

## О ПРОФИЛ

Тенко Николов е изпълнителен директор на компанията SiteGround и управляващ партньор заедно с Иво Ценов. Още от ученик е запален по компютрите и интернет и продължава по този път, макар да завършва „Право“ в НБУ. Николов участва и в различни проекти като уеб предприемач.

## О КОМПАНИЯТА

Siteground се занимава с хостинг и разработване на софтуер и решения за хостинг. През последните години се превърна в една от най-бързо развиващите се IT компании в страната, като в момента има офиси в София, Пловдив, Стара Загора и Мадрид. Основана е от Иво Ценов в Благоевград, като Николов се присъединява няколко месеца по-късно и впоследствие става партньор в компанията. Цялата дейност на фирмата е извън България, като основните приходи идват от САЩ, Европа и Азия в местните подразделения на групата.

**В момента компанията има над**

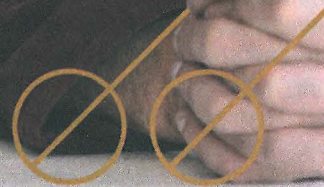
# 430

**служители по света, като над 350 са в София, Пловдив и Стара Загора, а останалите - по света.**

**През тази година Siteground очаква**

# 30 - 40%

**растеж на бизнеса си по света.**



# Българският уеб домакин

**Тенко Николов,**  
изпълнителен директор на  
Siteground





## В момента оглеждаме за потенциална покупка шест компании в чужбина.

### Как основана в България компания успя да се наложи в толкова конкурентен сектор като световния хостинг пазар?

За мен няма значение къде си, ако имаш добри идеи, действаш, за да ги реализираш, и го правиш с желание. Предразсъдъците, че тъй като сме в България, местоположението ни е виновен по някакъв начин, никога не са ни спирани просто да работим здраво, по начина, по който бихме искали, за да правим всичко по-добре от конкурентите си. Ако следваш този принцип, даваш най-доброто, на което си способен, работиш здраво и обичаш това, което правиш, няма значение къде си и SiteGround е доказателство за това.

### Как се развива вашият сектор сега?

Работим в една от най-трудните индустрии - може би автомобилната е по-трудна от нашата. Имаме суперконкуренция в световен мащаб, през последните години цените вървят само надолу - за последните пет години примерно Amazon е свалил цените около 50%. Реално погледнато, при големите компании, занимаващи се с уеб хостинг, няма някакъв диференциатор, който да ги отличава и дърпа напред пред останалите. За разлика от преди десетина години, когато проникването беше пониско и нямаше толкова много сайтове, сега всеки има такъв. Ето защо в момента растежът идва от по-слабо развитите пазари - Азия и Африка растат бурно. В САЩ от години само си крадем клиенти, няма нови. Така че за всички е трудно. Ние сме в уникалната позиция да си пишем софтуера сами - даже партньорът ми Иво казва, че не сме толкова компания за хостинг услуги, а по-скоро софтуерна компания. Това, което винаги ни дърпа едни гърди напред, е поддръжката, защото имаме по-кадрни хора от конкурентите ни. Успяхме да си ги намерим тук, когато беше по-лесно, а сега си имаме една миниакадемия и си ги обучаваме и произвеждаме сами.

### Кой пазар е най-бързо растящият в момента?

За да расте един пазар, трябва да предлагаш поддръжка на неговия език. Ето защо неотдавна пуснахме поддръжка на италиански език и в Европа Италия ни е един от най-бързо растящите пазари. В момента предлагаме поддръжка на английски, ис-

пански, сега и италиански. Има локална английска поддръжка за Великобритания, ще пуснем такава и за Латинска Америка.

За мен европейското законодателство е направено в подкрепа на локалния бизнес, но никога не се интересува как да правиш трансграничен бизнес въпреки единния пазар. Имаш хиляди трудности. Купихме на всичките ни служители по един Мас с идеята, че, освен че е стабилна машина, те ще могат да пътуват и да работят с него навсякъде. Оказа се, че не можем да им позволяваме да правят това, защото нямат право по европейското законодателство. Ако отидат за кратко време в друга европейска държава и междуременно работят, започват да дължат данъци. Създава се обстановка, че фирмата има място на стопанска дейност там. А те просто са отишли за две седмици там, защото примерно досега не са били в Португалия, и вместо да работят от офиса, им позволяваме да работят откъдето си искат. Опитваме се да им дадем някаква облага, която правната рамка не позволява. Естествено за два дни никога няма да ти направи проблем, но не можем да го въведем като широка политика на компанията.

### А колко са служителите ви в момента?

Около 430, от които в България са около 350. Но ситуацията се променя бързо, тъй като постоянно наемаме нови хора. През лятото ще направим тиймбилдинг, на който ще поканим всичките ни служители от цял свят.

### Какви са предимствата и минусите да сте още в България и обмисля ли сте някога да преместите целия или поне част от бизнеса си?

Обмисляли сме го много пъти и всеки път сме избирали да останем тук. Тук са хората, които обичаме, и искаме те да живеят по-добре. Все още вярваме, че има как бизнес климатът в България да се подобрява.

### А колко зависими сте от местната среда?

Зависими сме от човешкия капитал тук. Зависими сме и от това доколко сме конкурентни. Сега има относително устойчива данъчна политика в държавата и съответно е относително ясно като дадеш 1 лев инвестиция, какво можеш да направиш с

него. Но е неясно бъдещето, което ти пречи да планираш дълго занапред. Имаме фирма във Великобритания и там е ясно до 2025 г. каква ще е данъчната рамка. Отделно е ясно и след това какво ще стане, просто още не са го гласували. А тук, в България, всичко е неясно - всяко правителство е за година и половина и всяко следващо има различно мнение какво трябва да се направи. Та от тази гледна точка не е много устойчива среда - ако искаш да правиш големи проекти, няма да си много сигурен, че искаш да инвестираш парите си тук.

Другият голям проблем е образованието, но този казус сме го дължали много. Първо, трябва сами да си произвеждаме кадрите - повечето големи компании имат свои академии. Второ, има хора като Васил Терзиев и Светозар Георгиев от "Телерик", които дават мило и драго да обучават хората и особено децата. Ние се опитваме да правим същото в по-малките градове - аз ходих в езиковата гимназия в Стара Загора да се срещам с децата и да им говоря. Други учители също искат такива срещи, на децата им е интересно. А нямат многото добри примери, които да следват. Постоянно чуват "в България никога не работи това, за което е учил, няма никакъв смисъл да учиш висше образование" и т.н. Фен съм на това хората да си остават в родното си място, стига да могат да се реализират. Аз едно време, ако можех да се реализирам в Стара Загора, цял ден да остана там.

### Обмисляте ли да растете освен органично и чрез придобивания - преди години купихте компанията Storpool заради технологията ѝ?

Постоянно оглеждаме евентуални цели за придобиване, особено в чужбина - както заради техните технологии, така и заради услугите им. Но имаме много високи изисквания за бизнесите, които оглеждаме, а повечето компании, които се продават, не са на нужното според нас ниво и не се стига до сделка. Имали сме няколко такива сделки, но е рядко. Но и в момента оглеждаме шест компании. Част от плановете ни за развитие са именно чрез придобивания. Примерно има смисъл да си купим компания в Австралия, да кажем.

### За да навлезете там?

Не, вече сме навлезли, но за да разши-



## Q&amp;A

**Как успявате да балансирате между професионалното и личното време?**

○ Налагам си го. Беше ми нужно време, за да осъзная, че сам трябва да се погрижа за това да отделям място и за почивка извън работата, защото иначе е много лесно да се окажеш в непрекъсната въртележка от срещи, имейли и конферентни разговори. Отскоро успявам да си наложа винаги да си тръгвам навреме, за да бъда със семейството си всеки ден, както и да вмъкна малко спорт в програмата си.

**Имате ли хобита?**

○ Да, тенисът ми е и хоби и страст - обичам както да играя, така и следя първенствата. Увлечам се и по фотографии, но напоследък хобитата ми отстъпват пред времето за близките ми.

**Какво устройство използвате най-много в работата си?**

○ Мобилния си телефон. Докато го нося и не е изключен, все едно винаги съм на работа.

**Какви приложения и програми използвате в свободното си време и какви - в работата?**

○ В работата си главно приложения, които улесняват комуникацията и ме правят много лесно откриваем. На първо място Slack - платформата за вътрешна комуникация, която ползваме в SiteGround. В свободното време обратното, опитвам се да съм по-далеч от това да съм постоянно online. Последно ме заинтригува безжичната аудиосистема Sonos, която позволява да контролираш музикалната си колекция от всяко устройство във всяка стая на дома си.

>65 рим пазарния си дял там. Ако намерим подходяща компания, естествено.

**През този месец беше обявено сливането между две български хостинг компании - superhosting.bg и host.bg. Интересувате ли се от българския пазар?**

Не се интересуваме от българския хостинг пазар - първо е малък, второ е евтин, и трето - за съжаление българският клиент хем не иска да плаща, хем не е готов да чарейд-ва, когато има нужда от това, а просто сменя доставчика. И накрая очаква ти без пари всичко да му направиш. А средно плаща 4-5 пъти по-малко от всички останали държави. Така че този пазар не е за нас.

**В България имате офиси в София, Пловдив и Стара Загора - колко различни са трудностите да наемете и търсите хора във всеки от тези градове?**

Колкото по-малък е градът, толкова е по-трудно да намериш достатъчно кадри за голям екип, но и толкова по-лесно да привлечеш точните хора и да ги задържиш. Когато преди 11 години отворихме първия си офис извън София - през 2006 г. в Пловдив, бяхме първата от подобен род компании, която разшири дейността си извън столицата. Интересно е, че по онова време имахме няколко души от Пловдив и отворихме офиса, всичките 4-5 души до един решиха да се върнат и да работят от Пловдив с голямо желание. В Стара Загора ситуацията беше същата. В момента Пловдив се развива добре като център за ИТ и аутсорсинг кадри и от чужди освен от български компании, които са споделяли, че до голяма степен ние сме проправили пътя. Така че ние проправихме пътя на ИТ фирмите в Пловдив и започнахме да изграждаме кадри там, и съответно да крадат кадри от нас. Имаме и служители, които напуснаха и си направиха собствен бизнес. Бяхме като инкубатор, което е супер за средата. Колкото повече добри примери има, толкова по-добре за всички ни.

**Колко офиса имате и ще ги разширявате ли?**

Четири - три в България и един в Испания. Решихме чисто физически да не отваряме повече по света - много по-лесно е да назначиш хората да си работят от дома. Кое и те предпочитат. Това, което ни помага

да задържим екипа си, въпреки че вече не сме единствените, е, че се отнасяме с еднакво внимание към хората си и средата на работа без значение дали са в София, Стара Загора или Мадрид. Навсякъде инвестираме много време и внимание да направим едни от най-добрите условия за работа. В момента дори бих казал, че София малко изостава от останалите градове, докато не построим новата си сграда.

**А защо се решихте на тази инвестиция и има ли рискове в такъв проект?**

Решихме се просто защото имаме нужда. През 2012 г., като се нанесохме в сегашния си офис в София от 2000 кв.м, половината от него беше място за отгих, игри и библиотека. В момента цялото пространство е усвоено като работно и се наложи да се разширим в съседната до нашата сграда. Тъй като постоянно растем, за нас това е напълно логична стъпка и е по-смислено, отколкото да сме наематели. Относно това доколко е рисково - зависи как го правиш. Сградата ни ще бъде един от най-високотехнологичните обекти в София, сертифицирана по LEED, един от най-високите стандарти в зеленото и енергоспестяващо строителство, което засега е рядкост в България. За нас това е дългосрочна инвестиция в бъдещето. В новата сграда ще вземем четири етажа с обща площ над 4000 кв.м. В Пловдив също се разширихме - току-що се нанесохме на площ около 2500 кв. м.

**Разкажете за един казус или трудно решение, с което сте се сблъскали. Как го разрешихте?**

Постоянно се срещаме с непредвидени ситуации и казуси, но може би най-скорош-

ният такъв, който ни отне доста време и усилия, е решението да започнем да наемаме хора извън България. Обикновено практиката е обратната, много чужди компании аутсорсват в България, а на нас ни се наложи да обърнем модела. При откриването на първия ни офис извън страната - в Испания, се сблъскахме с много трудности - законодателни, културни, беше трудно да привлечем кадри в Испания за работа в българска компания. Но по-малко от две години по-късно вече имаме служители в 13 държави по света. Кое то пак доказва, че стига да имаш желание и мотивация да положиш нужните усилия, можеш да постигнеш всяка цел.

**Какви са очакванията ви за растеж през тази година?**

През тази година очакваме растеж на бизнеса ни от около 30 - 40%. И правим купушица нови неща. Ще сме първата хостинг компания с платформа за изкуствен интелект, която да използваме за поддръжка. Както казах, всяка година цените продължават да падат заради голямата конкуренция. Софтуерът става по-модерен и ти позволява да слагаш повече хора на единица сървърно пространство. Така разходите за поддръжка се вдигат, тъй като има много нови абонати, които имат нужда от обслужване. Много от тях ползват поддръжката на техническия ни състав и инженери за консултиране, което е проблем, който никой в световен мащаб досега не може да разреши. Така че целта ни е в тази насока да ни помогне изкуственият интелект, който да дава дори сложни отговори на запитванията на клиентите.

**Интервюто взе Константин Николов**