

Сергей Вищипанов, финалист GSEA-2015: «Бизнесмен должен быть наглым»

Самый молодой финалист «зажег» на премии, станцевав тверк прямо во время презентации. И в этом весь Сережа (именно так он представляется даже на важных встречах) — импульсивный, амбициозный и смелый. При этом 20-летний студент доказал, что социально полезный проект может стать успешным бизнесом.

Где он научился танцевать тверк? Почему бизнесмен должен быть наглым? Как браслет помощи QRepublik может спасти жизнь? И когда Сережа снова подаст заявку на участие в премии GSEA? Ответы — в эксклюзивном интервью.

Сереза, во время финала GSEA-2015 ты всех поразил зажигательным тверком, исполненным прямо на сцене. С чего вдруг?

Это была не моя инициатива, если честно. Просто так получилось, что я практически перед своей презентацией разговорился с одним из членов оргкомитета и пообещал это сделать. Было классно. Я же оказался самым молодым участником, поэтому решил, что могу делать все, что захочу. В общем, так и сделал.

А тверк-то где научился танцевать?

Я занимался танцами — нижним брейком. А вокруг было много девчонок, которые танцевали тверк. Естественно, некоторые движения переключались в мой арсенал. А вообще, я все детство занимался карате. У меня с папой был уговор, что я тренируюсь с 1 по 10 класс, либо пока не получу коричневый пояс. Но уже после зеленого я сказал, что больше не буду сдавать экзамены. А в 10 классе ушел в танцы. Там веселее.

Карате пригодилось в жизни?

Ну да, приходилось отбиваться. А еще карате — это дисциплина, уважение к старшим. На самом деле, я очень благодарен своему тренеру за то, как он меня воспитывал. Не матерюсь я, наверное, благодаря ему.

Сереза, у тебя в семье все — врачи. Ты тоже должен был продолжить династию?

От меня этого не требовали, потому что я просто не был предрасположен к этому. Сейчас родители говорят: из тебя бы получился отличный врач, но мы очень рады, что ты им не стал.



В итоге ты занялся бизнесом, который напрямую связан с медициной. Как появился проект QRrepublik? Родители-медики подсказали идею?

Нет, изначально мы с партнером занимались умными визитными карточками с QR-кодами. А потом случайно увидели в интернете фотографию бабушки, у которой был значок с кодом, содержащим ее медицинскую информацию. Мы подумали, что это интересно. Придумали формат, решив, что браслет — это удобно. Провели разработку всего софта и самого устройства. И в итоге создали браслет помощи с QR-кодом. Любой врач может отсканировать его с помощью обычного смартфона и получить всю необходимую информацию о пациенте, например, группу крови, хронические заболевания, наличие аллергии на препараты и многое другое. Так что родители ни к чему не подталкивали. Но истории, которые рассказывал отец, наверняка, сыграли свою роль. Он у меня оперирующий хирург в ГКБ №15.

Что за истории?

Часто бывает так, что скорая привозит пациентов, о которых ничего не известно. Например, если человек без сознания, может быть нарушена речь после инсульта или просто человек потерял память. Врачам приходится искать родственников, выяснить, есть ли аллергии, какие препараты принимает человек. Потом мы убедились окончательно, что такой браслет действительно — очень нужная вещь. Врачи скорой помощи в Московской области, где мы уже запустили свой проект, просто в восторге. Уже есть и бабушки, которые сначала отказывались от бесплатного получения такого браслета, но после того, как они вдруг

оказывались в больнице, приходили за ними сами и еще подружек своих в очереди выстраивали.

Недавно вы выпустили новую версию браслетов.

Да, теперь они силиконовые, но внутри есть металлическая вставка с нанесенным на нее QR-кодом. И плюс — абсолютно новый софт. Месяца через полтора мы запустим смс-оповещение родственников с геолокацией. Сейчас уведомления идут на электронную почту, и это не очень удобно. Теперь же, если врач отсканирует код, родственник пациента сразу же получит сообщение с точными координатами места, где это произошло. Мы сотрудничаем с компанией, которая предоставляет услуги отправки на месенджеры WhatsApp и Viber. А еще в личном кабинете теперь можно будет хранить медицинские документы — результаты анализов, рентгеновские снимки. Какое-то пространство будет предоставляться бесплатно, доступ к большому объему будет доступен с абонентской платой.



Сергея, на премии GSEA ты заявил, что бизнесмен должен быть наглым. Расскажешь, почему?

Конечно. Сейчас мы пытаемся работать с государственными органами. А это тяжелая «машина», с которой нельзя мямлить. Антоним «мямли» для меня — наглый человек. Это не значит, что ты должен быть дерзким или говорить слишком громко, нет. Должна быть, скорее, напористость. Ты можешь говорить спокойно, но говорить наглые вещи. Постоянно толкать

свою идею, не стесняться постоянно звонить. Вот, мне 20 лет, у меня опыта никакого. А я пытаюсь внедрить то, чего никогда в этой системе не было.

Чего уже удалось добиться?

Сейчас у нас 1,5 тысячи клиентов. Мы сотрудничаем с частными домами престарелых. Для них действует программа лояльности. Они у нас покупают браслеты и раздают бесплатно своим клиентам. Наш проект работает в Московской, Тюменской, Пензенской, Пермской и Калужской областях. Также мы сейчас хотим внедрить эту систему в миграционную службу.

И как это будет работать?

В миграционных центрах люди проходят обязательный медосмотр. И вся информация об их здоровье сохраняется лишь в этих центрах. Естественно, этой базой они ни с кем не делятся. Но ведь мигранты, особенно те, кто плохо знает язык, тоже попадают в группу риска. В больницах они часто ничего не могут о себе сообщить. А врачи не могут оперативно оказать им помощь. Еще одно важное направление — работа со страховыми компаниями. Наши браслеты для них — это возможность сократить объемы компенсаций, ведь сокращается риск врачебной ошибки. Правда, пока на контакт больше идут европейские компании, а не российские.

Браслеты помощи ведь могут сэкономить и государственный бюджет?

Да, мы почти на 20% снижаем расходы. Больницы смогут экономить на проведении дополнительных анализов, например, или на долгом содержании пациента в стационаре, такое бывает, если не могут найти его родственников. Плюс ко всему идет сокращение расходов за счет упрощения системы запроса медицинской карты у другого лечебного заведения. Казалось бы, все это понимают, но чтобы продвинуть, внедрить что-то новое, необходимо одобрение очень высокого «верха». А до него пока не получается добраться. Сейчас мы просто бьемся.



Сергея, QRepublic – выгодный для тебя как для бизнесмена проект?

Да, конечно. У нас хорошая маржинальность. Выпуская новую модель, кстати, мы смогли сократить стоимость изготовления самого браслета. И если посмотреть на наш бизнес-план, можно увидеть неплохие цифры. Это очень выгодный проект, особенно, если найти стратегического партнера в лице министерств либо в лице УФМС. Если не найдем ни того, ни другого, будем работать на рынке b2b.

QRepublic может стать делом всей твоей жизни?

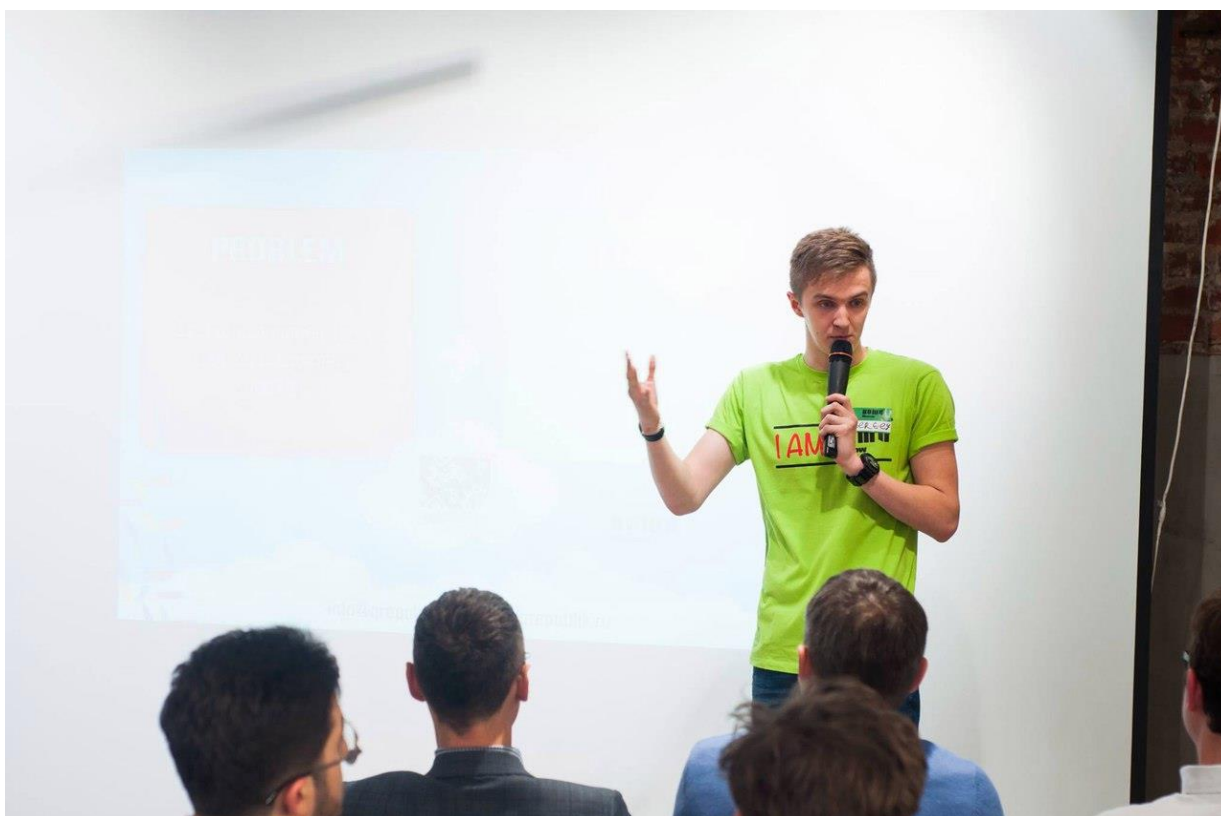
Я думаю, что да. Но, если честно, я бы не хотел заниматься только этим 24 часа 7 дней в неделю. Это интересно, классно, в QRepublic есть бешеный потенциал развития, но я никогда не мог "сидеть" на чем-то одном. Я хочу вытащить проект на некую автономность, а потом начинать что-то новое.

Значит, в тебе есть задатки серийного предпринимателя?

Может, и так. Вообще, моя страсть — это фондовый рынок и информационные технологии на этом рынке. На эти темы я пишу все свои научные работы в университете.

Как удастся бизнес совмещать с учебой?

Сложно. Скорее, учеба пытается совместиться с проектами, а не наоборот. Учусь я в Российской академии народного хозяйства и госслужбы на факультете национальной безопасности. Мой профиль — экономическая безопасность.



Каким станет самый молодой участник GSEA-2015 Сережа Вищипанов лет через 10?

Я, наверное, останусь таким же «шкетом», как и сейчас. По-другому — никак. Приходя на встречу, буду так же говорить, что меня зовут Сережа, а не Сергей. У меня дедушка полный мой тезка — Сергей Александрович. А я еще не дорос до того, чтобы меня так звали, значит, я — просто Сережа. Сейчас и в будущем для меня важно получать удовлетворение от того, что я создал что-то новое, сделал то, что еще никто до меня не делал. Огромные деньги для меня не цель. Пусть мой проект будет суперкрутым, пусть будет спасать жизни, окупать себя, приносить мне деньги и не обязательно гигантские. Я не предприниматель, который жаждет наживы. Я — студент, который хочет придумать что-нибудь прикольное для людей.

Такая простота, наверняка, мешает в делах?

Я уверен, что добился бы большего, если бы относился к некоторым вещам серьезнее. А пока я позволяю себе «играться». Насколько это плохо скажется — посмотрим дальше. Понятно, что, пытаясь попасть под госпрограмму, нельзя преподносить себя как какого-то мелкого студента. Нужно «играть» в большого дяденьку. В нашей стране это действительно важно. Есть стереотип, что работать с молодыми бизнесменами рискованно. Все из-за того, что в России нет культуры проектной деятельности в студенческой сфере. Хотя есть множество студентов, у которых есть классные идеи, технологии, которые они могут продвинуть, и это будет стоить миллиарды. Но они этого не сделают, потому что нет системы по развитию студенческих проектов. Хотя именно с них нужно начинать, я считаю. Должна быть экосистема, в которой каждый мог бы реализовать свою идею.

Миссия GSEA заключается как раз в поддержке студентов-предпринимателей. Участие в премии было для тебя полезным?

Безусловно. На собеседовании, во время финала было задано очень много классных вопросов. Некоторые вещи я учел для себя, а еще мы встретили некоторых партнеров, с которыми сейчас работаем. Я не исключаю, что в этом году снова подам заявку на участие. Но только если посчитаю, что QRepublic достиг нового уровня. Социальная значимость у нас высочайшая. Что касается предпринимательской части — о больших достижениях говорить еще рано. А в премии GSEA я буду участвовать снова, когда буду уверен в своей победе и в том, что я действительно достоин звания Лучшего молодого предпринимателя.

