

Иван Житиянов,

изпълнителен директор на дружеството:

ТБС Груп с летящ старт на Българска фондова борса

Компанията изтъргува
8% от капитала си и спечели
300 акционери

Телелинк Бизнес Сървисис Груп АД (ТБС Груп) е втората българска ИТ компания, която наскоро се листна на Българска фондова борса. Нейната мисия е да опростява сложното и да помага на клиентите си да постигат своите цели чрез технологиите. За предизвикателството на компанията да излезе на борсата и за бъдещите ѝ планове разговаряме с изпълнителния директор Иван Житиянов.

М МАРИЯ ПЕТРОВА

– ТБС Груп направи дебют на БФБ. Какво провокира този ход и какви са очакванията на компанията от участието ѝ на фондовия пазар? Какъв инвеститорски интерес се очаква?

– Публичността на едно дружество гарантира прозрачност, като дава възможност на широк кръг инвеститори, както институционални, така и частни, да придобият акции. Решението да направим ТБС Груп публично дружество е дългосрочен ангажимент както на досегашните акционери, така и на мениджмънта. За да вървим успешно по този път, ние сме решени да спазваме поетите ангажименти и да запазим доверието на потенциалните инвеститори, които проявиха интерес към нас.

Разглеждаме дебюта ни на фондовата борса, и като цяло публичността на компанията, като стъпка в израстването на нашите разбирания, модел на управление и готовност за бъдещ растеж. Радваме се, че ще дадем възможност на нови акционери да се докоснат до това, което е ТБС, нашата култура и заряд. Вярвам, че сред новите акционери ще намерят място и част от нашите служители.

Само два часа след дебюта ни на БФБ бяхме продали 70% от предложените акции, а в рамките на четири дни бяха продадени

близо 8% от капитала на дружеството. Наши акционери станаха близо 300 инвеститори - юридически и физически лица, местни и чуждестранни. Изключително сме доволни от тази широка палитра нови акционери, които се присъединиха към семейството на ТБС Груп.

– Каква част от ценните книжа на дружеството ще излязат на второ предлагане?

– Според одобрената процедура, ще предложим общо до 30% от капитала на компанията (или 3.75 млн. акции). Още в началото го разделихме на два транша по две причини. От една страна, искахме да сме максимално прозрачни кога точно ще има предлагане от страна на сегашните акционери, така че инвеститорите да са наясно и да могат да планират стратегията си. От друга страна, както вече съм споменавал, разделянето на траншове цели да даде възможност на по-широк кръг инвеститори да инвестират в компанията на ранен етап, да се уверят в потенциала ѝ, след което да имат възможност да увеличат дела си при следващия транш.

COVID-19 съкрати периода между транш 1 и 2, но вярвам, че при сегашната ситуация той е достатъчен, за да могат инвеститори и акционери да се убедят в текущия и дългосрочния потенциал на компанията. На първи транш продадохме близо 8% от капитала на компанията. Следващи-

ят транш от предлагането на акции се предвижда да бъде през есента на 2020 г.

–Предвид връзката на БФБ с борсата във Франкфурт, ТБС Груп смята ли да се листва и там?

–През 2019 година близо 58% от бизнеса на ТБС Груп се генерира от клиенти извън България. Част от стратегията за растеж на компанията е разрастване на бизнеса както в региона, така и в международен план. Структурата на приходите и стратегията ни правят листване на чуждестранна борса престижно и логично. Към момента смятам, че компанията все още е малка като мащаб за борсата във Франкфурт и не разглеждаме листване там. Въпреки това не изключваме подобна стъпка в бъдеще, ако зад нея имаме ясна цел.

–Какви са бъдещите планове на ТБС Груп? Както за дейността ѝ в България, така и на международния пазар, на който оперира.

–В България сме разпознати като широкопрофилен системен интегратор, работещ предимно за големи клиенти по сложни и специфични проекти. Разбира се, част от стратегията ни е да запазим тази си позиция, но посредством разширяване на експертизата и продуктуизиране да предложим и решения, подходящи за по-малки клиенти, имащи нужда от дигитална трансформация. Подобна е стратегията и за развитие на бизнеса ни в целия регион.

Що се отнася до Западна Европа и САЩ, там стратегията ни се гради предимно върху предоставяне на управлявани услуги. През последните няколко години успяхме да спечелим десетки подобни договори с няколко големи европейски и американски клиенти. Това ни дава основания да смятаме, че имаме работеща формула, която дава голяма добавена стойност както за нашите клиенти,



ИВАН ЖИТИЯНОВ заема поста изпълнителен директор от 2017 г., когато ТБС се отдели като самостоятелна компания от Телелинк Холдинг. Стартира като младши инженер и бързо заема мениджърски позиции. Бил директор „Системна интеграция“, в „Телелинк“, със сериозен опит в голяма част от оперативните дейности на компанията. Наг 10 години е ръководил екип, който в момента наброява наг 130 човека. Иван Житиянов получава средно специално образование от Технологично училище Електронни системи (ТУЕС) и бакалавърска степен по Телекомуникационна техника в Технически университет - София. Участва в множество бизнес ориентирани обучения, като едно от най-значимите е специализиран курс по бизнес администрация в IE Business School. Също така има редица технически сертификати, показващи дългия път, който е изминал като инженер. Под негово ръководство ТБС се превръща в група от компании с присъствие в седем държави.

така и за нас самите.

– Все по-често се говори за дигитализация на утрешния ден и прилагане на ИТ технологиите във всяка една сфера. Обществото ни има ли необходимата компетентност да приеме това предизвикателство?

–Дигиталните технологии се развиват с нарастваща скорост, промените се случват все по-бързо и по-бързо. За мен не е въпрос дали дадена компания или обществото като цяло може да следва тези промените се прилагат по правилен начин. Тук говорим за напасване на нужди, ползи, решения и подход за внедряване. Важно е всяка една компания, която твърди, че се занимава с дигитална трансформация, да има необходимото бизнес познание, както и квалификация за управление на промени-

те (change management). За съжаление, често технологичните компании се фокусират само върху технологията, което прави много ИТ проекти неуспешни.

Част от причината да сме това, което сме в момента, е опитът ни винаги да се поставяме в обувките

на клиента. През последните години работим върху систематизиране на това познание и практика и смятаме, че това е в основата по-широк кръг клиенти да успеят да се възползват от огромния потенциал, който ИТ решенията могат да дадат.

ЗА КОМПАНИЯТА

ТБС Груп се занимава с поставка и интеграция на оборудване и софтуер и комплексни решения и услуги в областта на информационните и комуникационни технологии. Компанията е със седалище София и има повече от 220 служители и наг 200 клиенти от различен мащаб и сфери на дейност. ТБС Груп концентрира бизнеса си в седем основни направления, съвкупността от които ѝ позволява да предостави цялостни решения с много висока добавена стойност. Modern Workplace - решения за повишаване на офис продуктивността; Information Security - решения за информационна сигурност; Enterprise Connectivity - решения за мрежова и гласова свързаност; Hybrid Cloud - решения за центрове за данни; Lean infrastructure - решения, базирани на модерна контейнер-базирана инфраструктура; Application Services - разработка на специфични софтуерни решения; Service Provider Solutions - решения, насочени към телекомуникационния бизнес