

ПРИМЕР СМЕ ЗА УСПЕШНО МЕНТОРСТВО В ЦЕЛИЯ РЕГИОН

България трябва да се бори за натовски хъб за технологични иновации в отбранителната индустрия, казва Нед Дервенков, изпълнителен директор на Българската стартъп асоциация (BESCO)

Интервю Емил Петров

В България наблюдаваме ново поколение предприемачи, г-н Дервенков, които създават и инвестират в технологични компании. Какъв е техният профил и какво допринесе за тяхната поява?

Появата на фондовете за рисков капитал през 2012 – 2013 г. допринесе за това предприемачите да развият масирано продуктови и технологични компании. И преди това една по-възрастна генерация беше започнала да развива свои продуктови компании, но масовостта, лицето на новия предприемач, станаха възможни с появата на тези фондове.

Ценностната система на новото поколение предприемачи е малко по-различна от тази, на която сме свикнали по презумпция за нашите географски ширини. Това са хора, които искат да променят себе си, да променят средата, но имат манталитет на т.нар. give back (да дадеш днес, за да получиш утре, бел.ред.), което е изключително важно за развитието на цялата среда. Това са амбициозни хора, голяма част от тях са учили или работили в чужбина. Но общото, което ги обединява, е една нова ценностна система и това

е ценностната система, която BESCO изповядва.

Ценностите ни са разписани в Етичния кодекс на сдружението, т.нар. стартъп бушидо. Става дума за прости правила, които хората понякога забравят. Неща като да си плащаш данъците, да се отнасяш лоялно към конкуренцията, да не крадеш, да не лъжеш – всеобща истина, но не само на думи. Работливост, амбициозност, прозрачност, интегритет, give back.

А какво е значението на менторството за създаване на успешни компании?

Заедно с Endeavor Bulgaria наскоро направихме изследване за предприемаческата екосистема в София, където има много голяма концентрация на продуктови и технологични компании. Един от изводите беше, че България и София са с едно от най-високите в Югоизточна Европа founder-to-founder отношения – менторски отношения, при които успешните хора предават знанието си на тези, които идват отдолу, и това всъщност е един от прешлените на гръбнака на екосистемата. Вярата ни е, че това ще й даде устойчивост и тя ще продължи

да се развива, именно обратно на народопсихологията ни, показваме, че тези, които успяват, помагат и подават ръка на онези, които идват. Дали ще е със знания, дали с пари, няма значение. Светлият пример е на „Телерик“ – хората, които направиха най-големия екзит в България, почти четвърт милиард долара, реинвестираха почти всичко, създадоха академия, сгради със споделени работни пространства, като целта им е точно такава – качествено менторство.

Така че не само че менторството е важно, но показваме и как да се прави в целия регион – което, честно казано, е изненада предвид това, че българинът е индивидуалист. В нашата екосистема е точно обратното, което е обнадеждаващо.

Как може тези отношения в технологичната екосистема да се мултиплицират и в другите сектори на бизнеса?

Ние сме добър пример и установихме, че си говорим на един език, който е малко като латинския на лекарите. Осъзнахме потребността, че трябва да говорим навън, да споделяме добрите



Менторските отношения дават устойчивост на екосистемата и обратно на народопсихологията ни, показваме, че тези, които успяват, помагат и подават ръка на онези, които идват.



Стартъп сегментът не е отделна индустрия, той е индустрия във всяка индустрия.

примери и затова в BESCO създадохме позицията chief visibility officer, чиято работа е такава – да споделя навън, да дава добрите практики, и общо взето, да споделя магията на новия бизнес в България с обществото, с политиците и с другите индустрии.

Много от стартъпите в световен план фалират още в началото. В „нашите ширини“ фалитът се разбира като провал и страхът да се провалиш не спира ли предприемачеството?

България е последната държава в ЕС, която няма закон за личния фалит. Много, много пъти повдигахме темата и едва сега Министерството на правосъдието е иницирирало промени в тази насока в Търговския закон. Не са най-доброто, което може да се направи, но са добър старт.

Другото е да се създадат по-бързи процеси по ликвидация и несъстоятелност. Ликвидацията е излишно усилие, което коства времето и нервите на предприемача, но консумира и ресурса на държавата по абсолютно ненужен начин. Несъстоятелността трябва да бъде разгледана от различни посоки – едно е да фалират „две момчета в гараж“, друго – завод с оборот от 500 милиона. В момента законът не прави разлика и административната процедура и за двата типа бизнес е една и съща. Едните процеси трябва да са по-бързи и динамични, много по-кратко да се случва всичко, другите да са по-тежки, с повече проверки. От чисто законова рамка това е свързано с голямата тема за лесно правене на бизнес, която е една от трите основни колони на BESCO, заедно с достъп до капитал и достъп до талант.

Какви законодателни промени е необходимо да бъдат направени по-скоро, за да се подобрят условията за правене на бизнес?

От гледна точка на правене на бизнес е важно да има начин за лесно издаване на опции на служителите и затова работим върху голям законопроект,

наречен Дружество с променлив капитал. Вече сме на последна фаза, имахме активни срещи с коалиционния съвет на управляващите партии. На последната стъпка сме това да се случи, което ще е най-голямата промяна в Търговския закон от 1991 г. насам. Промените предвиждат опции за служители, конвертируеми заеми, модерни инструменти, които защитават инвеститора, гъвкавост на управление на дружеството, евтино създаване на това дружество, изобщо, инструментариума на XXI век, както се случва във Франция, Полша, Сло-



Трябва да сме по-бързи, това е истината. Не може да правим 3 години реформи, които са „за вчера“. Държавата трябва да има усещане за спешност.

вения. Ние не откриваме топлата вода, половин Европа има такъв тип гъвкаво дружество, време е и тук да се случи. Защото ние се очертаваме като лидери на екосистемите на Балканите, но това не е даденост и може да загубим тази позиция, ако не действаме изпреварващо и бързо. Не може да правим 3 години реформи, които са „за вчера“. Държавата трябва да има усещане за спешност. Всичко, което правим, го даваме наготово – законопроекти, оценка на въздействие, мотиви. Не претендираме, че е перфектно, затова си има институции, но даваме много добър продукт, който лесно може да бъде модифициран и трансформиран и да се върви напред. Двете нови министерства – на иновациите и на дигитализацията, дадоха сериозна заявка, но истината е, че се бавят и има нужда от по-скоростни реформи.

Наясно сме каква е вътрешната и външната макрорамка, но въпреки всичко смятаме, че нашата индустрия е единствената икономическа сламка, която може да даде това равенство, финансово, социално и икономиче-

ско, с останалия западен и централноевропейски свят, а не експортът на домати или каквото и да е друго. Нашата индустрия е тази, която с 1 на входа прави 10 на изхода, и това е бързият път за изравняване на икономическите стандарти. Доказано е в Естония, Словения. Ние трябва да се фокусираме върху това, което с малко прави много – добавената стойност. Стартъп сегментът не е отделна индустрия, той е индустрия във всяка индустрия.

Какви са перспективните отрасли за предприемачество в бързоразвиващи се компании извън чисто дигиталните технологии?

Предприемачеството преди всичко е начин на мислене, то е философия. И не е нужно предприемачът да е технологичен. Плюсът на технологичното предприемачество е, че

е най-лесно скалируемостта. Ако искаме да скалираме бързо и глобално, без да използваме технологиите, почти няма как да се случи. Това не означава, че продуктът ни 100% трябва да е софтуерен, но дори ако вземем за пример доматите, ако не измислим умнен начин да ги отглеждаме по-бързо, по-устойчиво и в по-голямо количество, няма да можем да скалираме бизнеса си. БВП на една страна расте по два начина – или с преки чужди инвестиции, или с износ. Ако цялата среда около мен иска да успява, продуктът, който правя, трябва да е предназначен за износ, защото това е единственият начин да вдигна общото богатство на държавата.

Когато създадохме BESCO, искахме България да е световен лидер в няколко неща – изкуствен интелект, биотехнологии, роботика или космически технологии. BESCO трябваше да създава изпреварващи политики, така че България да бъде добра в 1, 2, 3 неща. Разбрахме, че това са „Ю“ и „Я“ на една дълга траектория, затова започнахме отначало. Дружеството с променлив



Нед Дервенков

е изпълнителен директор и съосновател на Българската стартъп асоциация (BESCO), която представлява над 500 иновативни български компании. Завършва международен бизнес във Великобритания (Babson College) и стратегическо лидерство в България (Нов български университет). Ментор на стартиращи компании и гост лектор по предприемачество в Нов български университет. Член е на Асоциацията на българските лидери и предприемачи и работи активно със сдружение „Деца с онкохематологични заболявания“. Той е сериен предприемач и развива бизнеси в областта на туризма и недвижимите имоти.



капитал, стартърп визите, инициативите ни за несъстоятелността, личният фалит и т.н. - това са „А“, „Б“, „В“, за да можем да стигнем до „Ю“ и „Я“.

Но като системен играч нашата визия е да създаваме законодателство, което да регламентира изпреварващите индустрии, тези, които идват след 10 – 15 години. Вече имаме и добри примери – първата българска милиардна компания, първия български еднорог (*PayHawk, бел.ред.*). Това не е само емоция, гръмка заглавие.

Ние ставаме разпознаваеми на световната сцена за рисков капитал като държава, в която се създават глобални решения, глобални продукти, и има предприемачи, които знаят как да изграждат глобални продукти. Съответно следващата компания след тях ще може да набере по-бързо и по-лесно средства и така да се завърти колелото. Така че добрият пример е може би най-важното нещо за развитието на екосистемата ни в момента.

Как кризата в Украйна се отразява върху технологичния сектор и има ли начини, по които той да се възползва от нея?

Кризата е неприятна и глобална, но най-малко засягаща технологичния сектор. Както коронавирус пандемията не засегна този сектор, даже напротив, така и тази война, която води до икономическа криза, отвори много нови възможности. В световния венчър капитал разликата между първото тримесечие на 2022 г. и последното на м.г. е спад от 7% - флукутация, която може да се случи и без войната. Моите прогнози са, че ситуацията няма да е драматична, защото технологичното предприемачество е най-слабо повлияно от глобални икономически кризи. Това, което BESCO иска да направи от тук нататък, е да даде път на иновациите и отбраната, да отворим една тема, която е добре развита в държави

като Израел, САЩ, Китай, Великобритания. При нас сега те са разделени, а както се казва в израелския виц, „стартърп в Израел е три момчета в гараж и министерство на отбраната“. Инициативата на НАТО за създаване на регионални хъбове в Европа DIANA (Defence Innovation Accelerator for the North Atlantic) има за цел да сближава технологичните иновации и отбраната. Добре е държавата да се бори такъв център да се установи в България,



Проблемът в технологичния сектор се казва „липса на 40 000 човека“.

защото ще има само един в Източна Европа. Ако това се случи, получаваме няколко милиарда инвестиции заедно с контакти и допълнително финансиране за компаниите, които ще участват в този акселератор. България има самочувствието да се бори за такъв натовски регионален хъб, който освен парите и връзките ще вкара толкова много ноу-хау, което след това да репликираме в нашето военно дело.

Наблюдавате ли преместване на украински компании в България и доколко украинският технологичен бизнес би могъл да инвестира тук?

Ние помогнахме за преместването на няколко хиляди човека от технологичния сектор в България, създадохме и фонд с доброволно участие, с който

предоставяме помощ на хората от Украйна. Бяхме може би единствената технологична организация, която участваше активно в първите дни на войната, като организирахме преместването на хора, наехме автобуси и самолети още преди държавата да се заеме с това.

Дойдоха доста хора, компании се релокираха в България, но сега е точният момент да създадем визии, правила и механизми да привлечем този капитал, защото на много от хората, които дойдоха, тук им харесва. Имаме шанс за бързо решение на проблема в технологичния сектор, който се казва „липса на 40 000 човека“. Ако сега дойдат 40 000 програмисти, утре те ще имат работа. Това е сериозен дефицит и работим за промяна на т.нар. сини карти, които да дават право на висококвалифицирани специалисти на работа в България. Действаме за подобряване на стартърп визата, искаме да създадем напълно нова „тех“ виза, само за технологичната индустрия. Това са решения, които биха позволили не само на украинските имигранти, но и на руснаци и беларуси да се установят у нас. Руските

и беларуските стартърпи са доста добре финансирани – те идват тук с готови екипи, една от компаниите се похвали, че току-що е затворила \$2 млн. финансиране. Това е директен кеш, директно ноу-хау, директен плюс за българската икономика. И от държавата зависи по-бързо и по-гъвкаво да приеме механизмите, които да позволят посещането и приобщаването на тези хора. Така че трябва да сме по-бързи, това е истината. Бизнесът има готови решения, държавата се бави с тяхното приемане. Процесът за издаване на синя карта в момента отнема 6 – 7 месеца, тези хора няма какво да правят през това време. Да, намират се начини за „заобикаляне“ на изискванията и назначаване на хора, но това не е работещо дългосрочно решение. 📌