

Борсата за нас е стратегически инструмент за финансиране

Г-н Йорданов, разкажете накратко историята на компанията.

- Компанията е основана през 1998 г. като малка софтуерна компания. През 2000 г. започнахме преговори с най-голямата тогава в Европа интернет консултантска фирма „Фраумфаб“, която проявяваше интерес за развитие в Източна Европа и придоби 51% от „Бианор“. Работихме с тях около година и половина, което ни даде възможност да се развием професионално. През 2001 г., когато настъпи сривът на интернет индустрията, „Фраумфаб“ също беше засегната от кризата.

Отделихме се и оттогава фирмата е изцяло българска. Традиционно сме софтуерна компания. Присъствието ни тук е сравнително малко, като основните ни пазари са САЩ на първо място, Западна Европа и Япония. Преди две години решихме да навлезем в други сфери на информационните технологии. В момента едно от дружествата в групата разработва уебсайта.

Подготвяме излизане на фондовия пазар на дружество, което работи в сферата на електронната търговия. Имаме участие в дружество, което се занимава с разработка на собствени софтуерни продукти, тъй като основният ни бизнес всъщност е в сферата на услугите. Не наблягаме на това да имаме собствени продукти, които да продаваме, а произвеждаме по поръчка на клиентите, според техните нужди. В момента развиваме дейност и по разработка на собствени продукти и това е едно от нещата, които искаме в бъдеще да задълбочим като дейност.

Кои са по-големите проекти, които сте изпълнили досега?

- През тези години сме реализирали много проекти. Може би два интересни проекта са тези, номинирани от Европейската комисия за иновативност. С тази номинация станахме единствената компания в България с подобен приз. Единият проект е за система за управление на съдържанието за мобилни мрежи от трето поколение. Става въпрос за мрежите в Япония, които са I-mode и „Фома“. Софтуерът всъщност предоставя възможност човек да получава съдържание на телефона си, като уникалността на системата е, че тя може да разпознае точния модел телефон и да предостави най-доброто качество на изображенията и видеото за този модел. Другият проект, номиниран през последната година, е продукт, притежаван от компанията от групата „Ол телеком“. Той е за оптимизиране на разходите при роуминг.

Разработките в сферата на мобилните комуникации ли ще е насоката ви оттук нататък?

- Насоката е сферата на телекомуникациите като цяло. За миналата година 66% от приходите ни са от клиенти, които работят в сферата на телекомуникациите. Правим целенасочени усилия да се специализираме в тази сфера, тъй като смятаме, че вече не е достатъчно чисто технологичното познаване на един или друг програмнен език.

Как сте се финансирали досега и защо решихте да набирате капитал от фондовата борса?

- Като цяло историята на фирмата е история на органичен растеж от бизнеса, който управляваме. В нашия бизнес растеж трудно се финансира така, но самите проекти лесно се финансират, защото за тях директно плаща клиентът. Тъй като искаме да имаме значителен растеж, да навлезем и в други сфери и да започнем да развиваме и собствени продукти, смятаме, че е подходящ момент да потърсим външно финансиране.

Защо точно фондовата борса?

- Гледаме на борсата не като на инструмент за еднократно финансиране, а като на стратегически механизъм. Искаме да имаме достъп до този механизъм, за да можем да финансираме не само текущите проекти, но и бъдещите планове на компанията, което ще ни даде конкурентно предимство. Борсата за нас има много плюсове, започвайки от това, че е атегация за нивото на корпоративно управление, показва и стабилност и ниво на бизнеса, което, подходящо използвано, би могло да послужи за маркетинг и привличане на нови клиенти. Борсата е най-добрият механизъм за осигуряването на ликвидност на акциите на една компания. По-високата ликвидност на акциите ще ни даде възможност да организираме сток-опции (stock-option) програми за служителите, което сме планирали да направим до края на годината. Това от своя страна очакваме да ни даде предимство на пазара на труда. Естествено комбинираме финансирането чрез борсата с дългово финансиране и в момента имаме такова, което се използва основно за материални активи.

Ваша ли беше идеята за листването или по



Фотограф Георги Кожухаров

Костадин ЙОРДАНОВ

президент на софтуерната компания „Бианор“

Софтуерната компания „Бианор“ е първата от този тип, която иска да стане публична и да се листне на Българската фондова борса. Проспектът за първичното публично предлагане е внесен за одобрение от Комисията за финансов надзор

инициатива на някои от посредниците?

- По-скоро наша инициатива преди около една година. В средите не се говори отскоро за това нещо. Предполагам, че ще има и други колеги, които ще проявят сериозен интерес към борсата през следващите години, дори някои вече са заявили интерес за такава крачка.

Защо избрахте да набирате капитал в България, а не на чуждестранна борса? Друга българска компания спомена, че обмисля листване и на NASDAQ?

- Причините са няколко. Първата е, че сме българска компания. Втората е, че смятаме, че дори и в бъдеще да решим да отидем и на друга борса, правейки първата крачка на българска борса, ще е само плюс. Не изключвам възможността да отидем и на друга борса, но все още е далечен план.

Смятате ли, че софтуерните компании връщат доверието към себе си след кризата в началото на века?

- Смятам, че до голяма степен успеха да върнат доверието в себе си през последните години. Това, което се случи през 2000 г., не беше нелогично. Имаше много компании, зад които нямаше реален бизнес модел и само това, че се казваше думата интернет, умножаваше акциите по 10, т.е. бяха значително надценени и сривът беше естествен. Цялата индустрия понесе в продължение на две-три години известни критики и инвеститорите гледаха по-консервативно на нея, но смятам, че доверието се възстанови отдавна, а и ако погледнете сериозните фирми, които винаги са имали бизнес, доверието в тях не се е губило. Става въпрос за IBM, Oracle, Microsoft. Доверието се загуби в т.нар. start-up фирми, които получиха големи инвестиции да правят продукти, които никой никога не е виждал досега, и не успяха, но стандартният бизнес, който е стабилен и има положителни финансови резултати, винаги е бил добре оценяван, независимо от кой сектор е.

Кои са конкурентите ви? Има ли български компании, които таргетират ваши клиенти?

- Много рядко с друга българска компания се засичаме по отношение на един и същ клиент, тъй като, работейки с международни клиенти, обикновено се конкурираме с китайски и индийски компании. Конкуренцията между българските фирми е на пазара на труд обаче и тя през последните години става доста силна.

Как се справяте с китайската конкуренция?

- Като цяло стратегията на българските компании започва да се различава от тази на китайските и индийските. Ние по никакъв начин не можем да се сравняваме с ресурсите и обемите, с които разполага тяхната индустрия, така че тук започва да се прави по-бутиков софтуер, т.е. специализира се в конкретни софтуерни проекти и да не се конкурира пряко с индийските си колеги, които правят по-широк спектър от услуги и не са много известни с качеството на работата си.

Как спирате текучеството на служителите?

- С комплексен набор от неща, започвайки от средата и културата. Опитваме се да даваме среда на всеки да се развива професионално. Предоставяме конкурентни възнаграждения за сектора, а 9.3% от капитала на дружеството се държи от служителите. Тези акции бяха безвъзмездно прехвърлени към хора, които са имали най-голям принос от 1998 г. досега. В бъдеще смятаме да направим сток-опшън (stock-option) програма за по-широк кръг от служителите.

Добро ли е нивото на квалификация на кадрите в сектора?

- За съжаление не мога да потвърдя легендата за много доброто ниво на професионалисти в ИТ сектора в България. През последните години всички фирми изпитват трудност по отношение на намиране на добри кадри. Ако не се вземат бързи мерки по отношение на кадрите, много рядко ще се спре развитието на сектора. Професионалните организации като БАСКОМ вече много сериозно обмислят вноса на кадри отвън. Просто проблемът е много сериозен.

Кога ще започнат да се внасят кадри?

- По мое мнение моментът вече е дошъл. Виждам готовност и в другите фирми да използват външни кадри, тъй като никой не иска да се спири развитието на бизнеса.

Искате да придобие новите компании, освен да развивате текущи проекти. В каква сфера ще са тези новопридобивания?

- Програмата ни за следващите две години, до края на 2009 г. включва една част от инвестиции в съществуващи дружества в няколко посоки - основната за откриване на офиси извън страната. Важно е на пазарите, на които са основните ни клиенти, да имаме локално присъствие - по-конкретно най-вероятно САЩ ще са първата дестинация, където ще открием офис. Друга част от инвестиционната програма е насочена към придобиване на дружества от ИТ сектора, както и развиване на нови. Единият от сегментите, където проявяваме много сериозен интерес, е софтуерни продукти в сферата на телекомуникациите и това е една от сферите, в които или ще развием собствено дружество, или при подходяща възможност ще придобием частично или цялостно съществуваща компания.

Българска ли ще е тя?

- В момента сме се ограничили в български компании и водим разговори с няколко.

Кои са те?

- На този етап все още не мога на съобща.

Кога очаквате да приключат преговорите и да направите придобиване?

- Надяваме се още тази година да има първи случай. Като цяло смятаме да продължаваме да се развиваме агресивно.

Какви са финансовите ви резултати за 2006 г. и какви са прогнозите ви за следващите години?

- През 2006 г. консолидираните приходи възлизат на 2.5 млн. лв. спрямо 1.8 млн. лв. година по-рано, а нетната печалба - на 326 хил. лв. спрямо 297 хил. лв. По отношение на продажбите вече три години успяваме да постигнем среден годишен ръст малко над 45%. По отношение на печалбата ръстът е по-бавен, тъй като с изострянето на конкуренцията профит марджините започват малко да намаляват. Очакванията ни за следващите години са да запазим подобен ръст в продажбите. Специално през 2007 и 2008 г. да реализираме печалби подобни на тази година, тъй като това ще са години на активна инвестиционна дейност на дружеството. Ще започнем доста нови бизнеси и през 2009 г. очакваме значително повишени печалби.

Интервюто взе
Татяна Пунчева