

ГЕНА СЪБЕВА, КОЯТО УЧИ ЖЕНИТЕ КАК ДА ПРАВЯТ БИЗНЕС И ДА УПРАВЛЯВАТ ВРЕМЕТО СИ

Гена Събева е човек в непрекъснато движение, който е покорявал редица предизвикателни маршрути: не само на терена на бизнеса и женското предприемачество, но и от Мусала до Килиманджаро. Гена е предприемач, ментор и визионер с над 30 г. опит и като успешна бизнес дама мотивира с личния си пример българките да създават и развиват собствен бизнес. Гена Събева е сред най-търсените и мотивиращи лектори, вдъхновявали стотици



хора от сцените на престижни събития, в университети и училища. Има две магистърски степени – по „Радио и телевизия“ от Техническият университет в София и по „Интериорен дизайн“ от Нов български университет. Гена е управляващ партньор в семейната строителна компания „Събеви Груп“ и развива собствена франчайз марка „ВИТ – Борсата за матраци“. Припознава като мисия да помага на сънародниците ни да останат в България и да работят за себе си, реализирайки свой бизнес. Гена е още инициатор и двигател на иновативния за България проект за рециклиране на матраци „Рематрак“, който е естествено продължение на „ВИТ – Борсата за матраци“.

А като основател на Асоциацията на интериорните дизайнери в България (АИДБ), има голям принос в популяризирането на професията на интериорния дизайнер. От 2019 г.

е член на УС на Българската търговско-промишлена палата (БТПП). Основател и председател е на Съвет „Предприемачество и стартъп“ при БТПП.

Наред с всичко това, Гена е инициатор на Националната менторска програма за жени предприемачи Smart Lady, подкрепяна вече от няколко години от Fibank. Тя е и вдъхновител на бизнес форума „Арена на дамския бизнес“. Гена е сред основателите и на Фондация „За добрите примери в бизнеса“, чиято цел е да популяризира малкия и среден бизнес в България. Учредител е на Агенцията за инвестиции в строителството (АИС) и съосновател на Сдружение „Мост между поколенията“, организатор на първата по рода си у нас „Нощ на индустрията“. Гена Събева е щастливо омъжена с три деца и държи на изкарването на стойностно време със семейството и приятелите.

ЙОАНА ГЪНДОВСКА

Снимки: ЛИЧЕН АРХИВ И SMARTLADY

Гена, Вие сте предприемач и ментор с над 30 години професионален опит. Как започна всичко – разкажете ни вашата лична бизнес история?

Като ученичка, не ми харесваше нито един предмет, а само между часието и Часът на класния. Имах огромни притеснения какво ще правя, когато завърша училище. Облекчението и радостта дойдоха на 10 ноември 1989 г. Изведнъж всичко се промени. Появи се възможност за собствен бизнес и започнах да мисля какво и как да направя. Случи се по най-добрия за мен начин – родителите ми стартираха свой бизнес, отвориха сервиз за радио и телевизионна техника, а аз бях първи курс студентка в Технически университет. Така от първо лице имах възможност да видя как се прави всичко – от наемането на магазина, през зареждането, оборудването, назначаването на хора... Беше уникален опит и се оказва, че много ми харесва. Това беше единственото място, където можех да отида сутрин в 8 и да си тръгна в 10 вечерта. Разбрах, че търговията е моето нещо. Това нямаше как да го науча в училище.

Впоследствие добавих още нещо: да мотивирам хората да имат собствен бизнес, да им дам алтернативен път към успеха. Българите, които не са учили в Харвард, Оксфорд и други престижни университети и училища, не се виждат като експерти по каквото и да било, но търсят своя път. Университетът за тях може да дойде покъсно, но обучението върви през целия живот. Много по-хубаво е човек да намери първо това, с което ще се занимава, а след това да донаучи онова, което ще му трябва. Идеята е образованието и кариерата, теорията и практиката да вървят заедно. Тоест можеш да си успешен в бизнеса си, без да си учил в скъпи учебни заведения. Забелязвам колко много мои познати инвестират мили-

они в образованието на децата си, а мнозина от тях после правят нещо, което биха вършили и без всичките тия похарчени пари и това отделяне за 5-6 г. от средата, в която се завръщат да работят. Има и други начини, алтернативни пътища на успеха.

Имате впечатляваща делова биография – управляващ партньор сте в семейната строителна компания „Събеви Груп“, имате собствена франчайз марка ВИТ-Борсата за матраци, основател сте на Асоциацията на интериорните дизайнери в България, двигател сте на иновативния за България проект за рециклиране на матраци „Рематрак“. Кое е любимото ви „отроче“ сред всички тези инициативи и коя от тях изисква най-много вниманието ви – без да се конкурира с трите ви деца?

Нищо с нищо не се конкурира по една единствена причина. И тя е векторът. На този вектор аз нанасям времето от 0 до поне 100 години, и си казвам, че във всеки един момент трябва да правя това, което искам и в бизнеса, и в личния живот. Старая се да включа важните неща в графика си. Всичко, което влезе в тефтера ми, ще бъде свършено – това е сигурно. Въпросът е да му се намери правилното време. Затова при мен нещата не се конкурират.

Имам и бизнеси, и каузи, и приоритети. Това не означава, че зарязвам едно за сметка на друго. Сега на фокус ми е проектът Рематрак, тъй като предстои да бъде поставен на фондовата борса – на пазара за растеж ВЕАМ. Изграждам нов бизнес модел, а това изисква много хора и гледни точки и е изключително енергоемко. ВИТ-Борсата за матраци се движи от моята дъщеря на оперативното ниво, тя е ангажирана в процеса и на Рематрак, и на ВИТ. Мъжът ми е водещ в „Събеви груп“. За мен е важно да разпределям добре във времето всичко, кое-



то искам, да приоритизирам в съответния период и да делегирам. Работата ми свършва в момента, в който делегирам.

Кое допринесе за успеха ви по пътя на бизнеса? Кои бяха най-големите пречки, на които се натъкнахте, докато израствахте?

Това, че никога не съм имала усещане за план Б. Нямам план Б, трябва да намеря начин да случя план А. Търся начин да стане.

А кои са пречките? Може би аз сама си преча най-много. Не съм намерила подходящия човек с другия начин на мислене, който допълва моя. Аз мисля по-общо, виждам началото и края, но не мога да разделя голямата картина на по-малки. И когато работя с някой, който може да види и направи именно това, нещата се получават.

Много по-добре е първо да откриеш с какво ще се занимаваш и да донаучиш после онова, което ще ти трябва.



Вие сте и създател, и мотор на Националната менторска програма за жени предприемачи Smart Lady, брандирана от тази година и подкрепяна вече в няколко свои издания от Fibank. Мнозина биха се запитали за какво ѝ е на една успешна бизнес дама като Вас да помага на други жени да стартират и развиват бизнес? Какъв е Вашият отговор?

Оказва се, че за нас жените идва момент, и това е правилното развитие на живота, в който имаш желанието да даваш. До 25 години учиш, между 25 и 50 печелиш, след 50 връщаш. Разбира се, нищо не е само то, единствено, в даден период. Но обикновено при жените след 40 г. се отварят нови желания, свързани с това да преподават, да насочват, да лекуват, да врачуват... Вероятно при мен е по наследство – баба ми е била директор на училище, баща ми – преподавател, макар и изключително практически насочен човек. Доставя ми удоволствие, когато ме канят да споделям опит в училища, университети, в различни формати, да вдъхновявам и младите, и възрастните, като ги уверя, че никога не е късно да започнеш бизнес, давайки им успешни

примери.

От какво според вас имат нужда жените, за да преодолеят притесненията си, правейки бизнес, и да осъществяват идеите си? Вие лично какво ги съветвате като ментор?

Жените имат нужда от общност и от подкрепа. Подкрепените от сърузите и родителите си дами са в много благоприятна позиция. Трябва им просто среда, в която да живеят, да мислят, да чуват, да виждат. Същевременно имат нужда от ментори, които да им добавят авторитет и увереност, да им отворят врати за следващи стъпки под формата на контакти, на стимули, на информация. Разбиране в семейството и подкрепяща приятелска женска среда – това е.

В менторската програма имам откриваща лекция за баланса. Но не баланс между личен и професионален живот, защото аз не ги делея. Аз уча жените да включват всички важни за тях неща в графика си, в живота си – семейство, бизнес, учене, пътувания, забавления, грижа за себе си, почивка и т.н. Казвам им: „Използвайте вектора и разпределете всичко във времето. Впишете всичко в календара си“. На това ги уча – да

управляват ресурса време.

С какво е полезна менторската програма, която сте създали и реализирали, на жените, мечтаещи да бъдат самостоятелни финансово и да усетят сладостта и жилото на предприемачеството?

Менторската програма е полезна на първо място със средата, която всяка година се състои от 50 участнички и 25 жени ментори с огромен опит и желание да споделят. Защото едно е да четеш за такива жени, друго е да ги гледаш във филми, а съвсем трето е да ги чуеш лично и да разговаряш с тях. Това са много нови контакти. А контактите са ценно нещо. Разговорите в тази среда не са характерни за семейството или за приятелите, които не правят бизнес. В менторската програма учим дамите да използват речника на предприемача, да мислят и говорят по друг начин. Става въпрос за изключителна промяна в мисленето на жената предприемач.

Вие самата имала ли сте колебания по пътя? Откъде черпите кураж и подкрепа и как правите така, че идеите ви да се превърнат в устойчив бизнес модел?

От време на време и аз имам случаи, в които се ядосвам, но да се разколебая – не. Обичам да се чувствам въодушевена. Когато съм такава, неприятностите ме подминават. Това е моят начин да преминавам през трудностите – като търся вдъхновението и въодушевляването от следващата стъпка, от следващата среща, от следващата ми идея.

Менторската ви програма завършва с утвърдилата се вече „Арена на дамския бизнес“ (предстои 6-ото ѝ издание този юни), по време на която участничките във формата презентират и защитават идеята си и се състезават помежду си, а независимо жури ги класира. Можете ли да разкажете за някои от тези проекти, които вече са пуснати „на вода“?

Проектът „Желта“ на Иванка Кулова от Випуск 2025 е инте-

ресен. Той не е първият прах за пране в менторската програма, но стартира с хубаво име и със заявка за желание да се реализира и развие.

Друг проект, който много харесвам още от самото начало на менторската програма, е масажното студио „Миели“ – собственичката му Елена Иванова го развива изключително добре, след като напуска корпоративния свят, който няма нищо общо с масажите. Тръгва сама, отваря първото си студио, после още два салона, а към момента за нея работят 6 жени. Елена посещава менторската програма често и е редовен участник в другата ми инициатива „Бизнес пътеки“, при която всеки четвъртък ходим в планината и разговаряме по делови въпроси. Има и други дами, които създадоха HR компании, стабилизираха ги, развиха ги, някои работят съвместно с ментори.

Има и ментори, които в рамките на програмата развиха или допълниха своя бизнес. Такъв пример е частната професионална гимназия по сценични изкуства АКАТАМУС на Юлия Аткова, която се роди и задейства по време на менторската програма. Така че Националната менторска програма за жени предприемачи е полезна както за участничките, така и за менторите, тя е двупосочна. А „Арена на дамския бизнес“ е форум,

който тази година предстои да надградим.

Имате и свой подкаст „Бизнес клас“, където срещате аудиторията си с хора от бизнеса. На базата на тези срещи и на целия ви опит до момента – как бихте описала българския предприемач?

„Бизнес клас“ е инициатива, която продължава втора година вече, но от миналата есен аз съм водеща на подкаста. Целта ми е да дам гласност на бизнеса. Това е място, където можеш да го представиш с името му, да разкажеш за него в детайли – рекламата не е забранена.

Има бизнес в България. Но това, което забелязвам и което, честно казано, ме притеснява, е липсата на силни български брандове. Може би защото сме твърде млада икономика. Има желание, има предприемачество, но като че ли повечето хора предпочитат да са някъде на висока заплата, отколкото да развият нещо свое. Това са два коренно различни начина на мислене. Искане ми се и у нас да има бизнеси на 500-600 години. И тук има някои заводи, останали от социализма, които днес са приватизирани и продължават да работят, на по 70-80 години, но като цяло ни завземат чуждите инвеститори и това е обезкуражаващо. Желанието за дребен собствен бизнес бързо изчезва, хората лесно се отказват.



Как съчетавате всички роли, в които ви се налага да влизате и в частното си пространство, и в работата си – като майка на 3 деца, съпруга, жена, която се грижи за дома?

Съчетавам ги, като ги разпределям във времето. Това е естествено за жените. Ние сме мултифункционални. Нашият начин на мислене е различен от мъжкия, умеем да вършим няколко неща едновременно.

Какво ви се иска да предадете нататък – и в бизнеса, и в личния живот?

Това, което искам и което реално предавам, е това, което съм взела от родителите си – правенето на бизнес. И то не толкова да го развивам, защото те не са ме научили как се развива бизнес, а как се стартира, как се започва от нулата и как намиращ силите да го движеш, каквото и да ти се случва – ставаш, падаш и отново ставаш. Това, което родителите ми не успяха, е да развият устойчиво своя бизнес и да го предадат нататък. За мен това е голямо предизвикателство – аз пък да успея, да го предам на децата си и те на свой ред да го предадат. Това е – всяко дете стъпва на раменете на родителите си и надгражда това, което те вече са направили. ☺

В Менторската програма Smart Lady уча жените да включват всички важни неща в графика си: семейство, бизнес, пътувания, грижа за себе си.

