



ПОЧАТИ ► БІЗНЕС

КУРС
ПОЧАТИ БІЗНЕС
У СФЕРІ БУДІВНИЦТВА

Лектор:
Сергій Коваленков
підприємець, засновник
компанії Hempire



Hempire

український стартап, який зводить екобудинки з вапна, води і конопель. Компанія є багаторазовим переможцем міжнародних конкурсів екологічних інновацій та сталого розвитку. Заснована у 2015 році. За останні 6 років реалізовано більш ніж 60 проєктів конопляного будівництва в 5 країнах світу (включаючи США).



A man with long hair, wearing a dark blue jacket over a white hoodie with a green cannabis leaf pattern, stands in a wooden structure. Sunlight filters through the slats, creating a pattern of light and shadow on his face and the walls. He is looking upwards with a contemplative expression.

ІДЕЯ

Сергій Коваленков цікавився будівельною справою ще з юності. Отримав інженерну освіту в Канаді та вирішив працювати за спеціальністю. Із технологією побудови будинків з технічних конопель, за якою працює і зараз, вперше познайомився під час роботи в Австралії. Спершу вона здалася йому надто неймовірною, але на практиці дуже вразила і він вирішив розвиватися саме в цій сфері. Адже **технічні коноплі як основа для будівельного матеріалу є досить надійними, безпечними та енергоефективними.**



Ми часто не звертаємо увагу на матеріали, з яких побудоване наше житло. Але саме їх ми вдихаємо щодня, з ними постійно контактуємо, коли перебуваємо у власному будинку. Суспільство вже починає замислюватись над цим. **Тому люди частіше звертаються щодо використання екологічних матеріалів.**

Компанія Hempire пропагує ідею екологічного житла. Вони із задоволенням навчають молодих спеціалістів, які згодом відкривають власні екостартапи та **поширюють цінності сталого будівництва.**



”

Досвід і освіту засновник Нempire вважає надзвичайно важливими у своїй справі.

A close-up, macro photograph of wood shavings and sawdust. The shavings are light-colored, fibrous, and irregularly shaped, scattered across a dark, textured background. The word "START" is overlaid in the center in a bold, white, sans-serif font.

START

Переломним моментом для Сергія стало усвідомлення того, **що екобудинки можна створювати не лише в Європі, а й в Україні із української сировини.**

Найважче було знайти першого клієнта. Щойно Сергій повернувся в Україну, він почав всім і всюди розповідати про свій продукт. Першим замовником став знайомий, з яким вони колись грали у футбол. І хоч цей проєкт був вимушено неприбутковим, він став відправною точкою для подальшого бізнесу, адже нарешті з'явився реальний кейс продукту, який можна було показувати зацікавленим особам.

Для першого проєкту в Сергія ще не було команди. **Всіх потрібних людей чоловік знайшов за допомогою соцмереж та серед знайомих** (так званого соціального капіталу).



І хоча на початку бізнес-плану компанія не мала, Сергій мав позаду досвід та години презентацій, конференцій, доповідей і розмов про цю технологію.

Отже, для стартапу на початку важливий:

- розголос
- соціальний капітал засновника та нетворкінг
- готовність ризикувати та працювати в мінус для подальшого розвитку

A man with long, light brown hair and a serious expression stands in front of a traditional building with a textured, mud-brick wall. He is wearing a light-colored, open-fronted tunic over a white t-shirt. To his left, a wooden doorway reveals a bright outdoor area with greenery. The text 'РЕКЛАМА та КОМУНІКАЦІЇ' is overlaid in the center in a large, white, sans-serif font.

РЕКЛАМА та КОМУНІКАЦІЇ



Спочатку Сергій не вклав в рекламу ані копійки. **Акцент зробили на якості виконання роботи та так званому «сарафаному радіо».** Для цього Сергій брався за будь-яку роботу, де можна було би розповісти про свій продукт. Згодом замовники стали рекомендувати його та розповідати про незвичний бізнес іншим. Також допомагали публікації про цю роботу у персональному акаунті Сергія у соцмережах – люди бачили кейси, опис процесу будівництва,

цікавилися і робили замовлення.

Впізнаваність з'явилася після того, як компанія виконала доволі незвичний та ризиковий проєкт – обшивку купольного будинку. Компанія Hempire стала першою у світі, яка спромоглась реалізувати подібну ідею. Відтак, Сергій зарекомендував себе як експерта у вузькопрофільному ком'юніті екобудівельного бізнесу.

A woman with dark hair, wearing a white lab coat and a headband with cat ears, stands in front of a stone wall. A large white quotation mark is centered over her face.

”

Коли ти реалізує щось нове, люди починають звертати на тебе увагу.

Покращити комунікацію компанії допомогла участь у міжнародних конкурсах зелених інновацій та енергоефективності, особливо перемога на конкурсі кліматичних інновацій.

Компанія часто представляє Україну на міжнародній арені.

Це викликає довіру як замовників так і спонсорів.



A close-up, macro photograph of a piece of wood, showing its natural grain and texture. The wood is light brown with darker, wavy lines indicating the grain. The surface appears slightly rough and fibrous. The lighting is soft, highlighting the natural patterns of the wood.

РЕСУРСИ



Кожен, хто започатковує бізнес, повинен розуміти, що **власна справа, на відміну від офісної роботи, це постійний потік думок.** Ти постійно вирішуєш якісь завдання чи реагуєш на виклики. Це постійні витрати, зокрема, часу. Наприклад, деякі замовники можуть зустрічатися з вами лише на вихідних, або пізно ввечері.

Перші проєкти найчастіше – неприбуткові, їх варто робити, перш за все, заради кейсу.

Працюючи із новою, ще невідомою на загал технологією, важливо розуміти, що ти не знайдеш універсальних порад у бізнес літературі, адже твій шлях – унікальний. Тут важливо не зупинятися. Для молодого бізнесу стан комфорту – це провал. Тут постійний рух: або прогрес, або регрес.

A man with long, straight, light brown hair and a neutral expression stands in the center of the frame. He is wearing a dark navy blue jacket over a white hoodie with a green and blue logo on the chest. His pants are light-colored with a green cannabis leaf pattern. The background is a rough, textured wall made of a brown material, possibly straw or mud. Several rectangular openings in the wall allow bright light to pass through, creating a series of parallel light and shadow stripes across the scene. The overall lighting is warm and golden.

РОБОТА З КРИТИКОЮ



Будівельна сфера, на думку Сергія, ніби динозавр – за останні п'ятдесят років вкрай мало змінилася. Він вважає, що слід не боятися пробувати щось нове і залучати енергоефективні стійкі матеріали місцевого походження.

На початку своєї діяльності Непріє часто чули жарти щодо специфіки сировини, з якою вони працювали. Жарти закінчилися на етапі перемог на міжнародних конкурсах та реєстрації компанії у США. Багато хейту отримують від будівельників «старої закалки», які у свідомості

досі мають багато стереотипів. Критику у компанії стараються долати не словом, а ділом: наявністю великої кількості успішних кейсів.

Сергій в результаті дійшов висновку, що якою би справою ти не займався, завжди знайдуться люди, які критикуватимуть. На конструктивні зауваження варто звертати увагу і вносити корективи, однак слід розуміти, що це все думки конкретної людини, які часто абсолютно не мають стосунку до вашої справи.