- Но с точки зрения базовых вещей можно договорится быстро базово. В плане что мы хотим создать такую-то-такую-то штуку, такие-то-такие-то нужны люди, их так-то-так-то…Они, кстати, сейчас так правда в этот фонд и привлекли, они же так и собрали. Они взяли, привлекли несколько, три человека, по-моему, которые скинулись по, я не помню, по 10, или сколько, млн долларов. Они просто быстро дали или, там, законитились (180:17), что дадут и купят следующие компании, под них сделали. Мы просто говорим, что да, (180:23). Это опять же, это…Тогда надо по-другому здесь рассуждать. Мы делаем сейчас конструкцию холдинга, мы делаем и платформу, потому что мы верим в то, что эта платформа – это охренеть какая история и она может быть только основой такого холдинга, этот холдинг без этого не может существовать. В то же время мы понимаем, что наличие холдинга – это очень круто, потому что это дает возможность платформенно новые вещи подтягивать, именно отдельно инвестировать и синергию выделывать. Ну, тогда это как живая…Ну, она живая тогда…Тогда момент такой, очень…Тогда момент…

(180:53-180:22)

- Это ты силой мысли?

- Да, да, да.

- Она живая, загорелась лампочка…

- Это феерично, конечно, было.

- Вот в этот момент, если бы нам сейчас сниматься…

- Я даже не увидел, как ты ее нажал.

- Я случайно.

- Я сейчас поговорю с Димой по поводу вот этой потенциально, там…Первых денег и так далее, залогов или не залогов и так далее. У него тоже там есть свои мысли на эту историю. Мы посмотрим, во-первых, все же мы сейчас пойдем, не дойдем до Милевского и так далее. И я, кстати, все больше вижу то, что не будет конфликта интересов. Именно даже, вот, самого крайнего, помнишь то, что мы с тобой разговаривали.

- Да.

- Потому что я все же вижу, что, в целом, все достаточно адекватно. Особенно когда все же у Димы… У Димы же (181:51), там, 9%. Это очень разумная история. Оно там есть всякие опциональные реализации, но они разумные. Потому что понимаете, единственное, что я сейчас думаю, что собирать надо таких…Если мы бы смогли бы собрать тридцать самых крутых, ну, крутых чуваков в зале, я не уверен, что Дима смог бы лидировать эту историю. Мне пришлось бы одному ее вести. Но я бы отвел, потому что…Я бы отвел, потому что Дима был бы…Он бы скорее был бы как они, который в эту штуку зашел. Потому что он не может там быть, потому что иначе это…Это очень надо аккуратно, да. Ну даже сейчас вообще вон mail.ru выложил пресс-релиз на три дня назад и даже не рассказывает про CPO. То есть наконец-то им забили башку, что не надо рассказывать. У нас тоже все сотрудники меня спрашивают. На самом деле это закрытая инфа, ее вообще не надо. Там уже в интернете выложили: а что за холдинг, с кем был холдинг, который создал какой-то GeekBrains, вошел там. Там же все меняется, а рынок любит же копаться, как мышка. И тебя все ищут, потому что здесь с этой информацией же тоже надо аккуратно. Но я, думаю, что тема очень живая. А мне сейчас прецедентно очень круто вообще войти в открытую. И в открытую сказать: «Да, я здесь двигаю. Потому что я – охренеть крутой чувак. И поэтому меня наняли сейчас, в момент, когда купили контору. Наняли меня, как суперкрутого чувака, чтобы сделать CPO. И я это делаю, потому что это тоже опыт, тоже крутая история и тоже синергия. (183:14). Я операционно конечно же здесь. Здесь я стратегически двигаю. Вы прекрасно знаете, что можно ряд вещей двигать. Здесь не два ceo. У меня есть ceo, у меня есть руководитель, у меня есть своя команда, которая делает полностью все. Причем, кстати, все крутые, самые крутые чуваки - они все в GeekBrains, они не в Бисолиде. На самом деле, по-честному, Дима знает. Я всю команду свою в GeekBrains притащил. Ну в том плане, что вот таких топовых директоров. Я их не тащил в Бисолид. Ну, во-первых, мы действительно здесь двигаемся вперед, а, во-вторых, в Бисолиде, тоже другая система. Там, знаете, там, жизнь вот этих молодых ребят.

- Да.

- Там другая штука. Ты был в Бисолиде, тебе было бы тяжело в Бисолиде находится. Потому что тебе уже надо иметь вот эту инфраструктуру большую, чтобы можно было…

- Это факт, сто процентов.

- О, и поэтому все эти мастодонты, там, Согун, Ковбас, Обидин, Карасев, Пачвалова, Беленко – они же все в GeekBrains. Потому что, блин, это тяжело – подъем. А у меня там уже такие технари, да, типа Креницина, Рыбкина или Влады – это люди, которые, такие, не…Ну, они звезду еще не успели…Но, эти то уже поймали звезду, упали, поднялись, упали, поднялись. Как ты. Ну, я имею в виду, у вас есть опыт и вам тяжело уже в такой штуке находиться на самом деле.

- Нет, в нуле точно да. Но, я думаю, что сейчас это просто вопрос момента. То есть следующего шага. То есть год, полтора…

- Я говорю про то, что мы очень сейчас прикольно можем эту конструкцию сложить. Даже для рынка. В понимании рынка, вообще в открытую и, ну как бы нет. Да, это так. Да, это так, это так двигается, это так управляется. И эти инвесторы, помню, они очень нормально сказали. Они говорят: «Саш, а кто сказал, что ты должен (185:01). Забей, вся Америка, чуваки-ceo крутых контор шарашат свои старт-апы, вкладываются, везде делают». И, по-моему, это- наоборот модно и круто.

- Да.

- У Хасиса уважуха в Сбербанке на самом деле, на рынке IT. Потому что он повкладывался, значит, в американские конторы крутые. В крутые. Типа jet-bot.com. Вот в такие конторы, которые, ну, вообще, там, в Boxer ил как его. В Boxt. И еще в Россию повкладывался сам.

- Да.

- И вообще как? Как, вообще, если так разобраться. А он типа говорит…Смотрите, вы обратите, его даже никто не жрет, типа, ну я условно, Навальный или кто-то…Как чувак, который сидит на сберовском типа, в таком вот месте. А он скажет: «Потому что я крутой управленец, я работал в мировой конторе, я вообще в Волмарте работал. И всем вообще повезло, что я сюда попал. И там у меня это есть, я бы по-другому не работал». Смотрите, его никто не трогает.

- Угу.

- Таких, кстати, представителей очень мало. В открытую кто так делает.

- Да.

- И я считаю, что мне, как раз таки, надо сейчас здесь ровно это и показать. Дима просто не может, у него есть ограничения.

-Да.

- Положенные ограничения, куча всяких вещей, они там аккуратно. А я как раз таки могу. Я могу это сделать. Вот давай им это и сделаем, и покажем, что у нас есть возможность эту конструкцию у всех (186:21). И Mail тоже в очередь поставим.

- Да. А это мы с Димой говорили, это как раз все про вот это Iconic capital, да? Это…Они так называются. Они сейчас иконическая такая модель – это где Цукерберг и товарищи, они положили свои деньги…

- Ты мне рассказывала, да.

- Я ж тебе рассказывала, да. Вот это они. И они там, им вообще пофигу. Конфликт интересов, не конфликт интересов, они там продолжают…

- Это как ты про Гурского рассказывала.

- Да.

- А потому что если конфликт интересов очень большой, то там начинают страдать вообще все.

- Конечно, да.

- И эти сидят в банках, и думают, блин, ладно (186:54). Нахрена нам Цукерберга трогать.

- Зачем, да.

- Зачем, если он нам дает возможность…Давал и дает возможность зарабатывать миллиарды долларов. Миллиарды. Они их зарабатывают, нахрена его трогать вообще.

- Да.

- Да пусть чувак делает что хочет.

- Да, да.

- Только он честно, в открытую, значит, шарашит. В открытую смотрят, так он реально нормальный, нормальный чел. Вот как ты, я говорю, привела пример про Гурского.

- Да, да.

- И они, кстати, поругались. Он же поругался в мейле, ему же там предъявили, по-моему, Mail.ru. Ну, то, что известно. Но вопрос следующий, чуваки. Если б вы ему не предъявили, то он бы эту штуку с вами бы сделал. А вы ему предъявили, вы посрались, он вышел и сделал ее на стороне.

- Да.

- Все как всегда.

- Угу.

- Это тоже, мне кажется, хорошая…Это последнее, что надо было делать, потому что хуже я не сделаю. Я сейчас вообще там, такой, черный плащ прям.

- А ты его еще и не расчехлил мне кажется.

- А?

- Не расчехлил еще, да…

- Нет, я даже дошел до того, что…В гик брейнсе сейчас есть некоторые штуки, которые завезены внутрь.

-Угу.

- И, соответственно, оплачиваются по торгам, по коммерции, все И, соответственно, там все блокируют. Ну как всегда, в любой ситуации. А вы не провели тендер, а почему такой дорогой компьютер, а почему еще что-то. Я даже последний…Последняя штука, которую я сделал, значит, я там сказал, типа, купите мне стул, ну и стул стоит 200 тысяч.

- Угу.

- И его там сразу же заблокировали. Я сказал: «Нихрена, проведите его». Значит, я не буду никому об этом… А, я пожалуюсь, скиньте мне ссылку, я его отправлю председателям туда наверх и просто скажу, мне стул не согласовывают. Просто по приколу. Они мне говорят: «Саша, твои стулом занимается вице-президент по закупкам». И я вообще думаю, я так, я реально думаю, вот прикольно, если вице-президент по закупкам не понимает, что такое стул за 200 тысяч рублей. Ну просто не ржет с этого, с такой процедуры, а ему…Самое будет интересное, если он считает, что такого стула не должно быть. Я подумал, что пусть это все проживается у них сейчас. И что это же их история. Она не моя. Она не моя. Я вообще, с меня лишнего рубля не вытащишь. А тут, ну в плане внутри, достаточно экономный человек в компании. Но, я наблюдаю, значит, за этой штукой, думаю, вот прикольно вообще происходит, как они…Что у них вообще там внутри. Как у них голова работает. И…Они же любят останавливать, а у них не получается.

- Угу.

- Я почему говорю, что это последнее, что я могу сделать.

- Хорошо, вот прямо супер. Мне кажется, мы очень хорошо обсудили, только нам нужна какая-то…

- Теперь утвердим, да.

- Нужна какая-то собранная конструкция, чтобы вы все «окнули» я с Димой увижусь, скажу: «Дим, значит есть такое предложение». Он скажет, что да, я значит в теме и в понимании, и в понимании этого. И мы двигаемся вперед. Потому что я вообще во всей этой системе все время пытался быть на втором плане, чтобы Дима в первом. А Дима мне всегда говорил: «Это вообще твой проект, сам в нем и…». Ну, я тебя, возможно, он твой, Саш, фундаментально ты его двигаешь. И здесь надо все равно прийти и его…Особенно он понимает эту конструкцию рядом с фондом, да. Он же в своем фонде, к нему же пришло эти три человека. Инвестора. Они уже дали значит эти деньги, сидят эти там люди. А вообще, я сейчас делаю платформу, у меня, значит, мой партнер сделал платформу. Ну там, конечно, серьезное все. Они ему говорят, так, у нас здесь тогда…Не, это сюда не входит. И это на общей встрече. Не, а он говорит: «А у меня нету (190:27), что я не могу этим заниматься». Я из культуры им предложил, они не захотели. Ну и все. Если не хотите, тоже есть другая тема, на которую можно разговаривать. И с ними точно можно со всеми там говорить. На самом деле, человек же как сто тысяч. В реальности, если кто-то дал вот этот миллион долларов сейчас, если даже это девушка Абрамовича даст миллион долларов, то она с удовольствием ласт следующие десять. Ей же намного прикольнее дать следующее. Ей этот миллион долларов вообще не упал, мне кажется. Это как у меня друзья Вебу дали…Веб дал три миллиона, и мы ему говорим…Вебу гораздо прикольнее вам дальше дать тридцать.

- Конечно.

- Нафига ему эти три. Они проверили, типа, все нормально, теперь они могут с чистой душой подкинуть вам еще. Гуд. И параллельно давайте еще подумает, как вот эту концепцию упаковать под…