «Мазох», «Гасова лампа», «Дім легенд», «Під Золотою Розою» — це одне ціле, Холдинг емоцій «!FEST».

І хоча «!FEST» уже давно не тільки ресторанный бізнес, більшість знає холдинг саме завдяки закладам харчування. Однак секрет їхнього успіху в тому, що не зовсім вони й ресторани. Один із трьох співзасновників холдингу, Юрко Назарук, каже, що він не ресторатор і на форумах ресторанного бізнесу йому нецікаво. Мережа закладів «!FEST» — це дещо інше: на межі затишного простору, доброї кухні, театру й людських взаємин.

«Важливо, чим компанія буде відрізнятися від конкурентів, — завжди наголошує ще один співзасновник Андрій Худо. — Ми ж могли, як і всі, робити піцерії. Відкрити їх сто і заробляти на кожній по кілька тисяч доларів. Прекрасно! Але мені так не цікаво, бо це типовий бізнес. Це як заправки відкривати: вибираєш класні місця — і все. А в нас оригінальний концепт, ми створюємо щось нове».

* * *

Почався «!FEST» з ідеї Юрка Назарука, Андрія Худа і Дмитра Герасімова відкрити 15 ресторанів. Саме так, не один чи два, а 15. Ставки були великі від початку, і відіграло роль те, що хоча хлопці й були новачками в цьому бізнесі, але мали за плечима добрий досвід ведення справ.

Юрко Назарук із 1999 року працював у «Дзизі» арт-менеджером, організовував різні культурні зустрічі, концерти. Пізніше став керівником опозиційної «Львівської газети», серед засновників якої був і власник та ідеолог «Дзиги» Маркіян Іващишин. У віці 21 року Назарук опинився на чолі колективу, де працювало близько 60 людей: журналісти, дизайнери, менеджери. Займався безпосередньо як справами з пресою, так і громадською діяльністю. Долучився до кампанії «Україна без Кучми», Помаранчевої революції.

Період «Львівської газети» та «Дзиги» був для Назарука доброю школою управління, до того ж кинув його у вир ключових для країни подій.

«У 20 років, — згадує Юрко, — я їхав до Києва як представник опозиційної львівської тусівки зустрічатися з Луценком, Чемерисом, Кириленком. Це такий романтичний час. Привезли зі Львова генератори, поставили їх на Хрещатику. Купа міліції, а ми стояли колом із Луценком та ще кимось і не давали, аби Жадана скинули зі сцени, коли той вірші читав. Це була моя перша нормальна робота, і вона дала мені змогу знайти себе».

Андрій Худо та Дмитро Герасімов працювали тоді в компанії «Галнафтогаз». Перший був інвестиційним, другий — виконавчим директором. Свого часу Андрій Худо разом із командою залучив до «Галнафтогазу» понад півмільярда доларів. Перший його великий проект полягав у співпраці з банком «Аваль»: потрібно було взяти кредит на \$1,2 млн для двох стартових заправок ОККО в Києві. Виникла потреба розвивати мережу заправок по Україні, й Андрій пішов далі — працював із провідними європейськими банками та залучав для розвитку бізнесу мільйони доларів. Дмитро Герасімов, своєю чергою, на посаді виконавчого директора займався операційним керівництвом. Вони розвивалися, заробляли гроші, але були, по суті, найманими працівниками й виношували мрію зробити власний бізнес. А Юрко Назарук носився з ідеєю заснувати «Криївку». Тож вирішили спробувати разом.

* * *

2007 рік. Уявіть таку картину: літо, Львів, дворик однієї з кам'яниць на площі Ринок. Час від часу пробігають здоровенні щурі. Під пластиковою парасолькою, де зазвичай морозиво продають, сидять троє хлопців і проводять співбесіди. Набирають людей у мережу із 15 ресторанів, хоч поки не мають ще жодного. «Вони дивилися на нас трохи як на придуркуватих, — згадує Юрко Назарук, — але так ми знайшли людей, з якими працювали. Намагалися шукати тих, які не мають досвіду в ресторанному бізнесі, бо хотіли бути інакшими. Деякі з них досі з нами».

Першою з 15 відкрили кав'ярню «Біля Діани» на площі Ринок. Другою стала «Криївка». У справу хлопці вклали власні гроші, однак попередні розрахунки виявились неточними, тому довелося брати кредит. «Я кредитувався безпосередньо під квартиру, де жив із сім'єю, — розповідає Андрій Худо. — Загалом ми взяли в банку «Львів» 2.7 млн¹ кредитних ресурсів». Попри великий фінансовий досвід точно розрахувати потрібні інвестиції не вдалося. «На початках ми в півтора раза помилилися з інвестиціями, — пояснює Андрій, — а у виручці, в торговому обороті, помилилися втричі, тільки в іншому напрямку. Прибуток виявився більший, ніж ми очікували. Воно одне одного перекрило й дало можливість розвиватися далі».



Віриш у бізнес — вкладаєш, не віриш — не вкладаєш. Я вкладав і вірив, що воно вистрелить.

Хоча хлопці знали, що роблять, та вірили у свою ідею, бізнес — завжди ризик. Андрій Худо припускає, що «Криївка» могла й не вдатися: «Я працював би ще купу років і віддавав би кредити, які набрав під цей ресторан, — каже співзасновник. — Віриш у бізнес — вкладаєш, не віриш — не вкладаєш. Я вкладав і вірив, що воно вистрелить». На питання, коли стало зрозуміло, що бізнес вийшов на рівну дорогу й ризик позаду, Худо відповідає: «Це ризик завжди, просто ти маєш ним управляти. Я управляв цим ризиком і до сих пір управляю. Колись ми брали 2,7 млн, а зараз 27 млн. Цифри інші, але ризик той самий. Ти маєш обдумувати, куди інвестуєш, прораховувати, яка буде окупність, чим ти будеш перекриватися. Дивишся, де ти є. Якщо влазить, — ок, якщо ти не готовий купити 1000 м² під ресторан у Лондоні, то, може, ще зарано тобі йти в Лондон. Це завжди мікс. Власний ресурс є, але, щоби розвиватися швидко, ми ще й кредитуємось».

1 Що відповідно до середнього курсу долара за 2007 рік становить \$534 тис.