



"Rechance Biz - Raise up Self-employment through Inclusive Entrepreneurship Development"
Леонардо да Винчи, Партньорства
Проект № 2012-1-PT1-LEO04-12490 8

I-ви електронен бюлетин, Февруари 13
Тодор Тотев, Фондация Вярa, България

Rechance Biz е проект разработен в рамките на **Програма „Учене през целия живот“** по програма **Леонардо да Винчи, Партньорства** и е със срок на действие 24 месеца. Проектът е насочен към безработни младежи (18-30г.) и възрастни (50+) работници, а също така и към лица с различни фактори за изключване - пол, миграция, бедност или други, и има за цел да насърчи самостоятелна заетост чрез развитие на предприемачески

инициативи, умения и знания в областта на предприемачеството, с цел предотвратяване на социално изключване, и по този начин да допринесе за устойчивото развитие на общности, страни и Европа като цяло.

Пет партньора от 5 различни страни са въввлечени в този проект: **North City Business Centre** (Северна Ирландия, UK), **Institut pro ženy** (Чехия), **Fundacja Rozwoju Inicjatyw Edukacyjnych i Społecznych** (Полша), **Meram Belediyesi** (Турция) и **Фондация Вярa** (България).





"Rechance Biz - Raise up Self-employment through Inclusive Entrepreneurship Development"
Леонардо да Винчи, Партньорства
Проект № 2012-1-PT1-LEO04-12490 8

В подкрепа на проекта ще се споделят примери за добри практики на успешен бизнес от всяка от страните-участнички.



Костадин Денчев и Иван Събев –
собственици на СД „КИС“:

Когато решите да правите нещо и полъха на вятъра не трябва да ви спира...

Интервюто ни в ситуация на криза е със собствениците на СД „КИС“ и Иван Събев, които преди 20 години решават да обединят усилия и стартират собствен бизнес, първоначално в сферата на хлебопроизводството. По-късно откриват собствен магазин за хранителни стоки и ресторант в центъра на Трявна, а след това и два магазина за строителни материали.

Бизнесът им е доста разнороден, но по думите им, именно това ги държи „над водата“, защото е имало и моменти, в които хлебопроизводството не върви добре. А дали това ги крепи и днес, в условията на криза, кои са най-големите им проблеми и правилата за успешен бизнес, ще се опитаме да разберем в хода на разговора ни с двамата съдружници в СД „КИС“.

- Разкажете ни накратко историята на Вашия бизнес?

Костадин Денчев: Преди да стартираме нашия общ бизнес работих във фирма „Беки“ като хлебар. В един момент реших, че вече имам опита и стажа да започна собствен бизнес, тъй като обичах занаята. Но ми трябваше сигурен партньор, защото не можех да се справя сам. Приятели имах много, но истинските бяха малко. Един от тях беше Иван и затова именно на него предложих да правим общ бизнес. През ноември 1992 г. започнахме да развиваме дейност под името ЕТ „Събев“. Наехме фурната в Станчов хан, ремонтирахме я, защото не беше палена над 30 години. Тогава много ни помогна майстор хлебарят Иван Пометков. Както вече споменах, бях работил във фурната на ф. „Беки“, но тя беше малка, за около



"Rechance Biz - Raise up Self-employment through Inclusive Entrepreneurship Development"
Леонардо да Винчи, Партньорства
Проект № 2012-1-PT1-LEO04-12490 8

стотина хляба, а нашата събираше 220... В началото беше доста тежко и дори в един момент се чудехме дали да продължим да се занимаваме с този бизнес. Разходите за опалването на пещта бяха много големи... Няма да забравя първия си работен ден. Бях отишъл малко по-рано и, когато бай Иван дойде отвори пещта и ми каза: „Днес няма да работим“. Попитах го защо, а той ми обясни, че пещта не е опалена и ми заръча да отида



на следващия ден да я опаля на дърва. Последвах съвета му, извадихме и първия хляб и постепенно нещата потръгнаха. В началото работихме само в понеделник, сряда и петък, а нашите клиенти бяха хората от селата. После хлябът, който произвеждахме доби популярност и започнахме да работим от понеделник до събота. За Великден правехме козунак и козуначени кифлички. Помня, че Иван

ходи да купува вата да „завием“ фурната, посипахме я с пясък и тя започна да дава икономия. В неделя ходех да я опалвам на дърва, а Иван продаваше хляба директно по къщите на хората. Често ходехме да събираме паднала дървесна маса в гората, всъщност това ни беше почивката. При едно от тези излизания жестоко си срязвах крака и Иван трябваше сам да се оправя с фурната, наложи му се бързо да навлезе в занаята. По едно време решихме да наемем и обучим работници и да си разпределим смените, защото беше доста уморително, работехме по 18 часа в денонощието и всичко си правехме сами, дори ремонтите. Имахме планове да купим фурната, да я ремонтираме основно, бяхме решили да инвестираме парите си в селото... Предложението ни беше разгледано на сесия на тогавашния Общински съвет и не ни достигна един глас да купим фурната. Но така стана по-добре, пък човек като губи нещо не знае какво печели. Така през август 1995 г. се преместихме в столовата на ДАП-а в Трявна. Преди това трябваше да купим нова пекарна или да вземем някоя втора употреба. Стигнахме до Пелово и шефът на някогашното предприятие „Пелмаж“ ни даде една на лизинг. По онова време



"Rechance Biz - Raise up Self-employment through Inclusive Entrepreneurship Development"
 Леонардо да Винчи, Партньорства
 Проект № 2012-1-PT1-LEO04-12490 8

този начин на търговия не беше познат у нас. Но понеже с Иван сме бивши футболисти, играли сме срещу отбора на този човек и го познавахме лично, успяхме да се сдобием с пекарна на нафта. Изплащахме я 3-4 години, но за жалост тя се счупи преди да успеем да я изплатим...

Иван Събев: Наистина в началото беше много трудно, но постепенно нещата потръгнаха. Помня, че точно бяхме стартирали и през март падна доста сняг, преспите в Станчовханско достигаха до 1.20 м. Машините не успяваха да почистят пътищата по Престой. Как съм стигал до фурната по нощите и аз не знам, а трябваше да мина през Бахреците да взема и Костадин, тогава нямаше и мобилни телефони... страшна работа.

- Когато стартирахте бизнеса с хлебопроизводството имахте ли конкуренция?

Костадин Денчев: В Тревненско имаше няколко фирми, които произвеждаха хляб и хлебни изделия – ф. „Беки”, фирмата на Личо Ангелов, ТПК „Мир”, Хлебозаводът по онова време вече беше със затихващи функции и май това бяха. Помня една

събота ни останаха 100 хляба и решихме да опитаме да ги продадем в Трявна. Минавайки покрай магазина на Личо Ангелов видях огромна опашка от хора, които чакаха за хляб, защото нямало ток. Влязох вътре и му обясних, че са ни останали 100 хляба и го попитах дали ще има нещо против да ги продадем на хората отвън, а той директно ми каза: „Виж какво, мой човек, от понеделник ще бъдете затворени и ще ми целувате краката!”. Не обичам заплахите, странно защо, но те дори ме амбицират повече. Извиних му се и излязох от магазина. Продадох хляба на друго място, но в понеделник наистина дойдоха от ХЕИ и



затвориха цеха, защото мивката ни не отговаряла на някакви измислени изисквания, винаги има за какво да се хванат...



"Rechance Biz - Raise up Self-employment through Inclusive Entrepreneurship Development"
 Леонардо да Винчи, Партньорства
 Проект № 2012-1-PT1-LEO04-12490 8

По онова време градът се нуждаеше от 15 000-20 000 хляба на ден. Само нашата фурна в Трявна произвеждаше по 3 600 хляба, което не е никак малко. Докато в момента предполагам, че 5000-6000 хляба са достатъчни да покрият нуждите на целия град. Една от причините е, че навремето хората имаха и навика да се запасяват. В началото произвеждахме основно хляб, а по-късно развихме и сладкарството. Днес правим предимно козуначени изделия, сладки и хлебни изделия - питки, хляб-кифла, франзели...

Иван Събев: Най-хубавите години за хлебарския бизнес бяха по време на управлението на Жан Виденов. През 1997 г. заради зърнената криза Общината разпределяше количествата брашно за всяка фирма в зависимост от производството. Най-големите

количества, естествено отиваха за Хлебозавода. Но ние излязохме далновидни и предварително си бяхме закупили зърно, имахме и брашно на склад в една мелница в Бяла черква. Вземахме и количеството, което ни отпускаха от Общината. Произвеждахме много хляб - на ден продавахме по 1000 хляба. Хората идваха в ДАП-а с чантите. Нощната смяна правеше хляб, а дневната – сладки. Конкуренцията е хубаво нещо, защото те стимулира да вървиш напред. Но, ако започнеш да се занимаваш с нея - губиш себе си. Имаш ли цел, вяра, търпение и постоянство - нещата постепенно се получават, а и под слънцето има място за всички.

- Вероятно с разрастването на бизнеса сте решили да отворите и хранителен магазин?

Иван Събев: Преценихме, че е по-добре да отворим магазин и да продаваме собствената си стока, вместо да даваме отстъпка на търговците. Така през 1996 г. открихме магазин „Савоя“. Година по-рано, заради разширяването на бизнеса направихме и обща фирма, която





"Re-chance Biz - Raise up Self-employment through Inclusive Entrepreneurship Development"
 Леонардо да Винчи, Партньорства
 Проект № 2012-1-PT1-LEO04-12490 8

кръстихме СД „КИС“ (Костадин и Иван Съдружници).

- Как се роди идеята за магазин за строителни материали?

Костадин Денчев: След като нещата с хлебопроизводството потръгнаха, открихме хранителен магазин, а след това и ресторант „Савоя“, решихме да отворим и магазин за строителни материали, кръстихме го „Дъга“. Открихме го през 2000 г., а три години по-късно отворихме и втория магазин в близост до ж.п. гарата. Бизнесът ни стана доста разнороден, но понякога именно това ни е държало над водата, защото имаше моменти, когато хлебопроизводството не вървеше добре.

Иван Събев: Бяхме решили да открием още един хранителен магазин или закувалня затова купихме помещението, в което днес се намира магазин „Дъга“ (срещу сградата на Български пощи). Това е и първият недвижим имот, който притежаваме като фирма. Казах на Косьо, че няма смисъл да правим друг хранителен магазин, защото в търговията с хранителни стоки винаги има брак, в хлебопроизводството и ресторантьорството - също, затова малко

на шега, но с голям мерак решихме да отворим магазин за строителни материали. Няма да забравя думите на Стоян Кънчев, който имаше магазин за ...



Навремето той ни каза една хубава приказка и в трудни моменти винаги си я припомняме: „Момчета, едно запомнете от мен, когато решите да правите нещо и полъха на вятъра не трябва да ви спира“...

- А защо спряхте да произвеждате хляб?

Иван Събев: Защото себестойността на хляба, който произвеждахме, беше равна на цената, на която се продаваше в магазина, което е ненормално.

- Към момента колко човека са заети във Вашия бизнес?

Костадин Денчев: Общо сме 27 души. Достигали сме и 30. Има хора, които работят при нас от над 10 години. Днес



"Rechance Biz - Raise up Self-employment through Inclusive Entrepreneurship Development"
Леонардо да Винчи, Партньорства
Проект № 2012-1-PT1-LEO04-12490 8

трудно се обучават хора. Младите идват и първо питат колко ще получат. Не искат да работят за 300 лв., въпреки че в началото не могат да свършат работа и за 50...

- Разкажете ни малко и за социалната политика във фирмата.

Иван Събев: За да имаме добра социална политика трябва да разполагаме с доста средства, а днес времената са тежки. Стараем се хората, които работят при нас да получават редовно трудовите си възнаграждения. В момента заплатите не са много високи, но такава е ситуацията.

Костадин Денчев: Във времето, когато произвеждахме само хляб и то в големи количества, работниците ни получаваха доста високи заплати. Иначе, редовно правим фирмени банкети за сплотяване на колектива.

- В днешната тежка икономическа ситуация имате ли възможност за инвестиции?

Иван Събев: От 3-4 години не сме инвестирали в нито една от дейностите. Много фирми фалираха и ни повлякоха. Мисля, че е геройство да запазим бизнеса.

- Кои са най-сериозните Ви проблеми?

Костадин Денчев: Най-големия ни проблем е междуфирмената задлъжнялост.

- Предполагам, че сте ползвали кредити за развитието на бизнеса, днес бихте ли го направили отново, ако Ви се наложи?

Костадин Денчев: Преди да станем съдружници с Иван бях взел пари на заем от роднини, за да купя основните работи за фурната. После и той взе заем от близките си и така започнахме. После върнахме парите. През онези години условията на банките бяха много тежки.

Иван Събев: По-късно теглихме кредити, за да развиваме бизнеса. В днешно време никога не бихме го направили отново, защото условията на банките са доста тежки.

- Смятате ли, че държавата толерира едрия бизнес за сметка на дребния и средния?

Иван Събев: Такава е политиката на държавата. Решим ли да работим с големия бизнес все едно си слагаме въжето на шията, защото ако трябва да караме стока в „Метро“, заплащането става след 45 дни. Не можем да си го



"Rechance Biz - Raise up Self-employment through Inclusive Entrepreneurship Development"
 Леонардо да Винчи, Партньорства
 Проект № 2012-1-PT1-LEO04-12490 8

позволим. Да не говорим, че големите търговски вериги съсипаха българската икономика, защото продават стоки с ниско качество и подбиват цените.

- Кога бяха най-силните години за бизнеса Ви?

Иван Събев: Най-силните ни години бяха в периода 2007-2008 г. Тогава хората купуваха строителни материали и ги плащаха в края на месеца. Става въпрос за редовните ни клиенти. Но в началото на кризата започнаха да се трупат дългове, тъй като клиентите ни не успяваха да покрият сметките си. И въпреки че работихме много парите ни останаха в други хора...

Костадин Денчев: В момента, колкото и



да е неприятно, водим съдебни дела срещу някои от дължниците си.

- Какво мислите за непрекъснатите промени в нормативната уредба?

Иван Събев: Каквито и закони да измислят щом не се спазват - нищо няма да се получи. А и как да се доверяваме на законите, след като у нас те важат избирателно. Нашите предци не са подписвали договори, а са си давали дума, стискали са си ръцете и това е било най-сигурната гаранция.

Костадин Денчев: Хората се объркват от постоянните промени в нормативната уредба. С Иван се познаваме от 1979 г., а от 20 години сме и съдружници. След като решихме да правим общ бизнес си казахме пет условия, при които ще работим и не сме ги нарушавали и до днес. Най-важното от тях е - да сме честни и открити един към друг. Спомням си, че решихме жените да не се месят в бизнеса, могат да ни помагат, но не и да участват във вземането на решения.

- Кои са Вашите правила за успешен бизнес?

Иван Събев: Честност и дисциплина.



"Rechance Biz - Raise up Self-employment through Inclusive Entrepreneurship Development"
Леонардо да Винчи, Партньорства
Проект № 2012-1-PT1-LEO04-12490 8

Костадин Денчев: И постоянство и трудолюбие.

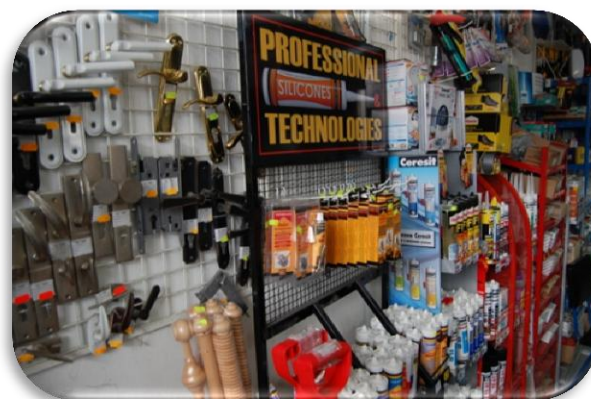
- Имате ли си някакво житейско правило, което Ви крепи в бизнеса и в живота?

Иван Събев: Разковничето на успеха и най-голямата упора в живота и в бизнеса



е семейството. Ако си успял да изградиш добър екип в това отношение нещата се получават.

Костадин Денчев: Нямам конкретно житейско правило. Важното е да бъдеш дисциплиниран, трудолюбив, търпелив и упорит в преследването на целите и задачите, които си си поставил. С Иван сме бивши футболисти и спортът ни е научил на дисциплина, мотивация, отговорност, екипност, които са ни много полезни не само в бизнеса, но и в живота.



Въпросите зададе:
Галина ИВАНОВА
Снимки: Тодор Тотев