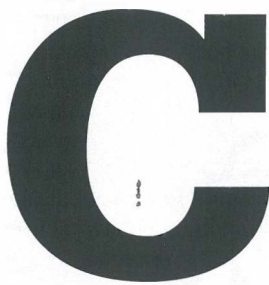


УРОК ЗА МИЛИАРДИ

СЪОСНОВАТЕЛИТЕ НА SOFTUNI **СВЕТЛИН НАКОВ** И **ХРИСТО ТЕНЧЕВ** ПРОМЕНИХА БЪЛГАРСКИЯ ИТ ПАЗАР, ПРЕВРЪЩАЙКИ СЕ В ИНКУБАТОР ЗА ПРОГРАМИСТИ. СЕГА Е ВРЕМЕ ЗА СЛЕДВАЩАТА СЪПЪККА: ДА ИЗКАРАТ БИЗНЕСА СИ НА МЕЖДУНАРОДНИЯ ПАЗАР

ОТ ХРИСТО ПЕТРОВ



еднал в офиса на своя съдружник Христо Тенчев, съоснователят на „Софтуерен университет“ Светлин Наков разказва разпалено за новия курс, посветен на блокчейн. С планирана продължителност шест седмици и целодневни обучения курсът трябва да научи студентите

да програмират дигитални портфейли, криптовалюти, умни договори и всичко останало, което попада в темата за блокчейн. „Постоянно чувате как някой казва, че ще прави нова криптовалута или нов токен. Тези проекти са многобройни и някой трябва да ги изпълни“, казва Наков. Той се надява, че курсът ще се радва на голям интерес: и то не само в България, а и в чужбина. Всъщност българското обучение, което ще се проведе в SoftUni, какъвто е основният бранд на университета, ще послужи за основа, върху която да се изградят обучителните материали, предназначени за чужбина. Къде точно ще се предлага това обучение, все още не е ясно, но 37-годишният Наков изрежда няколко варианта като САЩ, Австралия, Сингапур или Корея. „Светът е голям, може би ние няма да сме единствените, но ще опитаме“, казва той.

Един от технологичните проблеми за криптовалутите е, че липсват достатъчно програмисти, които могат да пишат кода, с който се захранва технологията за тях. Гладът за блокчейн таланти принуждава някои големи компании да си намират кадри направо от университетите, докато още учат. Но докато организирането на курсове за блокчейн програмиране може да е тромав процес в един акредитиран университет, частните образователни центрове като SoftUni са много по-гъвкави и могат по-бързо да предложат на пазара това, което търси. Колко голям е този пазар, все още е трудно да се прецени. Пазарната капитализация на всички криптовалути към момента на редакционното приключване на броя е около 590 млрд. долара (и се променя постоянно). Но стойността на технологията за тях – блокчейн, може да се окаже по-голяма, ако може да реши значими проблеми в сферата на финансите, търговията и всъщност всеки сектор на икономиката. Нищо чудно, че Наков иска да снабдява този пазар с програмисти.

Започнал през 2013 г. като малка организация с няколко души персонал, днес SoftUni е един от основните гостаивчици на софтуерни инженери за българския ИТ пазар. SoftUni не може да издава легални дипломи, тъй като няма лиценз за висше учебно заведение – въпреки че може да получи диплома от партньорските университети, с които SoftUni работи. Това съвсем не спира наплива на желаещи. „SoftUni не гледа на студентите като другите образователни институции – казва Христо Тенчев, на 31 г., който основава SoftUni с Наков. – Те са наши клиенти и ние се опитваме да насочим всичко към тях така, че да им е удобно и хората да получат необходимата квалификация.“

По техни изчисления около 100 хил. души са се регистрирали за някакво обучение в SoftUni от създаването му досега. От тях 6400 са студентите, които са преминали през пълно 2- или 3-годишно обучение. Това е повече от броя на студентите (4615 според данни на НСИ), завършили бакалавърска степен по информатика за периода 2013–2016 г. Вероятно това е и причината, поради която SoftUni грабна първото място в категория „Развитие на бизнеса“ на последното издание на Forbes Business Awards, оставяйки за

„Първата година маркетингът стана много лесно:

казахме, че ще правим софтуерен университет, и народът се записа. Втората година обаче нямаше кандидати“

себе си компании, които оперират на международните пазари и имат десетки милиони левове приходи.

SoftUni генерира около 3 млн. лв. приходи годишно, но влиянието, което оказва върху цялата ИТ сфера, е значително. SoftUni, както и всички други образователни центрове за програмисти, агресира един дългогодишен проблем в бранша: липсата на софтуерни инженери. Софтуерните компании оценяват този проблем на няколко милиарда лева като нереализирани приходи. Те нямат кой знае какви мерки, с които да го решат. Една от основните мерки е да увеличават заплатите, за да привлекат най-добрите инженерни таланти. И те го правят: по данни на БАСКОМ средната брутна заплата в сектора е 46 744 лв. – с 66% повече спрямо 2011 г. Само по себе си



обаче това не е достатъчно, за да покрие недостига на хора, ако тези хора ги няма на пазара.

НАЧАЛОТО

Идеята за създаването на частен образователен център, който да снабдява ИТ пазара с програмисти, се появява през 2013 г. Двигател зад нея е Светлин Наков, който по това време ръководи софтуерната академия на „Телерик“ (сега Progress България). Наков поема управлението на „Телерик Академия“ от самото ѝ създаване през 2009 г., след като собствениците на софтуерната компания купуват неговата фирма за обучения. Академията бързо става популярна сред студентите, тъй като предлага възможност за безплатно обучение, а и студентите след това да бъдат наети на работа в „Телерик“. Наков става лицето на академията и в един момент под неговото ръководство лекциите достигат до около 3500 души под формата на присъствени занятия и онлайн лекции.

Наков иска да развие академията до огромни мащаби, така че в нея да се обучават десетки хиляди студенти. Основателите на „Телерик“ обаче предпочитат да поддържат обучителния център в по-малък мащаб, така че основната му функция да е генератор за програмисти за самата компания. Така в края на 2013 г. Наков обявява, че се разделя с „Телерик Академия“ и ще прави собствен образователен проект.

На помощ се привлича Христо Тенчев: собственик на компанията за онлайн мултиплейър игри XS Software. Двамата не се познават лично, но Наков научава, че Тенчев също е недоволен от качеството на държавното образование и има идея за образователен център за програмисти. Единомислието е налице и двамата създават SoftUni – по думите на Наков „буквално няколко седмици“, след като се запознават.

Тенчев има опит в управлението на бизнеса, а освен това може да налее финансов ресурс в университета. „Христо се занимаваше с бизнес планирането – казва Наков. – Аз се занимавах с образователната част: да направя учебници, да измисля добра методика и да бъда основният лектор, както и да обучавам и подбирям нови лектори.“

Двамата наемат учебна зала в столичния квартал „Хаджи Димитър“ с малко над 200 седящи места. Първоначално те самите приемат входящите обаждания; после назначават човек, който да вдига телефона в офиса. Намират си и програмист. Създават уебсайт, Facebook страница. Залагат на freemium модел: студентите могат да се запишат за безплатен двумечен курс, който ги учи на базови умения в програмирането. Ако преценят, че програмирането е тяхното нещо, студентите могат да продължат с платена форма на обучение. Отделно от това видеа от всички лекции се публикуват онлайн, а SoftUni предлага както присъствени, така и неприсъствени форми на обучение.

ПЪРВИЯТ ВИПУСК

Интересът от страна на студентите е внушителен. До голяма степен това се дължи на факта, че Светлин Наков има репутация на добър преподавател. Освен с работата си в Академията на „Телерик“ той е водил лекции в няколко университета и както се изразява самият той, „много от хората в ИТ сферата или са минали през мен, или са чували за мен“.

Над 2 хил. души искат да се запишат, от които в крайна сметка се записват около 1200. Това е много над капацитета на залата, в която се

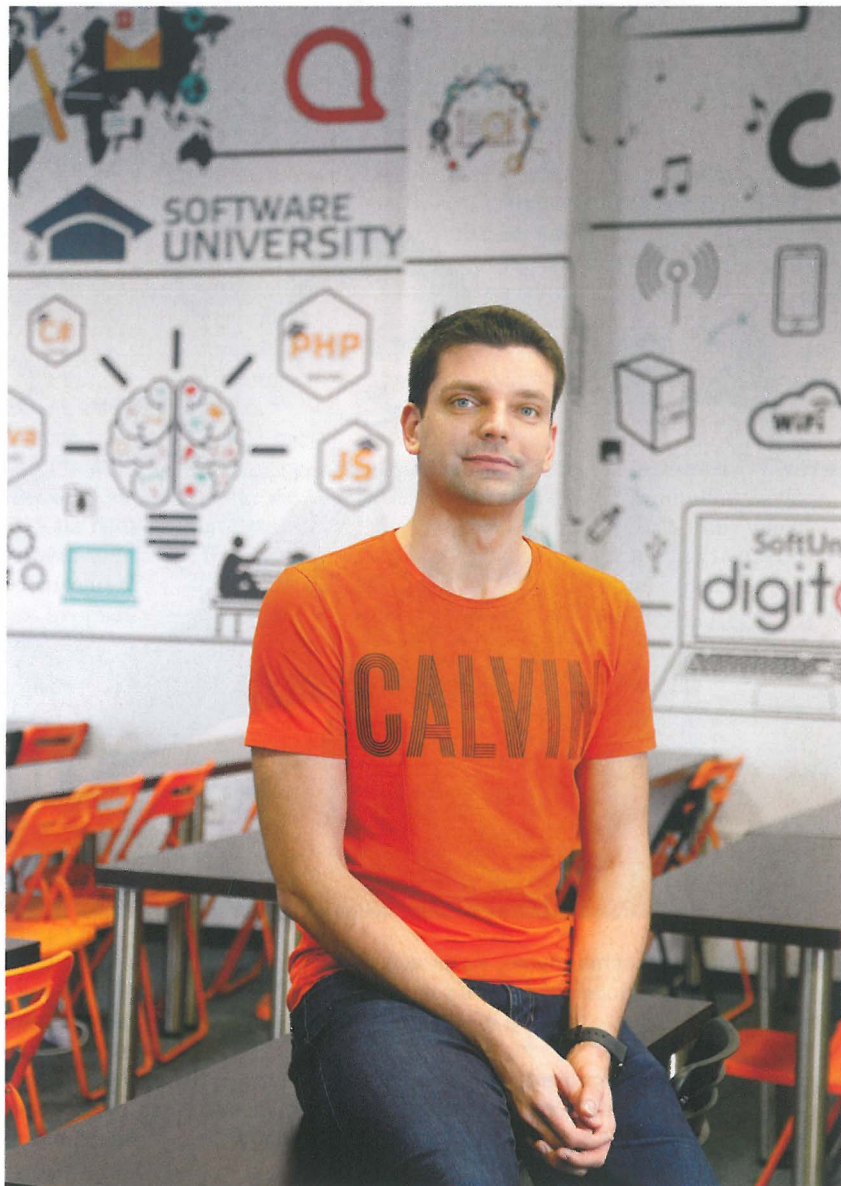
„Интересно е дали можем да приложим това, което сме постигнали досега, извън нашата страна“

помещава образователният център, затова лекциите минават на смени и местата са запълнени целодневно. Малкият екип на SoftUni, начело с Наков, изнася всичко на гърба си. „Беше като един типичен стартъп: нямаш толкова много ресурс, гониш 100 неща – казва Наков. – Спомням си, че като изляза в 9 сутринта, се прибирам към 2–3 през нощта.“

SoftUni разчита на два основни източника на приходи. Единият са таксите от студенти. Другият са комисионите, които университетът получава от работодатели, които вземат на работа завършили вече студенти. Огромният интерес при първоначалното записване в SoftUni валидира бизнес модела и подсказва на Наков и Тенчев, че са напипали добра формула.

НОВИЯТ ПАРТНЬОР

И тогава, в средата на 2014 г., нещата се променят. След първоначалния голям интерес на студентите записванията на нови кандидати рязко намаляват. „Първата година маркетингът стана много лесно: казахме, че ще правим софтуерен университет, и народът се записа – казва Наков. – Втората година обаче нямаше кандидати. Ходихме да раздаваме



листовки в парка. Лично съм раздавал в Южния парк, пробвали сме с билбордове.“ Нищо от това обаче не дава желаните от Наков и Тенчев резултати. И двамата стигат до извода, че им трябва човек, който да се грижи за маркетинга.

Така на сцената се появява Иван Ненков. Работата му е да изгради маркетинг стратегия на университета, както и да се грижи за комуникацията с фирмите, с които си партнира SoftUni. „Тогава нямаше организационни структури: от гледна точка на маркетинг и продажби първа трябваше да се изградят нещата – казва 27-годишният Ненков, който днес е изпълнителен директор на SoftUni. – Аз започнах да изграждам тези отношения в бизнеса: първите договори, първите назначени студенти. Малко по малко натрупвахме партньори.“

Иван Ненков е човекът, който вкарва функционалното разделяне на труда в SoftUni. Дотогава различните обучения се организират на проектен принцип;

работата на Ненков е да създаде организация така, че един човек да отговаря за една дейност в много различни проекти, вместо само за един. До края на 2014 г. университетът има подписани над 50 договора с фирми. Расте и броят на лекторите, които водят обученията. SoftUni започва по-активно и систематично да търси поява в медиите. Университетът се мести в нова сграда – бивша фабрика в столичния квартал „Изгрев“ – която позволява да се провеждат едновременно обучения на много повече хора. По всичко изглежда, че нещата се развиват в положителна посока. Въпреки това Ненков посочва, че дори и в началото на 2015 г. „не знаехме дали SoftUni ще съществува и под каква форма, защото и резултатите бяха много непостоянни.“

ПРОБА - ГРЕШКА

Следващата голяма стъпка е да се доизчисти бизнес моделът на SoftUni. „Тестввахме много модели – спомня си Христо Тенчев. – Не всяко нещо, което пробваш, се получава. Но когато видиш, че нещо работи по-добре, вече си една стъпка напред.“ Една от идеите им е да направят отворени курсове: обучителни модули, които не са част от основната програма на университета и могат да се посещават независимо от нея.

Започват с курс по дигитален маркетинг. „Нашата основна задача беше да направим този курс печеливш – казва Светлин Наков. – Ние знаехме, че ще привлечем много хора с този курс. Едновременно с това трябваше да е безплатен, едновременно с това – да е печеливш за нас. Тогава измислихме този модел: безплатен курс, платен изпит, ранно и късно записване. Оказа се, че този модел работи.“

Това е основата, на която SoftUni стъпва, за да привлече студенти, които не искат да се занимават с програмиране, но пък искат да придобият други умения, необходими за дигиталната икономика: като например Facebook маркетинг или SEO. По идея на Иван Ненков SoftUni въвежда и модела за връщане на таксата, в случай че кандидатът прецени, че дадено обучение не е за него.

НОВА ПРОГРАМА

Малко по-късно – през 2016 г., SoftUni въвежда и още една иновация, която съоснователите му наричат „най-голямата промяна в университета от създаването му“. Тя е свързана с учебния план и предвижда студентите да се разделят на различни нива, както и повече практически упражнения. Причината? Домогава част от студентите не могат да се справят с домашните, които им се поставят, и в крайна сметка изостават от курса и не могат да си вземат изпитите. Затова домашните работи отпадат и биват заместени с упражнения в учебно време. „Това започна да работи истински добре – казва Светлин Наков. – Ако днес учиш масиви, утре имаш само упражнения по масиви.“ Това удвоява разходите на SoftUni за преподаватели, но пък намалява броя на студентите, които не могат да се справят с материала. „Тогава си казах, че най-накрая съм истински доволен от начин, по който обучаваме хората“, спомня си Наков.



ДА ОТРЕЖЕШ ПОСРЕДНИКА

Световният пазар на туристически нощувки, оценяван на около 500 млрд. долара, е властен от посредници като Booking или Airbnb. Христо Тенчев и партньорът му Никола Александър искат да променят това. Дватама са основните лица зад LockChain – платформа за отдаване на имоти под наем, базирана на блокчейн. Като съветник в екипа е включен и Светлин Наков, както и бившият президент Росен Плевнелиев.

Посредниците на пазара за нощувки вземат между 10 и 25%, за да свържат собственика на имота с човека, който иска да го наеме. Идеята зад LockChain е да отреже тези посредници, като представи платформа, с която хотелер и турист могат да се свържат директно. Платформата не прибира комисиона от сделките, което означава, че всяка сделка е по-добра и за хотелера, и за туриста. Разменната валута в LockChain е LOC-токен.

В края на миналата година LockChain започна предварителна продажба на токени и в рамките на дни успя да набере 1 млн. долара. До края на кампанията платформата събра финансиране от над 10 хил. етера, което е почти 12 млн. долара по текущи цени (които обаче се променят много бързо). И това, при положение че платформата още е в алфа версия и работата по нея продължава.

Големият въпрос сега е дали хотелите ще възприемат LockChain като алтернатива на традиционните посредници. Интерес има, ако се вярва на съобщение, според което LockChain е сключила партньорство с близо 100 хил. хотела. По собствена оценка на LockChain цените на офертите са със 17–18% по-ниски от тези в конкурентни платформи за почивки. Междувременно LOC токен, който започна да се търгува в средата на декември при равнища от около 0.89 долара, достигна цена от 2.84 долара на 16 януари, след като по-рано цената му се покачи и до 4 долара.



РАЗШИРЯВАНЕ НА БРАНДА

Освен че променят образователната програма, основателите на SoftUni вече се чувстват готови да развият бранда и в други сфери извън програмирането. Домогава центърът предлага отделни курсове по дигитален маркетинг или дизайн. Но през 2016 г. обособява собствена академия по дигитален маркетинг: по думите на Иван Ненков, за да тества дали SoftUni може да повтори успеха си извън обученията за софтуерни инженери. „Академията стана много успешна – казва Ненков, – а през 2017 г. направихме още една академия, която е свързана с дизайн.“

Дейността на SoftUni се разширява и географски. Университетът организира безплатни курсове по основи на програмирането в 37 града в България, в които по данни на центъра са се включили около 5 хил. души. Откриват се и обучения за деца до 12 години. „Имахме шанса да не вземаме погрешни решения – казва Иван Ненков. – Правила сме грешки, но всяка една стъпка беше в правилната посока.“

ПОГЛЕД В ЧУЖБИНА

Ненков, Наков и Тенчев разбират, че българският пазар вече започва да се насища, затова следващата им голяма стъпка е да излязат на чуждестранните пазари. Идеята им е това да стане чрез интерактивни онлайн обучения, като преведат съществуващите учебни материали. „Трябва да го запишем на английски език и да го подготвим, за да е малко по-интерактивно“, казва Наков. Първата ракета носител може да се окаже тренировъчният лагер по блокчейн тех-

нологици, който започва в края на януари в София. „В момента сме на гребена на вълната с блокчейн технологиите – казва той. – Бих казал, че сме от най-добрите в света. Вероятно ще правим нашия блокчейн курс по целия свят.“

Звучи твърде амбициозно? Може би, но това не е първият път, в който Светлин Наков мисли в големи мащаби. Идеята му за създаването на технологичен университет с 30 хил. студенти, която той споделя в интервю за New York Times от 2012 г. (докато все още работи за „Телерик“), вече е до известна степен изпълнена. Например само обучаващите се, които са минали през курса „Основи на програмирането“, са 57 хил. души. „Хубавото е, че това, което ние правим, не е необходимо да е само в България – казва Христо Тенчев. – Интересно е дали можем да приложим това, което сме постигнали досега, извън нашата страна.“

Ако планираното разрастване на SoftUni в чужбина се случи, това ще означава навлизане на гигантския пазар за онлайн учене, който до 2025 г. ще генерира 325 млрд. долара приходи според оценката на Research and Markets. Въпреки че онлайн курсовете са само един от сегментите на този пазар, те все пак са индустрия за милиарди. А Наков е убеден, че с Тенчев и Ненков са си научили урока и са готови да го приложат зад граница. „Така започнахме и ние – казва Наков. – Не тръгнахме да изпреварваме Техническият университет по държавните правила; това няма как да стане. Ние създадохме нов вид образование, което не е по държавните правила. Това е начинът да иновираш.“