



Красимир Гергов в офиса на
Българската гольф асоциация,
октомври 2011 г.

Красимир Гергов: КОГАТО НЕ СЕ КАЧИШ НА ПРАВИЛНИЯ ВЛАК, СЛЕД ТОВА ВСИЧКИ СПИРКИ СА ГРЕШНИ

Той притежава най-голямата рекламна агенция в България и най-красивото голф игрище в света. Негови са най-успешните медийни проекти по тези географски ширини. Състоянието му е от порядъка на няколко милиона, но това изобщо не е важно, защото дори и в света на парите има нещо, което е по-важно от тях. Влиянието. А неговото влияние отдавна е прехвърлило границите на България. Вероятно точно заради това той не спира да пътува и може да си позволи да не дава интервюта. Но има мигове, в които съдбата ти се усмихва приятелски и те потупва по рамото. В офиса сме на Българската голф асоциация и затова няма съмнение какъв трябва да е първият въпрос.

Как ви хрумна идеята, че в България може да се развива голф, след като дълго време тук нямаше дори едно голф игрище?

С голфа ме запозна един клиент на моята агенция „Крес“ – Сет Ъндърууд. Тогава започнах да играя не защото смятах, че ще правя някакви инвестиции в голф курорти, а защото ме привлече. Оказа се, че голфът е игра, която ти дава възможност 4-5 часа да си починеш, да имаш контакт с природата и в същото време да си говориш

с приятели и други приятни хора. Преди 20 години със Сет започнахме да удряме топки в Банкя, където Масако Оя направи първия опит за голф игрище. Отидохме там, защото бях чувал, че има нещо подобно на голф игрище. Нямаше нищо подобно. Имаше една поляна.

Тогава, в началото на 90-те години, нямаше никой, който да играе голф в България, но хората знаеха, че е добра идея да имаш къща на голф игрище, и то около София. А Масако Оя с нейния маркиз Жиларди точно това правеха – продаваха къщи на игрището. Много заможни българи си купиха, но се оказа, че са платили за нищо, защото договорите се подписваха без нотариален акт. Така този проект се провали по най-лошия начин, а това имаше много дълъг и неприятен ефект върху целия пазар заради недоверието в такъв тип инвестиции.

Аз обаче отидох в Англия и там в Северен Лондон беше моята първа игра на 18 дупки. И в голфа нещата са така устроени, че ако ти хареса, започваш да подчиняваш всичко на него – приятели, почивки, свободно време.

Защо точно голф?

Аз съм републикански шампион по спортно ориентиране и обичам да прекарвам доста време сред природата. Освен това, когато играеш, трябва да се ориентираш в обстановката, да намериш най-правилния път до дупката... Има доста прилики между двата спорта – голфа и ориентирането – макар на пръв поглед да нямат нищо общо.

А в живота как разбрахте какво ви се прави?

Аз съм сигурен, че всеки човек може да се доверява единствено и само на своите инстинкти, базирани на натрупания опит и натрупани познания. Затова, когато съм започвал, не съм си поставял никаква голяма цел, свързана с финикийски знаци. За мен пътят е бил важен. Имал съм винаги планове за днес, за утре и за 5 години напред. Това е била моята структура на мислене. Аз никога не съм имал преценка какво точно се случва, знам само, че посоката е правилна.

Като в ориентирането?

Да, като в ориентирането. „Вземеш“ ли първата посока, е много важно да се качиш на правилния влак. Защото, когато не се качиш на правилния влак, след това всички спирки са грешни. Разбира се, трябва да имаш достатъчно познания за това накъде отива светът, кой бизнес би се развил и има бъдеще. И докато всички приятели се занимаваха с продаване на противогази, работно облекло и търговия с цигари, аз се занимавах с реклама и медии.

Как стана това?

Като студент работех в рекламата на „Пирин“. Бях модел, правех ревюта, презентации, представяния... Това ми даде възможност да се докосна до този бизнес и въобще до маркетинга. Затова, когато станаха промените, беше много лесно моя опит и връзки в тази сфера да ги реали-



XVII международни летни игри за глухи се провеждат през 1993 година в София под патронажа на кмета Александър Янчулев. Участват 1705 човека от рекордните 51 държави. Подобрени са 29 световни рекорда, България печели 13 медала. От тях 2 златни – на борците Александър Спиридонов и Али Кезер.

зирам в рекламния бизнес. Създадох „Линеа“ – първата голяма рекламна къща, която се занимаваше с мода. Това беше единствената фирма тогава, която правеше големи ревюта и спектакли.

Аз се занимавах с всичко, свързано с рекламата. Направихме два магазина в София и щандове по всички панаири в България. Имахме и международни участия. През 1991 година се разделих със своите съдружници и създадох „Крес“. Така стана, че първият ми офис беше при спортния организатор на Съюза на глухите в България. Искане им около 800 хиляди долара, за да организират международните летни игри за глухи, и аз бях единствената фирма, която беше готова да го направи без пари, с уговорката накрая да разделим печалбата – 70% за тях, 30% за мен. Това ми даде възможност да популяризирам „Крес“ и да реализирам един голям проект. И до ден днешен казват, че това са най-добре организирани международни летни игри за глухи.

Те бяха финансирани от мен и без никакво финансиране от страна на държавата... Аз бях фалирал точно месец преди самите игри – задълженията ми бяха повече от приходите по договорите, които имах. Точно в този момент започнах да получавам средства от съюзи на глухите в чужбина, за да участват в игрите. Както си мислех, че съм фалирал, изведнъж започнах да получавам пари от цял свят. Събрах над 2 милиона долара и с тях успех да наема около 3 хиляди човека, 22 спортни обекта, да реализирам игрите и да платя парите на федерацията. Това беше първата голяма сделка, която направих в живота си.

Как решихте да се занимавате с телевизия?

През 1992 година разбрах, че в БНТ един рекламен клип струва около 10 долара за

излъчване. Оказа се, че никой не се интересува каква е дължината, нито от това какво има на клипа. Затова започнах да нося по 10 клипа в комплект и казвах, че това е 1 клип. По едно време забелязаха, че има 10 рекламодатели, и тогава започнах да им плащам двойно, а те бяха много доволни... Тогава обаче предприятията нямаха пари за реклами, а за спонсорство, и по тази причина се насочих към спортен маркетинг.

След световните игри за глухи организирах световното първенство по биатлон, откъдето също направих много добър оборот. Аз смятам, че съм допринесъл много биатлонът да стане един от най-атрактивните спортове за рекламодатели. Световното първенство, което тогава беше в Боровец, се предаваше от 15 телевизии, а спонсори от цял свят идваха и носеха рекламни материали, които да разполагаме на трасетата. Явно цените са били добри, защото всички бяха много доволни. Тогава от Евроспорт казаха, че никога не са излъчвали толкова много реклама.

По същото време представители на CNN посетиха България, тъй като БНТ им дължеше пари за 3 години назад, натрупани от неплатени права за излъчване на програма. Тяхната идея да си върнат парите беше да направят бартер за реклама с БНТ. Търсеха най-голямата рекламна агенция, която да привлече рекламодатели, и така установихме много сериозен бизнес контакт. После им предложих да направим първия частен телевизионен канал у нас, те се съгласиха и така станах първия представител на CNN за България.

Така през 1994 година купих оборудване за по-малко от 100 хиляди долара, а студиото беше точно 3 квадратни метра. Начело на цялото начинание застана Светлана Василева и доста добре се справи – започнахме



Нюз Корпорейшън е третата по големина медийна компания в света след Уолт Дисни и Тайм Уорнър. Основана е през 1979 от Рупърт Мърдок. През 1981 той купува половината от филмовото студио 20th Century Fox, а през 1984 – другата половина.

да правим и българска продукция, която всяка сутрин излъчвахме по два часа... Но през 1997 година, когато на власт дойде правителството на СДС, умишлено спряха тока на предавателя и аз не можах да го пусна никога. Тогава написах над 20 писма до президента Петър Стоянов и до министър-председателя Иван Костов да пуснат предавателя на CNN. Никога не получих отговор, никога не пуснаха предавателя и така CNN беше спряна, нарочно...

Как така?

Никой не ми обясни защо спират CNN. Даже създадох закон, в който забраниха хора, които имат рекламен бизнес, да имат собственост в електронни медии. Закон, който никога никъде по света не е съществувал. Той беше конкретно срещу мен, защото около премиера Иван Костов имаше хора, които го убеждаваха, че трябва да вземат медиите в техни ръце и да ги използват за политически каузи... А човек като мен не могат да преодолеят лесно, защото след като пуснах CNN, станах и представител на почти всички световни медии – за техните кабелни права – в България и доста хора вече ме познаваха. Сега от позицията на времето мога да кажа, че страхът на политиките в България от свободните медии винаги е съществувал, продължава да съществува и в момента. Затова журналистите и медиите са обект на непрекъснат натиск да пускат репортажи, угодни за една или друга политическа партия.

Как стигнахте до Нюз Корпорейшън, за да създадете bTV?

Аз притежавах техните кабелни права за България, но когато направих за първи път предложение на Нюз Корпорейшън да участват в конкурса и да вземат честотата за втора национална телевизия, те казаха: „Нека първо да видим на картата къде е

България и тогава ще отговорим!“

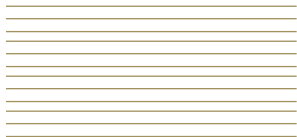
Но аз вече отдавна се занимавах с медии и по тази причина през мои познати можех да стигна до всяко ниво във всяка медийна компания. Така на 15 септември 1999 година в Полша се срещнах с Мартин Помпадур – вицепрезидента на Нюз Корпорейшън. Той каза: „Да, ама ние не сме готови с нищо.“ Аз му обясних, че ще подготвя документите за конкурса. Оставаха 13 дена и аз създадох два екипа. Единият беше ръководен от Вики Политова. Тя е много добър пример за това как човек може да се развие „от – до“ и да е успял човек. Вики Политова сега е генерален мениджър на bTV, а тогава беше в рекламната агенция „Лео Бърнет“. Начело на втория екип застана Светлана Василева и започна да работи с шведската компания SBS, която също се бореше за телевизионен лиценз.

А SBS как стигнаха до вас?

Те също искаха да участват в конкурса за национална честота, затова питали на три места в Европа с кого да работят в България. Навсякъде посочили мен. Така че, когато дойдоха тук, те искаха да работим заедно. На конкурса SBS се класираха на второ място, така че аз всъщност победих с първия и втория.

След като сте заложили на два коня, имаше ли начин да загубите?

Е, имаше начин да загубим. Тогава собственик на Нова телевизия беше Дарко Таминджич, който не беше удобен за тогавашната власт. Затова те бяха търсили контакт с една американска фирма, която имаше много радиостанции и билбордове, но нямаше телевизия. В деня, в който трябваше да подадат документите за конкурса в България, те ми пратиха писмо, че няма да участват, тъй като правят много голяма сделка на друго място. Така тогавашното правителство загуби възможността да



На 18 февруари 2010 година медийната компания CME (Central European Media Enterprises) на Роналд Лаудър купи bTV от Нюз Корпорейшън на Рупърт Мърдок за 430 милиона долара.

има свой собствен телевизионен канал...

А bTV стана национална телевизия, как се почувствахте?

(усмихва се) Спомням си, че тогава Андрей Райчев дойде при мен и съвсем приятелски ми каза: „Абе, Краси, ти луд ли си? Кой ще ти даде на теб национална телевизия? Те са ти дали лиценз по грешка, защото не знаят, че участваш ти! Ще ти го вземат!“ Тогава имаше доста съпътстващи бизнесмени и бизнесдами около правителството, които бяха се закарвали, че само през трупа им мога да взема лиценз... Но животът е такъв.

Защо bTV успя толкова бързо да се пребори с БНТ?

Имахме много голям рисърч – знаехме какво трябва да се случи в България и имаше много точно разработена формула. Първо, трябваше да се разработи праймтаймът, който липсваше в БНТ, и второ, „Шоуто на Слави“ да се появи в такъв часови пояс, който не е бил развиван никога. Държавната телевизия загуби поради непрофесионалното си отношение към телевизионния маркетинг. Екипът, който тогава управляваше БНТ, смяташе, че няма смисъл да използва маркетинга и рисърча като бизнес. За нас това беше номер едно. Да четеш и да можеш да разбираш какво става със зрителите, е А и Б, и ако само това спазваш, знаеш какво да правиш.

В правенето и програмирането на една телевизия има логика и тя не е свързана с нищо друго освен с математика. Няма нужда да гледаш телевизия, а само аудитории, диаграмите и можеш да разбереш каква програма им трябва на хората. Така че ние тогава правехме А, Б и В. Нищо повече.

Ето например Слави Трифонов. Един ден се видях с него и му казах: „Виж какво, след малко ще ти се обади Светлана Васи-

лева, да почваш работа в bTV.“ А той: „Ама няма нужда тя да ми се обаждат, аз ще ѝ се обадя!“ Казвам: „Чакай, ти вече си звезда, тя ще те търси.“ Тя му се обади, покани го в bTV, а Ал Парсънс му каза, че всяка вечер ще прави шоу. Това не е негова идея, а наша идея. След като му казахме какъв формат искаме, той направи предаването, което виждате.

Този рисърч между 2000 и 2005 година беше изцяло роля на мениджмънта на bTV. Ние търсехме и избирахме формати, а след това намирахме хората, които най-добре биха ги изпълнили. По-късно самите продуценти започнаха да подбират съответните продукции, да сключват договори и да ги носят в телевизиите. По този начин bTV постави основите на продуцентския бизнес в България.

Звучи много лесно.

Не е лесно. Въпросът е, че трябва да имаш пазарно поведение при подбора... Когато взехме лиценза, имяхме намерение да вкараме Нели Огнянова, която беше човек, близък на управляващите, в борда на директорите. Тогава тя дойде в офиса на bTV и каза, че е против рекламите във филмите, против „Шоуто на Слави“...

Алън Парсънс – тогавашният генерален мениджър на bTV – я изслуша и каза: „Чух мнението ви и като управляващ тази фирма, искам да знаете, че ние няма да се съобразим с него, защото то не е пазарно. Ние сме дошли да правим пазарна телевизия.“ Тогава Нели Огнянова реши, че няма да влиза в борда, и така се разделихме.

През годините сме преодолявали много подобни моменти. Слава богу, че у нас влязоха такива играчи като Нюз Корпорейшън и Антена Груп, които наистина имаха пазарно поведение и нямаха никакви политически пристрастия и амбиции.

Преговаряли сте с двама от най-влиятелните хора в света на медиите – Рупърт Мърдок и Тед Търнър. Не се ли притеснявахте?



На 29 декември 1983 година по време на регатата Сидни-Хобарт яхтата „Кондор“ на Тед Търнър е изтласкана от яхтата „Нирвана“, спонсорирана от Рупърт Мърдок. Търнър е бесен и предлага на Мърдок боксов мач в Лас Вегас. През януари 1996 година, когато Рупърт обявява, че ще конкурира CNN с Fox News, Търнър първо заявява: „Ще смачкам Рупърт като дървеница“, а след това го сравнява с Адолф Хитлер. На 20 септември 2011 година, в разгара на скандала с таблоида News of the World, Тед Търнър призовава Рупърт Мърдок да се оттегли.



телните хора в света на медиите – Рупърт Мърдок и Тед Търнър. Не се ли притеснявахте?

Животът ми е минал на сцената, а това много помага. Като студент съм бил в миманса на операта, после манекен – свикнал съм да работя с хора и това не ме притеснява... Характерното за Рупърт Мърдок, Тед Търнър и Роналд Лаудър, който сега е моят партньор в СМЕ, е, че те се интересуват от всичко, тъй като нашият бизнес е много разнообразен и ти трябва да се съобразяваш с информацията от какво се интересува аудиторията, за да можеш натам да насочиш медията, която управляваш.

Тед Търнър е щастливец – човек с добри идеи и с много добре подбран екип, който да ги реализира. Докато Рупърт Мърдок е работохолик. Той непрекъснато създава, инвестира и се интересува от всичко.

Тед Търнър и Рупърт Мърдок не се обичат много...

О, знам, и двамата са ми говорили един срещу друг. Повече Тед Търнър, той говореше при всяка една възможност срещу Рупърт. На една голяма конференция обясняваше, че навремето са карали ски заедно. „Съжалявам, че не го бутнах тогава от скалата – каза Търнър. – Нямахме никой да разбере, защото беше мъгливо.“

Тед Търнър или Рупърт Мърдок?

Тед Търнър е човек, който много прилича на мен. Щастливец, който промени правенето на телевизия и успя сам да пробие в медийното общество, което по принцип е доста затворено. След това отиде в друга сфера – с парите от медиите купи земя. А аз какво направих? От медиите направих голф игрища. Пак земя.

Защо решихте да направите игрища, които да проектира и одобри лично Гари Плейър?

България има доста лош имидж в много

сфери, така че ако бяхме направили едно игрище с неизвестен дизайнер, щяха да кажат: „Българската работа я знаем! Техният туризъм е с ниско качество и не можем да очакваме добро голф игрище и обслужване.“ Затова реших, че най-добрият вариант е да вземем много голямо име, защото всички знаят, че ако Гари Плейър си сложи подписа под едно игрище, то е със съответното качество. И неговият подпис стои дотогава, докато това игрище е с това качество. Така всеки чужденец голфаджия ще си каже: „А, щом е направено от Гари Плейър, значи е хубаво!“

Гари Плейър е създал 300 игрища по целия свят, а в България направи две: „БлекСий-Рама“ и „Трейшън Клифс“. Изключително добри игрища... И каза – без да внимава да не обиди останалите 300 собственици на голф игрища – че „Трейшън Клифс“ е най-хубавото игрище, което е направил през целия си живот.

Но за да направя „Трейшън Клифс“, купих 300 декара от едни частници. Те бяха решили да строят блокове – апартаменти и хотели. Ако бях реализирал този комплекс, а след това да го продам, цената му беше 100 милиона долара минимум. Но аз направих голф игрище... И се надявам държавата да види най-сетне, че това наистина е печеливш бизнес. Единственият бизнес в България, на който може да се разчита, че ще има развитие. Защото всичко друго е в застои, а тук идват туристи, които не правят компромиси с легловата база, с храната и не ги интересува нищо друго освен доброто обслужване.

В Турция например преди 10 години имаше 3 игрища. Едното от тях ставаше за игра, другите 2 – не. Толкова бяха зле... Сега имат 20 игрища и трябва да се наредиш на опашка, за да играеш. Но там дават земята безплатно и държавните банки отпускат

Тед Търнър притежава 8 милиона декара земя в Ню Мексико, Колорадо, Монтана и Флорида. Там някъде отглежда 50 000 бизона. Живее в ранчо в Монтана и вече е решил какво да пише на надгробния му камък: „Нямам какво повече да кажа.“



кредити за голф игрища... Но нямат толкова хубави игрища като нашите.

Какво прави разликата между хората, които успяват, и всички останали?

Когато започнах да правя бизнес, ставах към 5-6 ч. сутринта, за да може да ми стигне времето – тогава правех десетки срещи на ден. И не само издържах психически, но давах личен пример на моите колеги от рекламната агенция. Едно от най-важните неща е, че когато човек работи, това, което прави, трябва да му е в сърцето и да знае, че ако не положи усилия, ако не даде цялото си време на своята цел, тя е неосъществима.

Може би има много хора, които искат да постигнат същия успех, така че ти трябва да си най-добрият, най-бързият и най-разумният. Аз затова съвсем откровено



Гари Плейър е един от най-великите голф играчи. Той е победител в 164 турнира, включително 18 шампионата на Професионалната голф асоциация, а името му е в Световната голф зала на славата. Занимава се с проектиране и изграждане на игрища повече от три десетилетия.



казвам, че в моя бизнес в повечето случаи съм копирал. Неща, които са се случвали в чужбина, след това съм правил в България. Просто съм се сетил да ги направя първи и смятам, че е било печелившо. Но някой друг можеше да се сети преди мен, защото пазарът е бил отворен и всичко е било свободно – кореспонденция със CNN, с Нюз Корпорейшън, с SBS...

Това ли трябва да прави човек, за да успява – да намери нещо, което да копира?

Не, трябва да намери печеливша идея, да работи повече от конкуренцията и ще успее. Ако си по-добър, имаш добър екип, правиш нещата по-добре и не спиращ да работиш, рано или късно ще успееш.

Вие кога разбрахте, че имате талант за бизнес?

„Няма да намерите голф игрище като това никъде по света.“

Гари Плейър

Никога не съм си задавал този въпрос. Аз не си задавам много въпроси... Човек прави нещо и в един момент то или се получава, или не се получава. Трябват 97% работа, но и 3% талант, за да бъдеш №1 или да постигнеш някаква сериозна цел в бизнеса, където има конкуренция. Талантът е комбинация от наследството, което получаваш, и от ерудицията, която човек събира през годините.

За да успее човек, важно ли е да вярва в себе си?

Важно е, разбира се... Когато кандидатствах с Нюз Корпорейшън, аз бях поел финансови ангажименти към Нова телевизия, имах задължения към БНТ и като реших да правя инвестиции, разбрах, че съм фалирал. Слава богу, разсрочихме плащанията, за да мога да получа друг

бизнес, след това bTV тръгна добре, рекламният пазар се покачи в пъти и загубата, заради която мислех, че съм фалирал, се оказа минимална.

Не се ли плашите в такива моменти?

Не, за мен по-важно в такъв момент е моите близки да не са под стрес. Спомням си, че имаше един период, когато в една от фирмите ми получих заплаха – патрон в писмо. Пишеше, че моят живот е по-важен от бизнеса. Тогава, за да изолирам възможността да повлияят върху семейството ми, ги изпратих в Лондон.

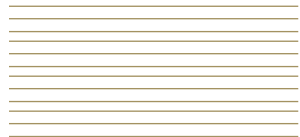
Това беше точно година преди bTV да се появи. Имах един финансист – беше женен за моя роднина. Бях оставил всичко в ръцете му, а той регистрира фирма за подобна дейност, пренасочи средствата на друго място и ме фалира. Аз слава богу се справих, но Господ не забравя... Такива хора като него Господ ги наказва.

Доста зловещо прозвуча – патрон ли му пратихте?

Не, не съм правил нищо, Господ си знае работата. Човек като направи нещо такова, той живее в стрес, а този стрес е пагубен. Колкото и да си дебелокож, Господ те наказва задължително. Праща ти болест, оставя те самотен, цял живот знаеш, че си направил своя бизнес с крадени пари. Такива неща 100% се наказват. Сигурен съм!

При вашите възможности можете да живеете където си пожелаете и да правите голф игрища навсякъде по света. Защо сте тук, в България?

Аз пътувам много, така че не мога да кажа, че живея само в България... Сега стоя тук, защото тук са моите роднини. Да живееш някъде е за хора, които не искат да поемат отговорност. Те искат да получават заплата и не искат да имат собствен бизнес. Аз съм завиждал много



„Светът се променя много бързо. Големият никога повече няма да победи малкия, побързият ще победи побавния.“

Рупърт Мърдок

пъти на хора, които имат добра заплата и нямат отговорности. Утре дори и да фалира фирмата, в която работят, те могат да отидат на друго място.

Вие им завиждате?

Ами да, защото те живеят спокойно – нямат отговорности. Човек, когато не отговаря за хиляди хора, които работят за него, за инвестиции от милиони евро, за конкретни срокове, той не знае за какво става въпрос. Това е отговорност, която, за да поемеш, трябва да имаш съответната психика.

В този смисъл много хора смятат, че тези, които имат голям бизнес, живеят добре, и им завиждат. В същото време мога да кажа, че е точно обратното, защото, когато нямаш отговорности, след като приключиш работа в 5 ч. следобед, можеш да правиш каквото си искаш. И в събота, и в неделя, и по празниците... Но това също е един съвсем достоен живот, не е задължително човек да успява.

Наистина ли не е задължително човек да успява?

Естествено, че не е. Аз не го правя, защото трябва да успея, а защото така искам да живея. Нещо трябва да се свърши. Намирам възможност, някаква свободна ниша и правя бизнес. Почти всичко, което съм започвал да правя, е било успешно и никога не ми е била необходима инвестиция. С изключение само на bTV. Тогава се разбрахме с Рупърт, че те ще инвестират 20 милиона долара. Стиснахме си ръцете и оттам нататък юристите трябваше да си свършат работата.

Защо в България успехът не се уважава?

Тази равнопоставеност, която беше по времето на социализма, даде възможността на хората да мислят, че всички са равни, че всички са еднакво умни и кра-



сиви, и че всички могат еднакво. Затова днес никой не може да приеме, че някой е повече от него. И трябва да минат поне две поколения, за да се изтрие това мислене. Чувството за равнопоставеност е в основата на тази злоба българска.

Затова всеки, който опитва да се изяви, го приемат негативно и му приписват разбойнически черти. Например абсурд е някой да помисли, че аз съм успял просто ето така. Всички смятат, че аз съм получил пари или „от ляво“, или „от дясно“... А аз знам, че това не е така и то е доказуемо.

И все пак как човек да успее в България?

Ако човек систематично се обучава, знае повече, интересува се, тренира себе си, за да е най-добър в това, което прави, той не може да не успее. Няма начин да не успее! Обаче, ако е човек без образование, без желание да рискува и винаги търси причината за своите неуспехи в обществото, той не може да успее. Тези хора, които смятат, че държавата е длъжна да им дава, са

много, а това също идва от социализма.

Знаете ли за колко дни един българин започва да работи като западняк? За 7! Ако българин работи тук една работа и отиде да върши същата работа в Германия, 7 дена му трябват и той става германец. Точно за 7 дни му се променя мисленето.

Но ако реши да работи в България така, както в Германия, няма да стане... Хората около него ще му се смеят: „Тоя па на к'ъв се прави? 'Айде бе, натегач! Ти к'во, преработваш ли се нещо?“ Разбирате ли? У нас просто няма атмосфера за такова нещо.

Това означава ли, че успехът е въпрос на среда?

Да, ние просто сме в такава среда – обществото не те приема дори да си успял. А ако не си успял, винаги можеш да намериш приятели в кръчмата и на по бира да говорите срещу тези, които са успели. Затова трябва да избереш едно от двете. Или да те мрази цяла България, защото си успял, или да те обичат всички в кръчмата, защото си беден.

