

# Стартън под шипковия храст

118



Предприемачът ИВО БАЛЕВСКИ залага на българската шипка, иновациите и симбиозата между наука и бизнес, за да поведе стартъла „Балевски и Киров“ към международния пазар

# К

## Когато се свързваме с

Иво БалеВСки, той е в Пирин и се подготвя за изкачването на най-високия връх в Килиманджаро след два дни. Предизвикателство, към което предприемачът се опирава, зареден с любимото си гориво – здравословното шишково брашно, смляно в каменните мелници на фабриката на „БалеВСки и Киров“.

„Шипката е царицата на билките, в природата не съществува друг растителен вид, който да съдържа в себе си цялата гама витамини в комбинация с минерали, омега 3, 6 и 9, флавоноиди. Ако не успеем да съхраним това богатство в продуктите си, работата ни ще е безсмислена“, казва Иво БалеВСки (50) през компютърния екран.

Но брандът се справя с тази цел. „БалеВСки и Киров“ е първоначално специализирано предприятие за преработка на шипки у нас, което покрива процесите от суровината до крайния продукт. С помощта на зелени технологии, иновации и практики, цъдящи както природата, така и полезните съставки на плода, то произвежда над 30 натурални и органично чисти продукта. Портфолиото от шишкови масла, хранителни добавки, мармалади, брашна и чайове вече се продава на европейския пазар, а амбицията на собствениците е да разширят присъствието си там.

Идеята за стартирала се появява преди девет години. Роденият в Трявна Иво БалеВСки се занимава с туризъм и през 2013 г. шипката случайно попада в полезрението му като земеделска култура. Готов е да диверсифицира дейността си и решава да стане производител на растението. Купува разсада, когато поредната случайност го праща в друга посока. „Заговорих се с момчетата,

работещи в разсадника, и те ми казаха: Защо не си зашвориш цикъла? Наш познат има разработка за студено пресоване на масла“, припомня си БалеВСки. Среца се с въпросния човек и е завладян от мисълта да произвежда шишково масло, вярвайки, че с чист и качествен продукт може да се конкурира на пазара.

Концепцията му е одобрена за европейско финансиране през 2016 г. За да я опише на хартия, обединява предприемачът с въздушка, се отказва от планираното изкачване на Монблан. Първото му сериозно предизвикателство е да защити идеята си пред фонд „Земеделие“. Второто е инвестицията. Проектът е на стойност 3 800 000 лв., а получената субсидия е 1 млн. лв. Останалата част БалеВСки трябва да финансира със собствени средства. След близо година душане по банки в търсене на кредитиране ръка му подава негов приятел от Варна – предприемачът Румен Киров. Той има разнообразно портфолио от дейности, основната от които е строителство. Дватама стават съдружници и така се появява „БалеВСки и Киров“ ООД, а превенецът влиза в ролята на управител.

Фабриката, разположена в планинското село Черновръх, на няколко километра от Трявна, започва да функционира през 2020 г. „Беше дълъг процес – от първата копка до последната керемида, всичко е минало е през главата ми“, казва Иво БалеВСки. Суровината купува от български производители и я предлага в три линии биосертифицирани продукти. Брандът използва оптимално всяка част от миниашурните червени плодове: от семките, в които се съдържа лековитото масло, през люспите и люспето, които се мелят отделно, до мъха на шипките. В стремежа си да е устойчив и да запази всеки здравословен елемент в продуктите БалеВСки въвежда иновативни решения, разработени в екип с учени – експерти в съответните области. „Науката и бизнестът трябва да вървят ръка за ръка“, вярва той. Така сушенето става в специално проектирана горивна инсталация, чийто ресурс са власинките в шипката. 100 кг мъх отделят топлиенергия, достатъчна да изсуши 1 тон шипки. Предприемачът подчертава тънкия момент в тази еко технология – температурата при сушенето не надвишава 50 градуса, за да не се изгубят полезните свойства на плодотелите. С гордост разказва за пресата за студено извличане на масла. Тя е патентована разработка на бранда и вади от търговите

### Здравословно:

Нарастващият интерес към чисти продукти дава тласък на „БалеВСки и Киров“ в пандемията. Шишкото брашно е бестселърът на бранда на европейския пазар



семки максималното количество еликсир – до 4,2%, докато стандартната преса извлича 2%–2,5%, обяснява Балевски.

В процеса на пресоване е вкаран азот, което, от една страна, сваля температурата до 28-29 градуса, от друга, измлакква кислорода и предпазва маслото от окисляване. Филтрирането и съхранението му също стават в азотна среда, което гарантира високото качество на финалния продукт. „Това ни помага да се преборим с конкуренцията на чилийското и китайското масло, което са значително по-евтини“, посочва Балевски. Сред клиентите на бранда са няколко козметични компании, готови да плащат по-скъпо за първокласния му продукт. Предприемачът е убеден, че това е правилната посока на развитието. Глобалният тренд потвърждава неговия оптимизъм. Според Stratviewresearch пазарът на шипково масло е в растеж и до 2026 г. ще стигне 197,6 млн. долара, като в момента България е втора в топ 3 на световните производители на масло – след Чили и преди Турция.

Пандемията дава пласък на старшъта. „Хората все повече се обръщат към здравословния начин на живот, търсят чисти продукти и това изиграва положителна роля в развитието ни“, коментира Балевски. По данни от Търговския регистър за 2020 г. фирмите,

#### Красив ум:

Шипковото масло е подмладяващ еликсир за кожата и все повече козметични компании стават клиенти на „Балевски и Киров“. Те са готови да плащат по-високата цена на младия бранд, но да получават чист и качествен продукт

през които минава дейността на предприятието – „Балевски и Киров“ ООД и „Балевски и Киров Комерс“ ООД, отчитат 30 хил. лв. от продажба на стоки, направени през декември за половин месец работа на електронния магазин. Следващата година приходите от продажби са се увеличили до 360 хил. лв., според счетоводния отчет на бранда. С новите договори с чуждестранни партньори предприемачът очаква през 2022 г. оборотите да скочат двойно спрямо 2021 г.

Брандът вече е отворил вратата към чуждия пазар и изнася шипково брашно за Нидерландия, Великобритания и Италия през търговци на едро. Следващата цел на „Балевски и Киров“ е да влезе на европейския пазар на дребно, като използва фулфилмънт центровете във Франция и Словакия. За да осъществи тази стратегия, Балевски ще следва принцип, който важи в планината: „Изкачването на всеки връх е марафон, не спринт. Трябва да се движиш с бавни, уверени стъпки и да си поемаш въздух между тях, за да успееш.“

#### ФИНАЛНА МИСЪЛ

„ХРАНАТА, КОЯТО ЯДЕШ, МОЖЕ ДА БЪДЕ НАЙ-БЕЗОПАСНАТА И МОГЪЩА ФОРМА НА МЕДИЦИНАТА ИЛИ НАЙ-БАВНАТА ФОРМА НА ОТРОВА.“

– Ал Уилшър