

РАСТЕМ В БИЗНЕСА, ЗАЩОТО НИ Е ГРИЖА ЗА ПРОДУКТА

Търсим хора артисти, които мислят, с усет за естетика и добра работна етика. Технологичните умения се учат, казват **Владимир Грънчаров** и **Стоян Стоянов**, съоснователи на Elektrick.me

ИНТЕРВЮ **ЕМИЛ ПЕТРОВ**
ФОТОГРАФ **ТОНИ ТОНЧЕВ**

Как определяте нивото на конкуренцията във вашия сектор на българския пазар?

Владимир Грънчаров: Не мисля, че на българския пазар има конкуренция – понякога се случва преплитане на интереси, но нуждата от нашите услуги е толкова голяма, а няма много хора, които да са на достатъчно високо ниво, което води до голям обем от работа за всички. По-скоро има нужда бюджетите да се повишат, за да създаваме по-качествени продукции и да има отсяване. На пазара сме 3 – 4 студиа, всички работим и в чужбина и няма второ ниво – няма догонващи.

Стоян Стоянов: Другите студиа също са на много сериозно ниво и както ние, така и те, постоянно печелим награди. Нивото е силно даже и за Централна Европа. Но българският пазар ни позволи да развием продукт и услуга, която да е конкурентоспособна в цял свят.

Какви са особеностите на различните пазари, където работите, налагат ли се промени в услугите ви в зависимост от това?

С.С.: Всеки пазар си има собствените специфики. Истината е, че както пазарът е много глобален, така е и много локален. Големите продукции инвестират много пари, привличат фирми от цял свят и за щастие, ние успяваме да се включим в такива проекти. Но реално на всеки пазар се случват ужасно много малки неща, които се правят от локални играчи и конкуренцията е голяма.

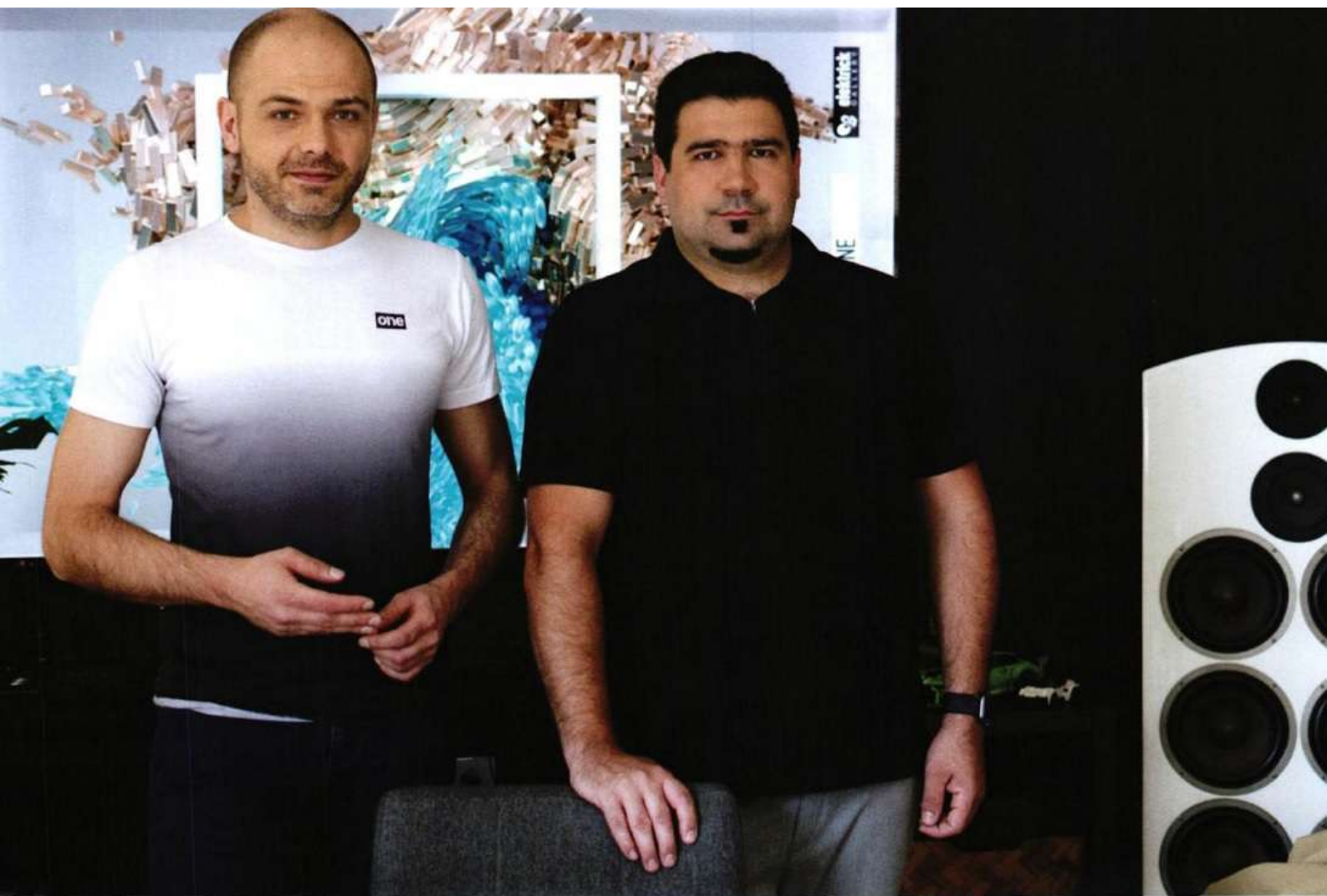
В.Г.: Западните пазари – Европа, САЩ, може би дори и Япония, са много развити, имат студиа и технологии, някои са създатели на нови такива. Докато азиатските пазари и особено Близкият изток са местата, които искат нещата да се случват бързо и оперативно. Имат големи амбиции и бюджети; знаят, че за да стане това, трябва да търсят и най-добрите в сектора. Затова се събират екипи от цял свят – в повечето случаи идват от Западна Европа. Дори да имат офис на място, той се ръководи от компания отвън.

Как подбирате своя екип, какви кадри трябва да бъдат във вашата индустрия и има ли достатъчно предлагане?

В.Г.: Хората ни основно са с артистичен бекграунд, завършили художествена гимназия, НАТФИЗ, сценография, анимация, в този спектър. Като цяло търсим артистичност, усет за дизайн. Дигиталните умения се учат.

С.С.: Да си добър дизайнер, е задължително. Ние правим моушън дизайн и всеки един кадър, който излиза от нашето студио, трябва да е перфектен. Естетиката е това, което продаваме. Технологичните умения се учат, а самите технологии постоянно се променят.

Иначе хората ги намираме трудно. В България образователната система в това отношение не е на нивото, на което ни се иска, и ги привличаме индивидуално – от лични контакти, препоръки, а в последните години много хора идват при нас, защото са видели и харесали това, което правим. Нещата са



ВЛАДИМИР ГРЪНЧАРОВ И СТОЯН СТОЯНОВ СА СЪОСНОВАТЕЛИ НА КОМПАНИЯТА ЗА ВИЗУАЛНИ ЕФЕКТИ ELEKTRICK.ME

Владимир Грънчаров е завършил индустриален дизайн в Техническия университет – София, а Стоян Стоянов е учил компютърно музициране в Нов български университет.

динамични и не знаем какъв е профилът на човека, който ще ни върши работа и днес, и след 5 години. Технологиите толкова бързо се променят. Затова по-скоро се опитваме да търсим хора, които мислят, които имат усет за естетика и добра работна етика.

Образователната система изостава от изискванията на бизнеса, не сте ли мислили с вашето ноу-хау да започнете обучения за кадри за вашата индустрия?

В.Г.: Това е част от плана ни, отдавна е узряло времето да правим различни уъркшопи, някакъв вид обучителни програми, академии за по-широк спектър. Има нужда да обучим кадри за индустрията, за да може например в театъра да има подготвени хора, които да работят с мултимедия намясто, да настройват проекторите, да правят базови мапинги и т.н. Масово в театрите няма добро заплащане, което трябва да се коригира, но за да стане това, трябва тези хора да са квалифицирани.

С.С.: Аз съм много горд, че нашата първа ученичка, която започна при нас на 16, вече е на 26 години,

завърши сценография в НАТФИЗ и вече е асистент-преподавател там.

В.Г.: Засега това, което правим, е, че сме много отворени към всеки, който иска да получи информация за нашия бизнес и знания. Винаги сме споделяли нашето ноу-хау и ще продължаваме да го правим.

Кое допринася най-много за растежа ви?

С.С.: Може би, че още ни пука на максимум. Вероятно 70% от оборота ни е от завръщащи се клиенти, което е доста необичайно за индустрията.

В.Г.: Ние не сме променили с грам страстта, с която сме започнали, и всеки един проект се предава винаги с желание и без компромиси. Естествено, не всеки е перфектен, но никога не искаме просто да мине номерът. И това явно се оценява от клиентите и те от своя страна дават контактите ни на други, и така растем. Разбира се, идват и напълно нови клиенти, които ни намират по различни канали, но приносът на метода „от уста на уста“ е много силен.

С.С.: Опитваме се да не пестим на клиентите и

КОЙ КОЙ Е В ЕКИПА НА ELEKTRICK.ME

Elektrick.me е малък и много задръжен екип, в който своето място са намерили таланти художници, дизайнери, сценографи. Това, което обединява всички, е усещането за естетика и търсенето на най-висококачествена продукция. Гордост за студиото е, че успява да задържи едни и същи кадри години наред и текучеството на хора е много малко, защото атмосферата и животът в компанията са близки до семейните – всеки помага на другия, постоянно има обмен на знания и умения, а грешките са допустими, защото така младите таланти се учат и израстват. Точно това прави един от стожерите на студиото и истински гуру не само в дизайна, но и в концептуали-

зирането – **Делян Христов**, артист с над 30 години международен опит, който е работил начело на криейтив агенции в Германия и Венецуела, а в България е част от приятелския кръг на Стоян и Владимир, с които заедно създават първите събития с мултимедия и мапинг у нас. Днес той предава всичко научено, докато не спира да задълбава в технологичните иновации и работата с изкуствен интелект.

От самото начало до тях застава и една фина дама – **Елена Ванева**, 3D аниматор с над 15-годишен опит, специализирана в анимацията на герои. **Лора Руневска**, също един от първите членове на екипа, е човекът с из-

критиката – не се страхуваме да им кажем, ако искат „глупави“ неща, и те ценят това. Много бързо получават от нас обратна връзка, ако нещо не е наред. **В.Г.:** Растежът се получава от това, че сме ангажирани максимално с всеки детайл, и че всеки ден сме в проекта и сме тук.

Какви са принципите за управление на Elektrick.me?

В.Г.: Държим да сме бутикови, да сме малки, да не правим екипа прекалено голям. Още в първите години нараснахме до 8 – 9 души и през последните 9 години се движим между 9 и 15 човека. Може би имаме нужда да сме малко повече, но в никакъв случай няма да надвишим 20. Не искаме да сме фабрика, не искаме да обслужваме всеки, който ни е звъннал, за да свършим работата по най-лесния начин. Искаме да избираме клиентите си, те да избират нас и да им отделяме необходимото време и внимание, за да може всички да са щастливи.

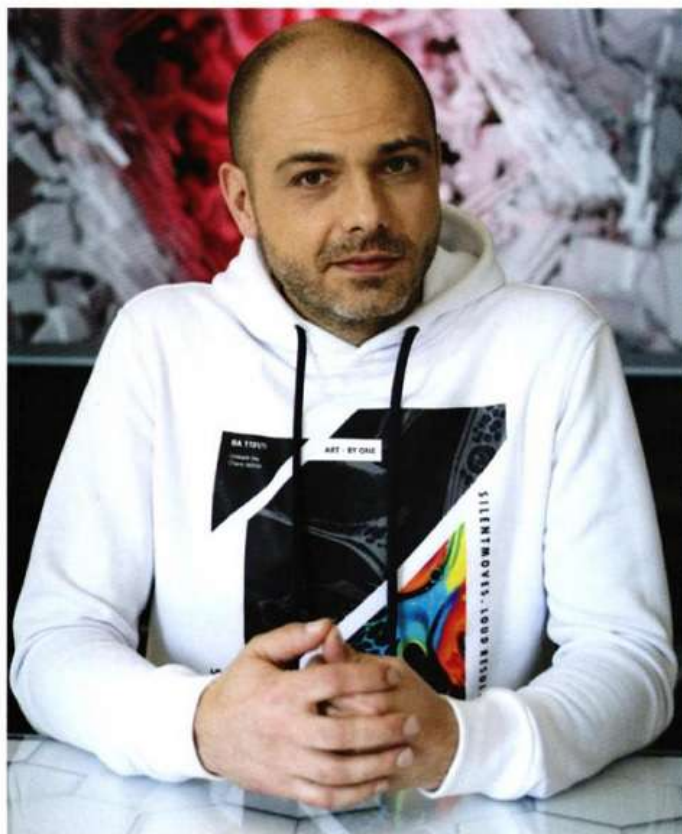
Какво е най-хубавото нещо, което сте чули за компанията?

В.Г.: Че сме магьосници. По принцип, когато свърши проектът, винаги казват, че е било феноменално, че сме страхотни, всякакъв вид суперлативи. За нас тези неща са нещо нормално, но разбираме клиентите и публиката, защото особено за човек, който не е виждал такъв тип шоу, то наистина въздейства.

Имали ли сте недоволни клиенти?

В.Г.: Разбира се, че се случва, макар и много рядко. Опитваме се да разберем защо, винаги търсим вина и в нас и ако я намерим, търсим поуката и как да не повтаряме грешки.

С.С.: Понякога има недоволни клиенти, понякога такива, с които не можем да се разберем всеки какво



СТОЯН СТОЯНОВ:

В целия свят има нужда от хора, които мислят и са ангажирани в процесите. Независимо какъв бизнес си, дали ще си хлебарница, хотел или фабрика, като видя човек, който е посветен в това, което прави, бих отишъл при него. Аз избирам да отида там, където получавам добавената стойност. Ние се опитваме за всеки проект да правим това – да даваме добавена стойност, тя прави от бизнеса дългосрочни партньорства. Който не създава добавена стойност в XXI век, вероятно ще изчезне, освен ако не е доставчик на ток.

разена страст към класическото изкуство, на който редица постановки и опери дължат безупречния мултимедиен декор. Като художник зад гърба си тя има няколко изложби и самостоятелни аудио-визуални проекти.

Един от двигателите в Elektrick.me е **Диляна Илигношева**, 2D аниматор с голям опит. Предвид че всичко, което излиза като продукт от Elektrick.me „се движи“, тя играе ключова роля в почти всеки проект на студиото.

Най-младият член на екипа е **Христина Иванова**, на 24 години – обещаващ дизайнер, започва работа в компанията преди 4 години с базови знания, а сега е от най-амбициозните им артисти. **Катрин Красиминова** е друг уникален артист, на когото двамата основатели възлагат все по-големи отговорности и обучават и в продуциране на мащабни проекти. Тя започва работа при тях още на 16, а десет години

по-късно вече сама води комплексни и сложни проекти. Неотдавна завършила сценография, Катрин отговаря за постановки в Музикалния театър, Софийската опера и преподава Компютърни технологии за дизайн в НАТФИЗ. Последният проект с нейната артдирекция беше представен и на последното издание на „Преди утрешния ден“ на списание BGlobal – мултимедиен танцов перформанс, който откри форума. Друг млад член на екипа е **Кристина Найденова**, която още на 21 години участва в проект на студиото за международна продукция за тематични паркове на Marvel и Disney.

Сред по-новите членове са и **Габриела Бонева**, която освен талантлив дизайнер е и доктор по молекулярна биология, и **Теодор Цветков**, който има богат опит като график и сега развива своите умения в 3D.



ВЛАДИМИР ГРЪНЧАРОВ:

Съветът ми към всеки, който гради собствен бизнес е винаги да прави нещата с любов, желание и да дава максимума. Ако не правиш тези неща, за да успееш, трябва или да си нелоялен, или да имаш безумен късмет да си първи и уникален в нещо, което се случва все по-рядко. Но в повечето случаи зад успеха седят постоянното трупане на опит и знания и актуализация на уменията.

очаква. Във всички случаи правим най-доброто от наша страна.

Как виждате бъдещето във вашия бранш?

В.Г.: Със сигурност в момента изкуственият интелект е заченка на това, което ще се случва. Все повече ще може да се генерира съдържание, много по-бързо ще се стига до идеи и доказване на концепции. Това ще доведе до повече изобилие и идва въпросът как то ще се регулира. В момента има 4 – 5 социални мрежи, които са поели различна част от обществото. Наблюдаваме абсолютна каша от съдържание и смятаме, че хората все повече ще започнат да ценят качествено. **С.С.:** Настоящото е много фрагментирано, някога имаше MTV и „Канал 1“ и всичко беше хомогенизирано, всички получавахме едно и също. Сега всеки сегмент има своята трибуна. Всичките субкултури съществуват едновременно и въпросът ми е кога това разделяне ще свърши и отново ще дойдат по-големи и масови течения. Сега при 18-годишните може да видите на едно и също място почитатели на различна музика, досега немислимо преплитане на стилове, разделението по различни параметри избледнява. В момента в тази палитра е интересно кога ще започне обратният момент, защото изкуството и светът винаги са на вълни – идва вълната, после и контравълната. Определено живеем в интересно време, в което не мисля, че някой може да говори за повече от 5 години напред.

В.Г.: Буквално още утре може да има пробив в квантовите компютри и нещата да отидат там, където изобщо не сме си ги представяли.

С.С.: Често не спя по два дни, защото съм видял нещо ново и интересно като технология, но за да стигне до хората като продукт, ще му отнеме 2 – 3 години. Живеем в една много несигурна обстановка, в която не можем да прогнозираме напред. ▣