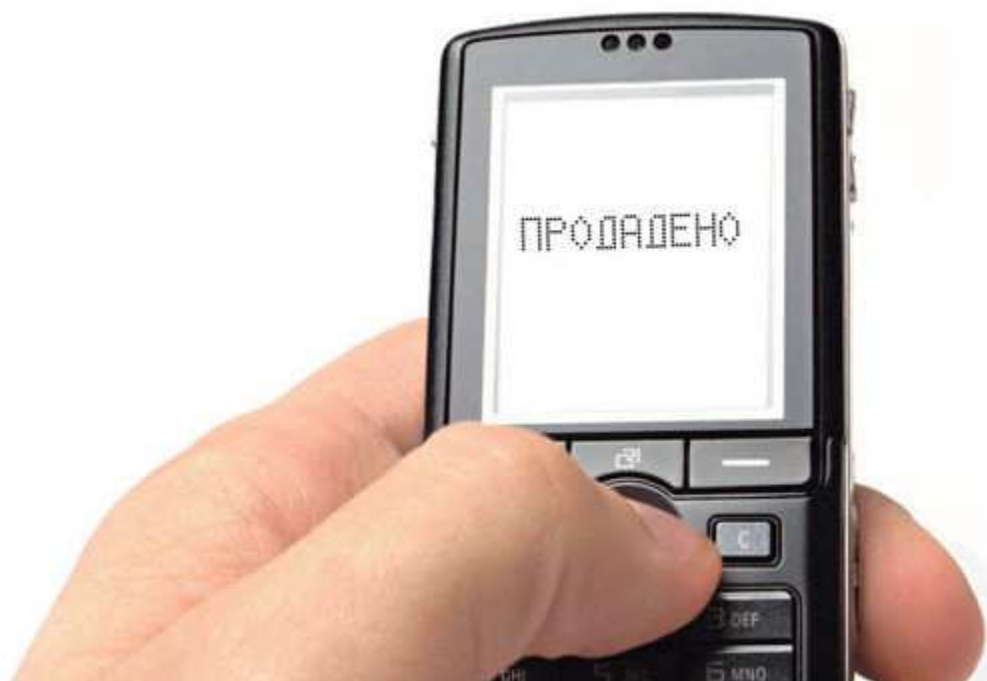


[Начало](#) / [Брой 27, 06 юли, 00:00](#) / [КОМПАНИИ](#)

Александър БОЙЧЕВ, Димитър МОНЕВ

Технология на техносделките

Защо собствениците на български IT компании започват да ги продават на по-силни чуждестранни играчи



Принципът, че предимството на малките е в тяхната бързина и гъвкавост, като цяло важи и в бизнеса. Както се казва обаче, една фирма и добре да се развива, все някога се продава.

Автор: Капитал

Българските технологични компании са малки, дори много малки по световните мащаби. Напоследък обаче някои от тях достигнаха ниво, което ги постави в ползрението на по-големите и стабилни чуждестранни играчи - през последните месеци бяха сключени няколко сделки по придобиване на български IT фирми от чужди инвеститори. Интересът е разнообразен и касае различни сфери на дейност. Общото между тях обаче са мотивите за покупка - добре подготвени екипи тук, позиции и познания за местния пазар и перспективна ниша.

Сделки и стратегии

През май мултинационалната компания за софтуер за работа в екип и информационни услуги Arptix купи за 7 млн. долара 100% от Webmessenger - една от онези български компании, които всъщност са американски, защото собствениците им са емигрирали някога в САЩ, регистрирали са дружества там и след това са инвестирали обратно в България средства и усилия по събирането на екипа и организирането на бизнеса.

Цена
7 млн. долара Arptix за Webmessenger

Софийският офис на Webmessenger е в новия хайтек парк "Изот" на територията на някогашния Институт за изчислителна техника. Локацията не е случайна, защото през 80-те години там работи и собственикът на компанията Владимир Бабаджов. Изпълнителният директор на дружеството

Асен Кънев разказва, че през 1989 г. Вал (както е по-известен в САЩ) заминава на екскурзия до Лос Анджелис и "забравя" да се върне.

През 90-те години току-що създадената компания се занимава с аутсорсинг и инвестиции в дотком компании. Има офиси не само в България, но и в Румъния, Словакия и Китай и по време на дотком бума наема над 120 души. След 11 септември обаче собствениците са принудени да ограничат разходите и да преосмислят стратегията си. Така те решават да започнат инвестиции в собствен софтуер. Резултатът е Webmessenger - корпоративно комуникационно решение за обмяна на съобщения в реално време през мобилен телефон.

Програмата се посреща добре, като сред клиентите са инвестиционните банкери от Lehman Brothers, както и IBM, която купува 10 000 лиценза за свои служители в цял свят. "През 2006 г. приходите от Webmessenger надхвърлиха приходите ни от аутсорсинг, затова започнахме да търсим инвеститор", обяснява Асен Кънев. Нуждата от чужда помощ той обяснява с достигнатия таван във възможностите за развитие. "Оттук насетне трябваше да изградим търговска структура и отдел за бизнес развитие, което щеше да ни струва един-два милиона долара. За световна конкуренция обаче ще трябва повече пари", коментира той. Явно липсата на достатъчно средства за по-сериозно развитие е мотивът, който обединява досегашните продажби на български IT фирми.

Малко по-различен е случаят с "Мтелеком". Още при основаването на компанията дългосрочната цел на собствениците ѝ е била в подходящия момент да намерят стратегически инвеститор. Фирмата е създадена от Стойчо Влайков и Йорданка Кючукова през август 2001 г. Преди това Влайков работи в мобилния отдел на Yahoo! в Лондон. "Мтелеком", която се занимава със създаване и дистрибуция на мобилно съдържание, преди няколко месеца беше купена от листваната в Лондон Velti. Макар и да има офиси в цял свят, стратегията за развитие на Velti е фокусирана основно върху Балканите. Според Влайков два са основните фактора продажбата да се случи сега. Първо - новите технологии правят пиратството на мелодии и картинки за мобилни телефони по-лесно и това забавя растежа на компанията. И второ според Влайков крайно време е "Мтелеком" да започне да предлага нови услуги в мобилния сектор в България.

За това трябва сериозни инвестиции в технологии, а фирмата няма ресурсите да се справи сама. Основателите имат договор да останат като мениджъри на компанията още две години, като цената на сделката зависи и от резултатите за този период. Очаква се сумата да е между 1.01 млн. и 2.56 млн. евро, основно под формата на акции.

София, Варна и Хошимин

През октомври се очаква да стане факт още една сделка в технологичния бранш - американската VMware (доставчик на софтуерни решения за всички компании във Fortune 100) да купи българската Sciant. VMware е лидер в създаването на софтуер, позволяващ различни операционни системи да работят едновременно на една машина. От Sciant не отрекоха информацията за предстоящата продажба, но не дадоха детайли за нея. Sciant, известна преди години и като Wizcom, е една от големите аутсорсинг компании в България.

Фирмата има офиси в София, Варна и Хошимин, Виетнам. Спекулациите около причините за сделката са много. Според отлично информиран източник представители на американската фирма са били много впечатлени от корпоративната структура и персонала в офисите на Sciant. Всъщност инвестицията в случая е в човешкия капитал. След закупуването на българския офис се очаква досегашната аутсорсинг дейност да бъде прекратена, а тукашните звена да се превърнат във вътрешен развоен екип.

Потенциал има, явно известните досега сделки няма да са последни.

Още материали по ключова дума: [VMware](#), [чуждестранен инвеститор](#), [ИТ индустрия](#), [информационни технологии](#), [технологична компания](#), [продажба на компания](#)