

Василий Гроголь о провокации, бизнесе и искусстве

ГЕРОИ • 31.07.2019

ТЕКСТ: АЛЕНА ЮДИНА И ВЛАД ГОЛДАКОВСКИЙ

И о здравом смысле!

ПОДЕЛИТЬСЯ



Архитекторы Алена Юдина и Влад Голдаковский вызвали на разговор Василия Гроголя, который всего год назад открыл на Подоле свой первый отель – Bursa.

Василий – неожиданный для Киева отельер. Неожиданный заказчик для архитекторов и неожиданный галерист для художников. Всего за год работы о его Бурсе уже говорят за пределами Украины. А сам Василий все больше продолжает притягивать к себе творческую соль Киева.

Влад: Василий, говорят ты очень работоспособный. Я видел твоё выступление с лекцией на Хотельеро - действительно от тебя идет энергия и какая-то прям пророческая экзальтация. Что дает тебе этот заряд?

Василий: Откуда я беру эту энергию? Появляется сама. Естественно и непринужденно. Я так живу. Меня мотивируют собственные желания и сюда прилагаются все мои амбициозные "хочу", а механизм ежедневной мотивации работает снова и снова от маленьких целей к большим. Продвигаясь профессионально чувствуешь ответственность, опыт, видишь увеличение команды, это налагает определенные обязательства перед людьми и понимаешь уже, что ты не можешь останавливаться. Результат дает нужные стимулы и замахиваешься на большее. Это требует энергии и дает энергию взамен.

Алена: Расскажи, пожалуйста, о своем графике немного. Как начинаешь рабочий день?

Василий: Мой подъем в 7 - 7:30. В это время мой кот Карандаш просит еду и начинает мяучить, а через час у меня начинаются встречи. Весь график мой и сотрудников зафиксирован в календаре Google, ориентируюсь на эти заметки. Ежедневно с 8:30 провожу собеседования.

Василий Гроголь, Алена Юдина и Влад Голдаковский





Влад: Так много новых вакансий или такое количество желающих работать у тебя?

Василий: Сейчас активно рассматриваю людей для нового коворкинга и мне необходимы специалисты.

Влад: Бурса - знаковое место для Киева. Отличный дизайн. Насколько на твой взгляд - фактор дизайна влияет на бизнес? Что в дизайне влияет, а что нет? Насколько? Можно ли сравнивать две гостиницы с хорошим дизайном и без него в плане коммерческого успеха?

Василий: Я бы разделил так: на бизнес влияет присутствие концепта или его отсутствие. Концепт - это такое понятие, с которого все начинается. Это такая глобальная идея, выраженная в персонале, в их манере, униформе, вообще во всей осмысленной эстетике, в нейминге, в сайте. Это выражено лексически в том, как мы ведем соцсети. Все это весомые части концепта и инструменты для закрепления целостности образа. У Бурсы образ игривый, манера взбудораженная, она заигрывает с тобой и у нее дерзкий характер. Все что связано с Бурсой находится в общей рамке и подчиненно одной идеологии. Кто-то это почувствует, а кто-то нет. Задача в том, чтоб почувствовали и была установлена связь между концептом и людьми. Можно сделать хороший отель, а в нем постоянно будет чего-то не хватать, будто нет центральной идеи. Как передать другим идеологию? Через все уровни смыслом и визуальным, и важно заразить духом команду. Без этого сотрудник побудет-побудет и уйдет в другой казался бы похожий ему отель. А вот тот, кому это окажется близко - останется надолго, он заразится, для него все это станет ценностью и передастся гостям.

Будучи адептом определенной этики и эстетики, я попытался вступить с ними в свой диалог посредством "Бурсы". Так начал движение в сторону проекта. В итоге, он построен на моих собственных предпочтениях. В этом его основная искренность. Что тоже считается аудиторией.

Влад: Есть такое понятие "ресторан при гостинице" - насколько реально сделать его полноценным популярным и прибыльным рестораном? Твой ресторан при Бурсе - это больше место, куда приходят постояльцы отеля или люди из вне?

Василий: Приходят и постояльцы и люди из вне. Такой ресторан имеет больше бенефитов в виде поддержки от отеля. Это бизнес внутри бизнеса. Его нельзя сравнивать с самостоятельным рестораном. Он находится в гостинице то есть постоянно под маминым крылом. Отель - это мама, которая обо всех заботится как о маленьких детишках, о барчиках, ресторанчиках, SPA-салонах и тому подобное. Гостиница несет за них общие траты, приводит посетителей, занимается PR и маркетингом. У такого ресторана есть специфика: он лишен однородности публики так как постояльцами отеля являются разные люди, и, кстати, им могут мешать посетители ресторана из вне.





Василий Гроголь

Алена: А галерея в Бурсе для чего? Для создания специального нарратива?

Василий: Это мое личное внедрение. Для меня есть особый смысл в этом. Я и команда хотим быть больше чем 4рех звездочный отель с баром и рестораном в исторической части города. Это иной опыт, другая форма обмена с гостем, причастность к тонким концептуальным вещам. Хочу, чтоб нас понимали как часть культурного пространства и мы могли соотнести с собой, как бы это сказать... просветительскую функцию, передавать важное знание. Возможно даже нести пропагандистскую роль для украинских художников, обращая взгляд нашего гостя в их сторону.

Алена: А у компании есть более глобально преобразующая мир функция?

Василий: Вижу первую и самую близкую миссию мне в размытии рамок, в которых мы живем. Нахожу свой посыл в глобализации. Сама сфера моей деятельности - гостеприимство предполагает это. Hospitality может предложить такую связь с миром: постоянную социализацию без гендерных ограничений, без оглядки на паспорт, возраст, социальный статус или конфессию. Это относится и к сотрудникам. Какое значение имеет то, что ты мужчина, если женщина в данном проекте решает лучше? Неважно, где ты учился, если ты продуктивен. Какая разница, сколько тебе лет, если ты отлично ведешь дела. В одном из моих любимых отелей в Нью Йорке на позиции Bell Boy стоят девушки и, если физически им по силе, то они предложат гостю поднести чемоданы. А почему бы и нет? В моей Бурсе на руководящих позициях стоят и женщины и мужчины разного возраста. Приведу еще один пример. У нас среди сотрудников есть девушка, ей 20 лет. Она самая младшая и начинала с простых заданий. Я в нее супер как сильно верю. В первый день я сказал ей: мелочей нет и все важно, так нужно относиться здесь ко всему. Сейчас вижу как безупречно она справляется со сложными заданиями, проявляет себя как профессионал, рад ее результатам. Наш сотрудник определяется функционально, квалификацией и потребностями гостей, которые должны быть удовлетворены исключительно. Для меня человек прежде всего это набор личных черт и качеств, навыков и амбиций. Важно их почувствовать и развить.

Алена: А какое твое основное качество из личного набора?

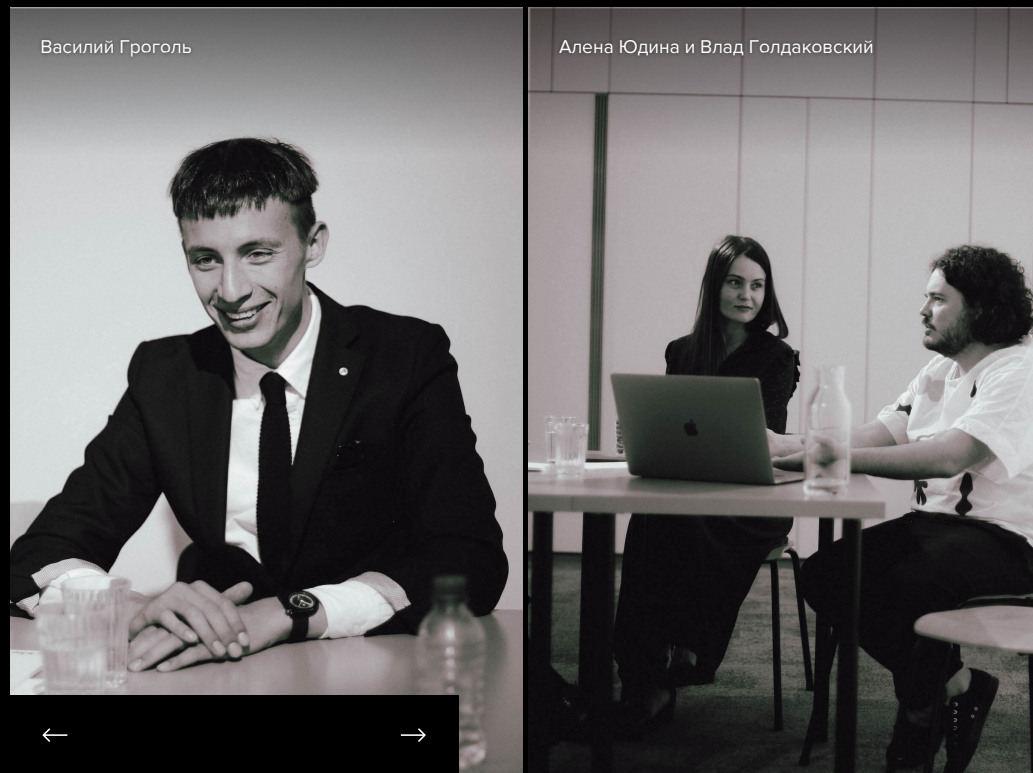
Василий: Легкость. И достаточное количество энергии.

Алена: А если ты таблетка. И тебя выпивает человек. Что он получит?

Василий: Несварение. Смотря какой человек. Смотря, что у него болит.

Влад: А что бы ты хотел лечить?

Василий: Здравый смысл. Common sense определенно. Считаю, что ненависть, нелюбовь, варварство противоречат всякой логике и разуму, происходят из-за отсутствия здравого смысла. Я за логичность действий, расстановку приоритетов, ответственность.



Алена: Когда ты идешь на конфликт?

Василий: Никогда не иду. Я не конфликтный человек.

Алена: Что недопустимо делать у вас в гостинице?

Василий: Согласно принципу "тайна гостя" что бы не происходило в нашей крепости "Бурса" это никогда не покинет ее стен. Все тайны останутся здесь.

Влад: Ты ставишь перед собой цели или просто все случается само собой? Они касаются денег, творчества, личных отношений? Что получается достигать?

Василий: Компания Bursa Atelier Development занимается новыми проектами, связанных с гостеприимством. Ее детальный план, что/где/как, составлен на два года. Одни проекты находятся на стадии разработки, другие - на стадии согласования, третьи сейчас подписывают договора. Хочу сделать ее более самостоятельным организмом, который саморегулируется, где люди несут ответственность, берут проекты и выполняют их самостоятельно. И чем быстрее это произойдет тем шире и динамичней станет наш охват.

Мои личные цели и цели компании очень запаралеллены между собой, идут рядом и я их не разделяю. Могу себя отделить от компании и все равно вектор моих дел нацелен на ее рост и все устремлено в одну сторону.

Влад: А более личные цели или творческие? Вот я бы хотел построить определенный дом, поехать в определенное место, познакомиться с определенным человеком.

Василий: У меня есть мечты. Одни мечты дурацкие, другие - менее дурацкие. Есть дурацкая мечта построить бетонный скейт парк под открытым небом Киева. Очень этого хочу.

Влад: Ты скейтер?

Василий: В детстве катался. Брейнштурмим идею с моими друзьями более трушными скейтерами, владельцами кафе "Каштан", но пока имеем размытую привлекательную картинку. Этот вопрос для нас пока дискуссионный. Такая реализации стоит \$ 250.000, но нужно найти место в городской среде, нам это даст определенности и мечте - развития.

Влад: Ты за новое в одиночестве или за сохранение отношений?

Василий: 100% за сохранение старых отношений. Движение вперед это никак не ограничивает. Я наращиваю новые связи и сейчас это основная масса моего окружения, но это не исключает людей из прошлого. Хотя, конечно, мы меняемся и можем отдалиться.



Влад: Что тебя заставит работать с одними архитекторами и не работать с другими? Работал ли ты с зарубежными архитекторами?

Василий: Работал. Все разные. Не могу сказать, что у нас хуже, а там лучше. Просто у каждого свои сильные и слабые стороны. Я их научился принимать только с опытом. Кто-то из архитекторов хорошо работает с зонированием, отлично чувствует пространство. Кому-то это тяжело, но он превосходен в проектировании освещения, а кто-то этим возьмет и все испортит, придется ломать и переделывать. Кто-то не принимает критику вообще. Для меня ценно, когда замечания архитектор слышат и их адаптирует. Нравится, когда соблюдается четкость, соблюдение этапности работ. Подход в виде: "Я вам сделал визуализацию, сейчас все покажу, а остальное - за дополнительную плату" очень сковывает заказчика. Поэтому предпочитаю работать с архитектором в связке, я понимаю процессы проектирования и стройки, и форма работы In Office меня очень устраивает. За этим стоит не только желание быть причастным к проекту, а и рациональный подход - не хочу делать лишнюю работу и чтоб для меня ее делали. Такое взаимодействие экономит

и рациональным подход, не хочу делать лишнюю работу и, чтобы для меня ее делали. Такое взаимодействие экономит мои траты, удается избежать переделок. Из украинских архитекторов нравится работать со Славой Балбеком, нравится его динамика, чувство вкуса и его командность. Он быстро работает, хочу с ним делать все свои проекты, с ним все возможно, мне нужен такой человек. Это касается любого члена моей команды, никто не должен допускать мысли, что есть что либо не по силам ему.

Алена: У кого ты всему научился, кто структурировал и собрал тебя?

Василий: Родители. Своим примером. Система ценностей, которую компания исповедует в своей основе интегрирована из моей семьи. Папа - это четкость, стратегия, решительность. Мама - это море нежности и заботы. И это их все какое-то изначальное и для пространства гостеприимства. Без материнского отношения тут совсем не обойтись. Быть мамой, даже беле женственными напоминаю менеджерам: чуткими к деталям, рефлексивными, соучастными внутри команды и к гостям. Это база, сквозная тема всего нашего подхода.

Влад: А ты больше склонен сотрудника научить или уволить в случае не соответствия?

Василий: Научу. Но на этот вопрос я себе отвечаю гораздо ранее еще в момент собеседования. Тут важно понимать, что когда беру на работу человека 19-ти лет у меня есть представление какими навыками он обладает и представляю его skill set. Его нужно обучать, но потенциал взаимодействия ощущаю при первом контакте. Именно тогда мне нужно определиться в своих мотивах с ним и уже становится ясным заходим мы вместе на долгую дистанцию или нет. Это дальновидно, дает избежать последующих трат времени и денег на поиск уже проведенный и предстоящий после увольнения человека.

Алена: На что обращаешь внимание на первом собеседовании?

Василий: Обращаю внимание еще до собеседования на оформление резюме. Если его присылают не в формате PDF - я его даже не открываю и ни о какой встрече уже не идет речь. Не приемлю яркий маникюр у сотрудниц или слишком длинные ногти. Это не связано с моим личным вкусом, это связано с гигиеной и я обязательно объясняю это сотруднику. Есть рациональный аргумент - в сфере гостеприимства ты должен быть всегда нейтрален и не претенциозен, не вызывать раздражение гостей, которые разнородны между собой. Также я ценю в людях пунктуальность, за этим стоит уважение времени своего и чужого. Есть и другие правила, например, вся моя деловая переписка происходит в почте. Ответ на которую происходит в течении 24 часов. Это известное международное правило интернет-коммуникации. Все остальные мессенджеры я отношу к личному пространству, могу не отвечать дольше и сам не жду моментального ответа.





Василий Гроголь

Алена: Василий, как будет развиваться гостиничный бизнес в будущем? Представим себе, если человек заснет и проснется, допустим, лет через 8, что он увидит?

Василий: Вектор развития ведет к диджитализация всех процессов. И я дикий фанат этого. Он увидит, что все автоматизировано, практически не увидит гостиничного персонала и не увидит рецепцию, свой чекин сделает за секунды из такси. Сейчас уже распространены отели, которые не принимают наличные, я хочу делать такой отель. "Бурса" планировалась без рецепции, но потом решили все же оставить стойку. От нее веет архаикой поэтому все наши дверные замки уже готовы к следующему переходу - они с системой, когда ты сможешь попасть в номер через айфон.

Влад: Сегодня люди уходят от концепции владения и переходят к аренде всего. Квартиры, велосипеды, мебель, одежда. Может быть мы скоро все будем жить в гостиницах постоянно?

Василий: Особая тема. У меня есть лекция "The Art Of Sharing", ее можно найти на youtube. Coliving, cosharing, coworking, cooperating - обожаю эти идеи, поддерживаю совместное использование так как вижу в этом только положительное. Я живу в квартире, но скваты мне тоже нравятся. Не считаю, что пространство личного при этом размывается.

Это явления - маркеры времени. Они приобретают частоту, но стоит задуматься в связи с их появлением, какие потребности при этом в современном мире меньше всего удовлетворены. Потребность тесных связей? Очевидно тепла человеческой близости не хватает сейчас?



Влад: Вася, а в чем ты видишь свою личную миссию? В чем видишь свой большой смысл?

Василий: Вижу его в масштабной деятельности, я большой мечтатель в этом смысле. Хочу делать большие проекты. Строить дороги, развивать городскую инфраструктуру, работать с особыми способами коммуникации. Мне хочется, чтоб все развивалось и росло. Смотришь на Киев и понимаешь сколько же тут всего можно сделать и насколько это улучшило бы жизнь города. Хотел бы свой вклад сделать таким.

И более широко мой личный посыл в том, что я за доступность к любой мечте и за доступность в ее осуществлении. Все доступно всем, если желать, действовать, перестать бояться и не заземлять себя сомнениями. У тебя есть ты сам. И ты сам основной инструмент для всех своих свершений. Я за такую глобализацию и позицию в достижении желаний.

[Архитектурное чаепитие: Часть I. «Современный](#)

[Читайте также: дух»](#)

[Экскурсия по BURSA Kyiv с Василием](#)

И смотрите: [Гроголе](#)

[М](#)

ПОДЕЛИТЬСЯ



ТЕКСТ: АЛЕНА ЮДИНА И ВЛАД
ГОЛДАКОВСКИЙ

ФОТО: МАРИЯ ПРАВОСУД

Подпишитесь на «L'Officiel»

Модный дайджест на вашу почту каждую субботу

Ваш e-mail



РЕКОМЕНДУЕМ ПОЧИТАТЬ





ГЕРОИ

12.07.2019

Виктория Тигипко о
возрождении
украинского кино