

УРОЦИТЕ НА ФИЛ

От шевната машина в лагера за емигранти до собствения самолет – историята на един **българин**, избягал в САЩ през 1965 г.

АЛЕКСЕНИЯ ДИМИТРОВА

Да срещаш успели българи по света е особено удоволствие.

Тогаво всичко лошо, което чуваш, виждаш или изпитваш на нашата географска ширина, изведнъж спира да има значение. Или поне за кратко. И си казваш: „Жилав е този български корен!“

Удоволствието от такива срещи е двойно по-голямо, когато този българин, въпреки всички превратности, които му е поднесла съдбата, въпреки неznайната сила,

която го е прокудила от родината му, не се отказва от нея. И не само че не се отказва, но и с радост се връща всяка година тук при корените си. И дори е готов да подаде ръка на сънародниците си – без да крие, да сподели своето ноу-хау, ако може и те да вкусат от неговия успех. Да го умножат. И да променят лошата слава на нарицателното „българин“, която шества понякога по света.

Емигрантът Фил Филипов е такъв човек.

Той е един от най-успелите българи в Америка – ако за успех се броят частният му самолет, няколко скъпи





Фил на 16 години – няколко месеца преди да избяга от България...



... и на 21 години – вече американец

недвижими имота в САЩ, Франция и България, както и талантът да реструктурира, вдига на крака и предпазва от затваряне умиращи предприятия.

На пръв поглед биографията му прилича на повечето сънародници, които избират свободата преди 1989 г. Роден е през 1946 г. в Пловдив. През 1964 г., ненавършил 18 г., успява да избяга в Гърция, а оттам – през 1965 г. – в САЩ.

През 1966 г. започва работа в International Harvester (IH) – компания за производство на селскостопански машини. През 1979 г. е изпратен в европейската централа на IH в Париж. Усърдието и работохолизмът му ще да са направили огромно впечатление на френските и американските му шефове, защото започват да го поставят на ръководни позиции в клонове на компанията във Франция. И така – до 1993 г., когато започва работа в щатската компания „Терекс лифтинг“ в Айова. Работата му е да вдига на крака закъсали предприятия. Филип определя себе си като кучешки доктор, защото компаниите, които „лекува“, не могат да кажат къде ги боли. По-подходящо обаче е да бъде наречен „бизнес линейка“.

До 2003 г. спасява закъсали фирми като високоплатен наемен работник

в двете американски компании за кранове и товароподемни машини. И в двете се издига до позицията вицепрезидент, но не ги притежава. Когато се пенсионира,

решава да продължи това, което може най-добре, за да има с „нещо да се занимава“. „Като хоби“, казва Филип, и допълва: „В хаоса са заложени огромни възможности.“

За първия си милион казва, че е натрупал от заплати и бонуси за добра работа, които са поскъпнали с времето.

Гордее се с няколко неща – че никога не е вземал заеми, че умът му е остър като бръснач и че не може да стои без работа. Най-скъпата му придобивка е самолета, който купил преди 2 г. със 17 млн. долара собствени пари, за да си върши по-ефективно работата, когато пътува главно в Европа. Понякога каца с него на летището в Пловдив, за да иде в родния си град или в родното място на баба си и дядо си – Стрелча.

Днес пъстрият му живот минава между Америка, Франция, Германия и други страни по света, когато го повикат като „Бърза помощ“ да види някоя фирма и да каже дали може да я вдигне на крака. За 45 г. е дал

нов живот на 48 фирми в 15 държави.

Седем от тях притежава. Една от максимите му е: „Приемай живота такъв, какъвто е, но се опитай да го направиш такъв, какъвто искаш да бъде.“

От 30 години е женен за францужойката Вероник. От първия си брак има син, дъщеря и 5-ма внуци. Синът му Стоян сега е президент на „Терекс“, където Филип е вицепрезидент повече от 15 г.

Лесно ли се лекуват и вдигат на крака фирми, г-н Филипков?

– Зависи от гледната точка. За мен е лесно, защото знам какво трябва да се направи. Правя това повече от 45 г. И изглежда имам таланта и качествата да се справям в трудни моменти, защото съм успял да вдигна на крака 48 фирми в 15 страни.

– Ще споделите ли каква е тайната?

– Няма една рецепта. Най-общо казано, влизам във фирмата и започвам да оглеждам как стоят нещата още от потриера. Влизам по-навътре – мрамор, лукс. Влизам още по-навътре, в самата фабрика – там всичко е в окайено състояние, все едно е фабрика от комунизма, никой не работи. При мен такова нещо не може да се случи.

АЗ СЪМ ВЪВ ФАБРИКАТА ОТ 5,30 СУТРИНТА ДО ОКОЛО 8-9 ВЕЧЕРТА.

Въпросът обаче не е колко дълго работиш, а как организиращ времето във фабриката. И 12 часа да стоиш, ако не работиш ефективно, все едно си стоял 2 часа. Много фабрики губят милиони в търсенето на клиенти. Аз вярвам в по-прост подход – почисти завода, отвори го, нека хората сами да дойдат да се убедят какво и как се прави, а не само да го виждат на рекламни брошури, за които се пръскат хиляди. Дайте на клиента да пробва вашата машина и да се убеди в предимствата ѝ, вместо да го убеждавате вие.

Имам един списък, който съм нарекар „Осемте М на Филипков“. Това са осемте неща, които трябва да се гледат, за да върви един бизнес. На английски те всички започват с буквата М – работна ръка, пари, материали, машини, пазари, мотивация, морал, управление.

– Кое е най-вредното нещо в бизнеса?

– Много са вредните неща – като



Фил Филипков (вляво) в благородно съперничество с друг успял български емигрант - Шефкет Чападжиев от Чикаго. Двамата са приятели от години. „По богатство ме е достигнал. По известност - почти. Но за да ме бие на карти, ще му трябва време“, шегува се Чападжиев

се започне от мениджърите, мине се през това да се влагат прекалено скъпи материали и се стигне до това да се харчат пари за излишни неща. Всичко това повишава цената на продукта и той не може да бъде конкурентен на пазара. В много случаи проблемът е в нежеланието на мениджърите от средното и най-високото ниво за промени. Те мислят, че със събрания ще решат проблемите. Едно от най-вредните неща в бизнеса са събранията. Да не мислиш, че след 29 минути ще има за какво да говорим? Само ще започнем да се повтаряме. Аз не правя събрания, не организирам конферентни разговори, не използвам адвокати, алергичен съм към банки.

Нямам един лев дълг към банка.

Не искам да пълня гушите на банките и те да ми казват какво да правя. Не мога ли аз сам да се кредитирам, вместо да плащам лихви на тях? Ненужният дълг е разрушителен. Никога не ме е изкушавало да ипотекирам приходите си за години напред само за да притежавам нещо в момента. Представата, че настоящите ни доходи ще съществуват вечно, е наивна. Няма нищо вечно. Самолетът ми до цент е платен със собствени средства, на които съм платил данъците.

Друго вредно качество е хленчене-

жо. Много хора хленчат и се оплакват и винаги търсят причина за несполуките си в другите или в обстоятелствата около тях. Не понасям хора, които хленчат и търсят извинение. Но това е черта не само на българина, а на всички губещи хора от всички нации. Забелязах го още в бежанския лагер в Гърция. Убеден съм, че когато човек силно иска нещо и работи в тази посока, рано или късно ще го постигне.

– Кога разбрахте, че можете да „лекувате“ заводи?

– През 1979 г.

– Къде стана това?

– В Северна Франция, близо до Лил, в една фабрика за комбайни. Фабриката вървеше зле и мислех да я затворя. Тогава собствениците дойдоха в „Интернешънъл харвестър“, където работех по онова време, и поискаха помощ. Аз бях продължителен мениджър за Европа. Пътувах между Франция, Англия и Германия. Пратиха ме във Франция, за да затворя тази фабрика, която всекидневно губеше пари. В нея работеха 1800 души. Като пристигнах във Франция и се запознах с нещата, предложих да реструктурираме фабриката така, че да правим кабинни за трактори. За това обаче ми трябваша не повече от 600 души. Моите шефове се съгласиха. Тогава събрах тези 1800 души на двора и има казах:

„Имам една добра и една лоша новина.

Както знаете, заводът е в тежко състояние и трябва да бъде затворен. Добрата новина е, че моите шефове се съгласиха да не го затваряме, а да го реструктурираме. Лошата новина е, че част от хората, които стоят от лявата или от дясната ви страна, може скоро да не са тук. Вие самите може скоро да не сте тук. Тогава започнаха стачки и заплахи към мен, нападнаха ми колата.

– Колко души съкратихте тогава?

– Две трети от целия състав. Според мен твърде много хора в губещи предприятия по света се водят на заплата, без да допринасят за трудовия процес. Съкращенията, които правя, винаги разгневяват профсъюзите. Но профсъюзите не допринасят за благосъстоянието на работниците, а ги залъгват, че се грижат за тях. Те обаче предлагат само временни решения. Ако профсъюзите мислеха за работниците в дългосрочен план, щяха да приемат някои съкращения, за да се стабилизира предприятията и те никога да не бъдат затваряни. Аз не гледам да спечеля битката с профсъюзите, а да не загубя войната за оцеляването на предприятието. 35 г. по-късно фабриката, за която ви говоря, все още е там.

– След първия път вече ви беше по-лесно, нали?

– Никога не е лесно. Самият аз съм тръгнал от най-ниското ниво и още си спомням какво исках като обикновен работник. За това, когато се изкачих по стълбата нагоре, не забравям да правя това, което исках като обикновен служител. В същото време не се ръководя от емоции. Отивам и правя каквото трябва.

Понякога трябва да се реже живо месо.

Не можеш да направиш омлет, без да чулиш яйцата.



Фил с майка си в Пловдив през 2008 г.

– Първите фабрики сте вдигали на крака като наеман служител в две американски компании – „Интернешънъл харвестър“ и „Терекс“. Кога решихте, че можете да превърнете „лечението на фирми“ в свой бизнес?

– Не знам дали бизнес е точната дума, защото започнах да вземам закъсали фабрики доста късно. До 1992 г. не купувах фабрики, а само ги вдигах на крака по молба на моите тогавашни работодатели. За периода от 1979 до 1992 г. придобих доста опит и си създадох репутация на човек с опит в реструктурирането. През 1992 г. постъпих на работа в нова компания, „Терекс“. Тогава започнах да купувам закъсали компании от името на „Терекс“. Едва когато се пенсионирах през 2003 г. започнах да купувам компании за себе си.

– Колко компании сте купили и вдигнали на крака през годините?

– Общо около 48 в 15 страни. 7-8 в последните 15 г. съм купил за себе си.

– Коя е последната ви покупка?

– Едно потъващо предприятие във

Франция, което бе почти затворило, защото губеше по около 1,5 млн. евро на месец. За първи път профсъюзите бяха на моя страна. Скоро ми се обади министърът на финансите и ми каза, че нещата в момента вървят горе-долу добре. Загубата им е намалела до около 300 000 на месец. Имам план до края на годината да стопа и тези загуби...

– Толкова ли е трудно да се вдигат на крака закъсали предприятия? Защо техните собственици и босове не могат да се справят сами?

– Ако са можели, са щели. Щом ме викат, значи нещо не са могли да направят както трябва. Всичко опира до лош мениджмънт. Не знам защо някои хора не могат да видят това и да се справят с проблемите.

– Спомняте ли си как избягахте от България преди 55 г.?

– Спомням си, разбира се. Бях на 17 г.

Избягах с още 3-ма приятели през Марица.

Аз ги организирах, нищо че бях

най-малкият. Цял живот организирам нещо. (Смее се.) Най-големият беше на 24 г., другият – на 19, третият – на 18, а аз бях на 17. Бях последен курс в текстилния техникум в Пловдив. Успях да се обадя на нашите с писмо едва след 3 месеца.

– Тормозили ли са тук семейството ви?

– И още как – баща ми беше изгонен от работа, на майка ми казаха, че намерили загинали българи в Турция. По онова време не съм си давал сметка какъв удар ще бъде моето бягство за семейството ми. Но Господ помогна. Този натиск над тях беше до към 1982 г. После се пооправиха нещата, започнаха да ни позволяват да си пишем, да се виждаме, на емигрантите бе позволено да се връщат. Първите години обаче бяха много мъчителни.

– Америка ли беше вашата мечта?

– Не, не. В емигрантския лагер в Гърция, където ни отведоха, след като се предадохме на гръцките граничари, всеки имаше право да запише 3 желания къде иска да иде. Аз бях записал на първо място Белгия, на второ – Франция и едва на трето – Америка. Не ми се ходеше в Америка. Но жената, която ме разпитваше – една възрастна американка, ми каза:

**„Филипе,
ще чакаш само
Америка.“**

Аз ѝ отговорих: „Добре, ама ако заминем заедно с моите приятели.“ Защото някои хора започнаха да ги разделят от приятелите им, а на мен това не ми харесваше. Скоро след това дойде визата ми за Белгия, после – за Франция, но аз изчаках, за да получа виза за Америка. Междувременно ми дадоха една шевна машина и преправях дрехите, които идваха за обитателите на бежанския лагер от Армията на спасението.

– Какво хареса тази служителка у вас?

– Не знам. Мисля, а и другите го

казват, че бях умно момче. Дори след време ме поканиха в радио „Свободна Европа“, но аз не исках да се занимавам с политика. Отначало дори не знаех езика. Но може би американката се впечатли, защото нямаше толкова много млади хора в емигрантския лагер.

– Как избрахте Чикаго?

– Първо стигнахме в Ню Йорк. Изкарахме 2-3 вечери в Харлем. Там чухме, че в Чикаго има работа. Взехме влака, пътувахме около 24 часа и стигнахме.

– Каква беше първата ви работа?

– Както на повечето емигранти – миене на чинии. Миехме чинии в един гръцки ресторант, после работихме в една болница, после пакетирахме стоки, но на мен не ми тежеше – винаги съм си бил голям работар.

– Кога си казахте, че трябва да спрете с миенето на чинии и трябва да направите нещо по-голямо?

– То стана от само себе си. Първо миех чинии за долар и петдесет на час, после за 2 долара, после станах стругар. Бях понаучил занаята на практика в училище. Не мисля, че някой на 18-19 г. знае какво ще прави от самото начало. Но стига да си трудолюбив и последователен, всичко става. Често ме питат: „Кога направи първия милион?“ Право да ви кажа – не знам. Америка е работнически лагер с усилено хранене и голяма скорост. Животът се движи с бясна скорост и ако не можеш да се качиш на влака, пропадаш. Аз работех 3 работи. От 9-10 вечер до 8 сутрин, после от 10 сутрин продавах прахосмукачки, после отивах в северната част на Чикаго, където имах ателие с един скулптор приятел от София. В един момент всичко беше работа, работа, работа и нищо друго. Няма друго място по света, където да се работи повече, отколкото в Съединените щати. Това си е трудов лагер...

– Но можеш да постигнеш нещо за себе си...

– Да, в Америка съм си направил па-

рите, но в Европа се живее по-добре. Европа е по-фина, по-усъвършенствана. Хората са казали: „Село хвали – в град живеи“.

– След колко години усетихте, че стъпвате на краката си?

– След като работих черна работа, през 1966 г. започнах в „Интернешънъл харвестър“ – една фабрика за багери. Там останах повече от 10 г., въпреки че по едно време компанията смени собствеността си. Но може би 12-13 г. след като пристигнах в Америка, се почувствах наистина стабилен. Успях да се изкача по стълбата нагоре, минавайки през почти всички етапи във фабриката.

За 7 г. ме повишиха 11 пъти.

През 1978 г. ръководех 700 души на монтажна поточна линия, които произвеждаха по 60 трактора на ден. Работех обикновено от 5,30 сутрин до 9 вечер, но не ми тежеше, защото това, което правех, ми харесваше. През 1979 г. вече бях голям началник – мениджър. Пътувах из цял свят, непрекъснато ме търсеха за съвет. Винаги съм се отнасял етично към работодателите си, към началниците си. От 1992 г., докато се пенсионирах през 2003 г., работех за „Терекс“. Там наистина израснах. Получих статут на човек, който взема решения. Това беше публична компания, в която притежавах акции, както много други, но не бях мажоритарен собственик. Въпреки това придобих значителен опит. Станах вицепрезидент на корпорацията, после президент и придобих много добра репутация. Започнах да купувам компании, които имат проблеми и се нуждаят от помощ.

– Вие ли намирате болните компании или те намират вас?

– Когато човек е болен, той търси доктор. Така е и с мен. Вече съм придобил славата на човек, който вдига на крака безнадеждно болни компании. В повечето случаи някой ми казва, че има компания, която е в беда, и има



Фил и съпругата му Вероник (в средата) с френски приятели и президентът на германската фирма „Атлас“ през 2017 г. на път за Пловдив за кратък уикенд.

нужда някой да ѝ погледне документацията и да ѝ даде акъл какво да прави.

– Всички компании, с които се захващате, ли успявате да съживите?

– Всички, освен две. От 48 фирми само две съм затворил. На един етап прецених, че има вътрешни борби, които няма да ме оставят да работя спокойно. Едната беше в Германия, другата – в Милуоки.

– Компаниите, които вдигате на крака, са частни. Как работите – вие ги консултирате, или те се продават за 1 долар?

– Обикновено те ми дават пари, за да ги купя. Когато компанията е в беда, ме викат, за да я видя, да прегледам балансите, финансовите резултати. Аз ги преглеждам като ветеринарен доктор. Отначало собствениците си мислят, че се нуждаят от 15 милиона и всичко ще бъде ОК. Но когато отида в завода, им казвам: „Не ви трябва 15 милиона, а между 3 до 5 милиона и не всичко е ОК, а проблемът е при вас.“ Но всеки случай е различен. Последната сделка,

която направих преди 1 г. във Франция, се случи така – правителството ме потърси, профсъюзите също ме подкрепиха, влязох в завода и са заех с разчистване, промени, реструктуриране. Платих 100 000 евро срещу активи от 15 млн. – сграда от 40 000 кв.м., пълна с работи за заварки, режещи лазерни машини, линия за катафорезно боядисване.

– Имате ли компании у нас?

– Не, компаниите ми са в Германия, Франция, Холандия и Великобритания. В България съм само инвеститор – помагам финансово на 3-4 фирми.

– Защо не купувате в България?

– Време не ми остава. (Смее се).

– Колко време ви трябва, за да прецените от какво се нуждае една компания и дали ще се заемете да я вдигнете на крака?

– Няколко часа – да погледна малко цифри.

– И да говорите с мениджърите?

– Не, дори не ми трябва да говоря с мениджърите, защото ги уволнявам така или иначе.

– И после купувате компанията

или ставате неин консултант?

– Не, не, не мога да бъда консултант.

Аз съм диктатор.

Те искат да ми продадат компанията, за да я махнат от себе си, но аз не мога да плата за нещо, което го няма. Така обикновено се стига до схемата те да ми платят, за да реструктурирам компанията, а след време връщам част от парите.

– Колко спешни обаждания за спасяване на предприятия сте получили през годините и колко от тях отказате?

– Получил съм около 400-500 запитвания в последните 15-ина години, след като се пенсионирах. От тях съм гледал около 60 фабрики, а съм купил около 7-8.

– Защо не се заинтересувахте или се отказате от останалите?

– Защото те не произвеждаха краен продукт. Аз не искам да бъда доставчик, да правя части, а да изработвам мой собствен завършен продукт.

– Какви други критерии имате, за да проявите интерес към някое потъващо предприятие?

– Интересуват ме предприятия, които носят разпознаваем бранд и които правят продажби над 50 млн. Не ме интересуват малки предприятия с неразпознаваеми брандове. Не купувам печеливши предприятия, а само губещи. Най-големият проблем, с който винаги се сблъсквам, е лошото управление. То е на дъното на всичко – неоправдано големите разходи за производство, излишно много хора, чийто труд не е оптимизиран и ефективен, скъпи материали... Затова винаги сменям висшия мениджмънт. И имам правило – никога не води хора отвън да управляват, винаги намирай хора, които вече са на място.

– Кои са сигналите, които разчитате, за да сложите диагноза „лошо управление“?

– Виждам цифрите. Докторът, като пипне пулса или види цифрите от кръвните изследвания, може да разбе-

ре, че нещо в тялото не е наред. Така съм и аз. Действам като хирург – режа веднъж и надълбоко, за да се приключи с болестта. Много губещи фирми обичат непрекъснато да се реструктурират. Аз го правя еднократно. Преди промяната много предприятия приличат на градина с плевели, които задушават посевите. Без постоянна грижа плевелите в бизнеса – ненужни манипулации, скъпи продукти, прекалено много събрания, мързелив персонал – избуяват. Затова аз приемам незабавни мерки да отстраня тези плевели. Целта ми е да намаля разходите, да премахна загубите, да намаля корпоративната бюрокрация и администрация.

– Мисля, че след това интервю много български предприятия ще търсят помощ.

– Не, няма да ми се обадят. Защото не вярват в това, което казвам. Българите поначало са много подозрителни и недоверчиви. Но дори хора, които ме познават, не вярват на това. Ние с вас имаме общ приятел – Чап (Шефкет Чападжиев – бел. авт.) Дори той, с когото се познаваме от 50 г., не ми вярваше доскоро. Но като го качих преди няколко седмици на самолета и отидохме да видя 2 фабрики в Турция, той разбра, че говоря сериозно. Аз съм човек, който ходи по земята, не хвърчи в облаците и говоря съвсем реални неща. Като седнахме на масата за вечеря в присъствието на кмета на града, който има 2,5 млн. жители, и Чап започна да ми вярва (*сmee ce*).

– Може би се съмнява, защото е създавал собствен бизнес отдавна, а вие сте започнали преди 15 г.

– Да бъдеш в корпоративния свят, дори да не си собственик, създава възможности. Има огромна разлика между Чап и мен – той създава бизнес за рязане, сгъване и подвързване, и когато бизнесът му става успешен, го продава. Аз станях богат, когато бях в публична компания. Част от тази огромна печалба дължа и на собствения си усилен труд, който бе моят принос за компанията. Човек трябва

да прави това, което обича, а после да мисли как да направи печалба от него. Аз съм пример за това. Работех за различни компании, работех за заплата, но направих първия си милион в корпоративния свят от бонусите, които получавах за добра работа, които поскъпнаха с времето.

Акциите от 4 долара стигнаха 183 долара.

Станях началник на себе си едва когато се пенсионирах през 2003 г. Тогава започна моят бизнес с реструктуриране на компании. Продължих с това занимание повече като хоби, да имам с какво да се занимавам, а не защото имам нужда от това. Вече имах репутацията на човек, който спасява фирми. Като ми се обаждат, тръгвам. Това занимание ми осигурява разнообразие – мога да пътувам, да се срещам с хора, да тренирам ума си. А нямам дори диплома. Хора, които достигат мое ниво в корпоративния свят, имат магистърски степени, завършили са престижни университети, аз не съм. Аз съм стрийт смарт, продукт на улицата (*сmee ce*). Когато преди 8 г. взех една германска фирма „Атлас“, те губеха около 2,3 млн. евро месечно. Тогава им казах: „Добре,

ще взема компанията, но трябва да ми дадете пари.

Ако успея, ще ви ги върна.“ Цяла година след това правеха стачки, но 1 г. по-късно ние бяхме печеливши и продължаваме да бъдем в последните 7 г.

– Колко ви платиха, за да вземете компанията?

– 22 милиона евро.

– Значи не само са ви подарили компанията, а са ви дали и пари?

– Представете си, съпругът ви е купил „Бентли“ или „Мерцедес“ – без да знаете е подписал договор, че ще пла-

ща 1000 евро на месец. Колата се нуждае от застраховка 200 евро на месец, харчи много, разходите се увеличават, вие не можете да плащате, затова я слагате в гараж, плащате и за него, но продължавате да плащате и вноските към банката. Тогава идвам и ви казвам: „Ще взема тази тежест от вас, но трябва да ми плащате следващите 3 месеца. Като се има предвид, че иначе ще трябва да плащате непосилни разходи 25 г., няма ли да ми платите 3 месеца? Преди 2 месеца ми се обадиха от едно българско предприятие. Казах им какво мога да направя за тях. Едно от условията ми бе, че ще платя 30% от дълга, а те ще трябва да поемат другите 70%. Те казаха: „Ти си луд.“ Не, не съм. Няма друг начин компанията да бъде спасена, иначе ще фалира.

– Те съгласиха ли се?

– Не знам. Още мислят, но трябва да вземат решението скоро. Често ми се случва да отправя предложение, но 6 месеца по-късно то вече да не е валидно. Аз съм пряк, директен...

– Груб дори ...

– Да, груб съм, но не съм се събрал с тях, за да ме харесват, а да вършим работа. Казах им: „Имам 29 минути за среща.“ Всичко друго е губене на време. Те не бяха срещали човек като мен. Очаквах да им правя презентации. При мен няма такова нещо. Аз съм сам, доказал съм се през годините; единственото, от което се нуждая, е зелена светлина. Те казаха, че ще направят търг. Отговорих им, че не участвам в търгове, а като завърши търгът и имат нужда от помощ, да се обадят. Тогава ще мисля дали мога да им предложа същите условия, но може да се окаже твърде късно. В тези трудни случаи времето е най-важният елемент.

– Синът ви и дъщеря ви наследиха ли вашите бизнес качества?

– Може да се каже. Синът ми е президент на „Терекс“, която е публична компания.

– Защо не го направите президент на някоя от компаниите, които сте изправили на крака?

– Защото където работи му пла-



Фил и Вероник в Пловдив през 2014 г. по случай 50-годишнината от бягството му от България. „Жена ми е дар от Бога“, казва емигрантът.

щат доста добре.

Той вече направи първия милион.

Върви по пътя, по който вървах аз – няма собствена компания, но е начело на голяма стабилна публична компания.

– От кого наследихте тези умения да намирате решение и на най-заплетените казуси?

– Не знам. Баша ми и майка ми бяха шивачи. Нямаме толкова успели хора в семейството. Съдбата на емигрант ми е помогнала. От самото начало съм знаел, че няма на кого да разчитам, че ще трябва да се справям сам. Един от приятелите, с които избягахме, не направи това, пропи се и умря.

– А схемата да съживяват умрели предприятия как ви хрумна – четохте ли за нея, или сам стигнахте до този извод?

– В компаниите, в които работех, винаги ме пращаха, където не вървеше. И в „Терекс“ ме поканиха като експерт по лошите работи. През 1992 г. се върнах от Франция в Айова, където трябваше да спася първото голямо умиращо предприятие. Един мой британски познат – Тим Уайтмън, казва, че ако е получавал по 100 долара все-

ки път, когато някой е казал, че „Терекс“ няма да просъществува дълго, е щял да стане милионер. „Терекс“ не само все още съществува, но се развива много добре.

– По колко спешни обаждания получавате на година?

– По 1-2 на месец от цял свят.

– А как рекламирате вашата дейност?

– Не я рекламирам. Хората знаят. Пълно е по света с такива като мен. Но те са големи фирми с много служители, аз съм One man show (бел. авт. – самостоятелен играч). Както ви казах, това ми е хоби, аз съм на 72 г.

– За кое предприятие сте получили най-много пари, за да го спасите?

– За фабриката в Германия – 22 млн. Върнах им ги след 5-6 г. В момента имам около 1000 работници в Германия, Англия и Франция и плащания около 4 милиона на месец. Като допълнение давам средно 400 000 евро на месец на 1018 души пенсионери, работили за компанията преди и са се осигурявали за частни пенсии. Наследих германската фирма с 850 души, съкратих 250 и останаха 600. Ако съкратя и тях, трябва да им платя обезщетение. Ако съживя предприятието, ще върна парите от печалбите, ако не

го съживя, те ще изгубят 22 млн. Разликата е, че те нямат право да затворят предприятието, а аз имам. Но те се отърват – печелят дори и да губят.

– На всички предприятия ли сте се издължили по тази схема?

– Не от всички съм взел, че да им връщам.

– Как преценявате коя от схемите да приложите?

– Гледам последните 5 г. печалби и загуби и вземам решение дали въобще да отида да видя съответното предприятие.

– Къде трябва да се инвестира в днешно време?

– Съвети не давам. Всеки си прави сметката и инвестира, където реши. Ние не само сме различни хора, не само ситуациите, в които попадаме, са различни, но и по различен начин прилагаме уроците, които научаваме и съветите, които получаваме. Аз винаги съм следвал правилото, че човек не трябва да се простира повече от завивката си, защото ще настине. Трябва да знаеш откъде си дошъл, какво можеш да направиш, колко пари можеш за платиш. Ако направиш грешка, трябва да я поправиш възможно най-бързо, а не да се правиш, че не я виждаш. Не правя джойнт венчърс. Вярвам в българската поговорка, че на вълка му е дебел вратът, защото сам си върши работата. Ние не сме дошли да се обичаме, а да работим. Винаги съм гледал не това, което хората говорят, а това, което правят.

Не ме интересуват думите, а резултатът.

В края на деня клиентът плаща за резултат, не за обещания или за извинения. Аз не съм обичан, но съм уважаван. Дори хората, които уволнявам, а аз уволнявам много, казват: „Ти си прав, това е твоята работа, ти правиш каквото трябва.“ Спя добре. Плащам си данъците. Не взимам кредити. Имам прекрасна съпруга. Това е.