

# Опит с авангардна идея, превърнала се в успешна фирма



**Димо Николов, обственик и управител на фирма VIX.BG - Bulgarian Internet eXchange**

## ИДЕЯТА

Работя в областта на телекомуникациите от 1997 г. в различни компании. Преди около две години решихме с моя съдружник Светослав Найденов да основем собствена компания. В момента в нея работят петима служители. VIX.BG е първият български Internet eXchange Point (IXP), член на Euro-IX (European Internet Exchange Association). Това, което правим, е нещо доста уникално и сме първите в България. В най-общ смисъл ние сме точка, в която интернет компаниите се свързват, за да си обменят трафик една с друга. Това е високотехнологична услуга и се ползва най-вече от телекомуникационни оператори. В момента имаме около 50 клиента, това са реално всички големи български

телекомуникационни фирми, които развиват активен интернет бизнес, включително доставчици на съдържание като Dir.bg, Jobs.bg и Netinfo. Няколко големи международни оператори също ни се довериха. Услугата, която им предоставяме, е възможност само с една връзка до VIX.BG да си обменят трафик всеки със всеки, лесно и контролирано, с много високо качество и надеждност. Имаме поглед върху международния опит в тази сфера и в началото на 2009 г. решихме, че моментът да се реализира такъв проект и у нас е дошъл. Това, което правим, е много специфично и затова ни познават само колегите от бранша. Нашата дейност не е ориентирана към крайния потребител, домашните компютри и интернет, а към големите оператори.

## ПРЕДПОСТАВКАТА ЗА УСПЕХ

Един от ключовите моменти в този бизнес е неутралитетът. За да ни се доверят клиентите и да ползват услугата ни, трябва да знаят и да са сигурни, че ние не сме свързани с никой друг и не сме получили финансиране от някой от телекомите на пазара или от лице или фирма, свързана с тях. Компаниите от бранша, към които можехме да се обърнем за финансиране, са силно конкурентни една с друга и ако не бяхме независими финансово, ние

нямаше да можем да спечелим тяхното доверие. Имам много добри контакти в телекомуникациите и не беше трудно да убедя някой от бранша да ни финансира, но това щеше да попречи на основната ни идея да бъдем независими. Трябваше ни оборудване от най-ново поколение, което като цяло е скъпо начинание.

## ФИНАНСИРА НЕТО

Точно тогава - през лятото на 2009 г., беше като че ли пикът на свиване на банковите кредити и много хора не се осмеляваха да искат заем, защото бяха убедени, че ще им откажат. Ние също имахме своите притеснения. Но ето, че в крайна сметка решихме, без да имаме необходимите капитали, да започнем нещо, което никой досега в България не е правил - изключително високотехнологично и трудно разбираемо за хората извън бранша и, естествено, рисково. За нас въпросът как да си намерим независимо финансиране беше много важен и решаващ, защото няхме и достатъчно голямо обезпечение. За сметка на това имахме доста добре структуриран бизнес план и пълна яснота за това, колко пари не ни достигат. Безсмислено беше да започнем с по-малко пари от тези, които ни бяха нужни, защото се обричахме на провал от самото начало. По това време, мислейки какво да правим, разбрах за Общинския гаранционен



фонд за малки и средни предприятия чрез Общинска банка, към която се бяхме ориентирали, и **представих на управителя г-н Кирил Григоров едно стегнато и добре аргументирано изложение заедно с бизнес плана и икономическата обосновка.** За моя голяма изненада, тъй като никога не съм имал контакти с банки и кредити и си мислех, че това е една непробиваема преграда, получихме подкрепата на фонда за обезпечението, което не ни достигаше. След това нещата се развиха доста

бързо и лесно след спазването на съответните процедури. **Аз съм безкрайно благодарен на банката и на Общинския гаранционен фонд за това, че повярваха в положителния резултат на нашето начинание и ни подкрепиха.** Сега, две години след това, мога да кажа, че VIX.BG се разви добре, според нашите предвиждания и не сме имали проблеми, защото с парите, които ни отпуснаха, се оборудвахме с това, което ни трябваше. Ние бяхме подготвени за най-лошия сценарий, но се оказа дори, че не се наложи да използваме цялата отпусната сума. Това обаче ни даде спокойствие и други възможности. Кредитът ни беше овър драфт, което също беше много добре за нас - имахме достъп до парите, когато ни трябват, без да се налага да плащаме лихвите по цялата сума.

## ДОВЕРИЕТО

Убеден съм, че и банката, и Общинският гаранционен фонд ни помогнаха, защото оцениха добрата ни идея, макар и авангардна и трудно разбираема от непрофесионалисти, имахме добър и подробен бизнес план за 2 години напред, добра обосновка и съзнанието, какъв ще бъде резултатът.

Всичко беше много добре аргументирано - защо това, защо точно сега, какви ще бъдат паричните потоци, т. е. какво ще вложим и какво ще получим... Един такъв план не се прави на салфетка. **Трябва добре да познаваш пазара и да имаш реалистични очаквания.** Телекомуникациите са много специфична материя, но най-много ме впечатли това, че представителите на банката и на фонда много бързо успяха да

### *И банката, и общинският гаранционен фонд ни помогнаха, защото оцениха добрата ни идея, макар и авангардна*

вникнат в нашата идея и като че ли видяха резултата заедно с нас. Ние се бяхме запознали с добрите практики в по-напредналите държави и ги приложихме и развихме тук. Моето дълбоко убеждение е, че каквото се случва в развитите държави, независимо в каква област, рано или късно става и у нас.

## УСПЕХЪТ

Две години по-късно VIX.BG е вече стабилна компания, позната на този пазар, и то не само у нас. Предпоставка за това беше географското разположение на България, това, че сме в Европейския съюз, плюс опитът, който вече имаме, за да го направим. Основната ни инвестиция е за оборудване, особено за високопроизводителни комутатори. В пикови моменти пренасяме трафик 50-60 гигабита в секунда, което е огромно количество информация. Подготвени сме за много по-големи натоварвания, които очакваме в бъдеще.

## ИЗВОДИТЕ

Един от изводите, които съм си направил, е че страхът от липсата на финансиране и взимането на кредит е по-голям, отколкото е действителното положение. Ако имаш добра идея, добре обмислен

и представен аргументирано бизнес план и защитиш проекта си, може да ти се подаде ръка. Нашият случай беше точно такъв - реалистична и обоснована идея, проучване на пазара и точни финансови разчети. След това при реализацията не се наложи да се отклоним и най-малко от първоначалната си концепция, просто следвахме заложеното. Отношението ни към клиентите е позитивно, ние им помагаме с нашите предложения и възможности, а не влизаме на пазара им, не сме техни конкуренти. От друга страна,

сме напълно открити - всичко е посочено в сайта ни - клиенти, технически параметри, включително и цени, и не правим компромис с тях. Ако работим некоректно, бихме имали възможността да повлияем доста на този пазар, защото трафикът, който минава през нас, е голям - 60 гигабита за секунда не е малко, но за нас това е недопустимо. Мога да кажа от опита и наблюденията си, че в България качеството на интернета към крайните клиенти и скоростта са на много високо ниво.

Преди разговорите ни с представителя на Общинска банка ние се срещаме с много хора от този бранш, съветвахме се, докато избистрим идеята си и всички те казваха: "Това е невъзможно, никой няма да ви отпусне пари за такова нещо в този момент на криза". Ние бяхме новосъздадена малка компания с малко ресурси. Нашето желание е да помагаме на другите с уменията си, а не да навлизаме в тяхната територия. В такива случаи се вижда **колко е важно да ти подадат ръка, за да развиеш идеите си.** Затова съм безкрайно благодарен на Общинския гаранционен фонд и на г-н Григоров за гаранцията и подкрепата. Без тях идеята ни щеше да си остане само идея.