



25 ГОДИНИ „ЕВРОМАРКЕТ ГРУП“

С ПОГЛЕД КЪМ БЪДЕЩЕТО

„ЕВРОМАРКЕТ ГРУП“ АД е най-голямата 100% българска компания за строителна и индустриална техника в страната. Основана през 1992 г., днес фирмата е лидер на пазара на строителна и индустриална техника. Компанията има офиси в седем града в страната - София, Пловдив, Варна, Бургас, Стара Загора, Русе, Плевен, Велико Търново, Благоевград, както и загранични гружества в няколко европейски държави. Богатото портфолио на "Евромаркет Груп" включва земекопна, товарачна, подземно-транспортна, минна, карьерна, пътностроителна, складова, заваръчна, металообработваща, металорежеща и измервателна техника, специализирано оборудване за ремонти в тежката индустрия, автосервизно оборудване, компресорни инсталации, дизелови, кислород и азот генератори, индустриални и строителни инструменти, консумативи и др. Дружеството е представител на редица световни лидери, сред които Komatsu, Toyota Material Handling, Lincoln Electric, Doosan Machine Tools, Mitutoyo, Gedore, Bosch, FG Wilson, Gardner Denver, МАНА, Spies Hecker, Manitou, Hidromek, Gehl, LVD, Microstep, Нако и др.

На снимката (от ляво на дясно): Димитър Илчев, главен мениджър, Борис Спасов, зам. изпълнителен директор, Ивайло Борисов, главен изпълнителен директор, Воряна Радева, главен мениджър

БОРЯНА РАДЕВА ВИНАГИ СЪС СЪРЦЕ! ТАКА СЪЗДАДОХМЕ И РАЗВИВАМЕ „ЕВРОМАРКЕТ“

Госпожо Радева, вече 25 години сте начело на "Евромаркет" - голям холдинг с много различни бизнеси, стотици служители и няколко загранични гружества. Каква е вашата рецепта за ефективна работа и има ли хора, които са я възновили?

- Винаги са ме възновявали хората с принципи и визионерите като Стив Джобс, когото смятам за човек, променил света с погледа си за бъдещето, както и като Маргарет Тачър - един изключителен лидер, образец за упорит, трудолюбив и дисциплиниран човек. Аз също много гържа на реда и не мога да намеря покой, ако видя, че някой не се е подготвил добре или не е осмислил възложените му отговорности. Затова в "Евромаркет" сме много концентрирани върху това да обучаваме служителите си и да им помагаме да израстват като професионалисти - няма как да си ефективен, ако не си подготвен, съсредоточен и не си представяш всяка задача стъпка по стъпка. За мен успехът идва, когато търговецът излезе от офиса с гордо вдигната глава, като победител, уверен в себе си, и отива при клиента, знаейки най-добре как може да реши неговия проблем. Няма друг начин да бъдеш предпочитан и препоръчван партньор. По същия начин гледаме и на работата на заграничните ни гружества. Нашата най-голяма роля там е била да поседем зрънцето на "Евромаркет" - мисията, визията, ценностите ни, начините ни на работа. Виждам, че сме се справили добре - служителите ни харесват продуктите, които предлагат, знаят, че могат да бъдат полезни, и работят както по нашите правила, така и по правилата на собствените си пазари. Възпи-

манието в тези корпоративни ценности вече не е само наша лична задача - нашите мениджъри също са съпричастни към културата на компанията.

- Какъв според вас е пътят за развитие на един ценен мениджър?

- Има само един път - стъпчица по стъпчица, стъпало по стъпало, и най-ценен е именно този мениджър, който израства от долу на горе по естествен начин. По същия път сме минали и ние, за да бъдем днес доверен партньор на българския бизнес. Валидно е за всеки мениджър от екипа на "Евромаркет", включително и за нашите синове и дъщери, the next generation, които вече работят при нас. Нужно е търпение, за да изучиш всички процеси в компанията, после да започнеш да даваш идеи как да ги оптимизираш и развиваш и накрая да имаш уменията да обучаваши и колегите си. Трябват също последователност, поставяне на правилни цели, качествено измерване на резултатите, лична отговорност и отношение, за да придобиеш нужните умения за ръководене на хора.

Разбира се, опитният мениджър знае, че винаги има следващо стъпало - нови качества, нови умения, нови навици. Съвършенството се постига, когато, без да се взимаш насериозно, знаещ, че си постигнал баланс - имаши доверен екип до себе си, мотивация да работиш, отърсил си се от излишни задачи и си се фокусирал върху най-важните, без да позволяваш на някого да ти краде от времето.

- По какъв начин "Евромаркет" помага на служителите си да се развиват?

- Провеждаме редовни обучения в страната и в чужбина - търговски, и сервизни, и лидерски. Преди няколко години създадохме и вътрешната търговска академия на "Евромаркет" и т.нар. мастърска програма, в рамките на които всеки новопостъпил служител можеше да разчита на менторството на вече доказалите се колеги. Разбира се, опитните ни служители получаваха бонуси за добре свършената работа, а именно изграждането на презентаторски и търговски умения у новите колеги. Тази практика на-

учава и едните, и другите колко важна е приемствеността в една компания.

- Вашите синове вече са част от мениджърския екип на "Евромаркет". От какво бихте искали да се поучат от вас и кои са техните лични качества, които вие - и като родител, и като мениджър - оценявате?

- Като родител оценявам, че са изключително отговорни и много честни, а като мениджър - че когато дават дума, гържат на нея. Виждам как поемат ангажименти към другите колеги и ги спазват, за което печелят уважение и доверие. И нашата сила с Димитър Илчев е такава - разчитали сме не само един на друг, но и сме демонстрирали, че всеки един служител винаги може да разчита на нас. А когато разчиташ на другия, че ще свърши работата си добре, печелиш време и възможности да направиш нещо друго. В плюс на синовете ми неизменно е и опитът им в други компании - след като завършиха образованието си в чужбина, те пороботиха известно време там, после се върнаха, работиха в други компании и после по естествен начин дойдоха в "Евромаркет". Истината е, че ние със съпруга ми никога не сме ги карали да се връщат, бяхме им дали правото сами да изберат своя път и те го направиха. Това е една от многото причини да се радвам, че са мои колеги.

- Какво трябва да предприеме българският бизнес, за да върне и задържи младите хора в България? Бихте ли дали конкретен пример за добра практика?

- На първо място ни е нужна визия - и от страна на работодателите, и от страна на гържавата, и от страна на учебните заведения. Бизнесът не трябва да изпреварва образованието, а да бъде в изключителна хармония с него и да признава кадрите си още от гимназията. Добра практика би била подкрепата за специализирани паралелки, а впоследствие и специалности в университетите, които да са съобразени с нуждите на пазара. Разбира се, за да бъде процесът завършен, имаме нужда от гържавна политика и най-вече от приемственост във властта, за да може задържането на млади-

те хора да бъде приоритет на всяко правителство. Пример мога да дам с Украйна, където техническите университети по своя инициатива, но подкрепени от гържавата, масово изпращат студента на практика във фирми и една от тях е заграничното ни гружество в страната. Смяя да твърдя, че и в България "Евромаркет" има активна роля за подобряване на връзката с младите хора - чрез гоставката и внедряването на нови технологии, които модернизират индустрията и я превръщат в по-привлекателно място за професионална реализация. Това е част от корпоративната ни социална отговорност.

- През годините "Евромаркет" е подкрепила и много благотворителни инициативи, сред които реставрирането на Боянска църква, Гигенския манасир и музее на Уста Колю Фичето в Дряново. Как избирате каузите, на които да служите?

- Винаги със сърце! Точно както създадохме и "Евромаркет". Важно е да имаме отношение към случващото се около нас, да гържим един на друг, да сме отзивчиви и да си помагаме. Не само като едно голямо семейство вътре в компанията, но и извън нея - към цялото общество. Именно Уста Колю Фичето казва, че не трябва да се правят гувари, които да ни делят, а мостове, за да ни събират! Този принцип води и в корпоративната социална отговорност.

- Каква е следващата победа, към която се стремите?

- Моята и лична, и професионална победа е осъществяването на един нов проект на "Евромаркет"

- изграждането на два нови геометри в София. Единият ще бъде за металорежеща техника на Doosan Machine Tools, а другият - за измервателна техника Mitutoyo. Като цяло бих казала, че ни преостат едната изключително динамична година, и очаквам в компанията да се случат много нови неща, инвестиции и промени. ■

“ Уста Колю Фичето казва, че не трябва да се правят гувари, които да ни делят, а мостове, за да ни събират! Този принцип ни води и в корпоративната социална отговорност. ”



БОРЯНА РАДЕВА е съосновател и един от главните мениджъри на "Евромаркет Груп" АД. Живее и учи в Куба, а след завръщането си в България завършва икономика на промишлеността и право в УНСС (ВИИ "Карл Маркс"). След дипломирането си работи в заграничната дирекция на индустриалния конгломерат КЗУ - тогавашен монополист в производството на резервоари, танкери и цистерни, с големи обекти в Чехия, Кувейт, Бруней и др. Сертифицирана от курсове по лидерство, ефективност и ефикасност на човешкия капитал. Един от основателите на фондация "Етерна". Омъжена, с двама сина и две внучки.

БЛАГОДАРИМ, „ЕВРОМАРКЕТ“!

Световни компании дават високи оценки за българския си партньор

Toyota Material Handling - производител на подемно-транспортна техника

Toyota Material Handling е световен лидер в областта на подемно-транспортната техника. През 2009 г. срещнахме доверен партньор в лицето на "Евромаркет Кари" АД, като още през първата година на съвместната ни работа постигнахме 20% пазарен дял на мотокари. Впоследствие през годините сме достигали дори до 32%. Като цяло имаме стабилен ръст на продажбите ни както в Европа, така и в България. Поради тази причина вече няколко пъти сме награждавали "Евромаркет Кари" за добре свършената работа - и с бронзови отличия през 2011 и 2012 г., и със сребърно през 2014 г., и със златно през 2015 г. Гарантирали сме качествен сервиз на нашите клиенти благодарение на системата за сертифициране на сервиза ASEС, която успешно е приложена в "Евромаркет", и днес се гордеем с високите стандарти на обслужване. Пожелавам на екипите на "Евромаркет Груп" и "Евромаркет Кари" здраве, щастие, лични и професионални успехи, много предизвикателства и все така ефективна работа!



Андреа Стач,
регионален мениджър за Европа



Мануел Рихтер, регионален търговски мениджър

МАНА - производител на подемници, стендове за измерване и тестване за автосервизи

МАНА е световен производител на висококачествени подемници, стендове за измерване и тестване за автосервизи. Можем да се похвалим, че сме сред най-иновативните производители, с изключително широка гама продукти за обслужване на всякакъв вид моторни превозни средства. Компанията има близо 50 години опит и оперира в над 150 държави по целия свят. В България бизнесът ни е организиран със съдействието на "Евромаркет" - нашия дългогодишен партньор за търговско и сервизно обслужване. В основата на нашето сътрудничество стоят взаимното уважение и доверие. Без тези ценности днес нямаше да бъдем толкова успешни на българския пазар, който е изключително предизвикателен. Нашата визия за бъдещето ни в България е да работим за успеха на нашите клиенти, да предлагаме максимално качествени услуги и иновативните си продукти с висока добавена стойност. Това не би било възможно без силен партньор като "Евромаркет".

Gardner Denver - производител на компресорно оборудване, въздухоулавки и вакуумни помпи

Gardner Denver има 155-годишна история като глобален лидер в производството на компресори, въздухоулавки и вакуумни помпи. Нашите продукти намират приложение във всички сфери на индустрията и помагат на нашите клиенти да намалят консумацията си на енергия, да подобрят своя отпечатък върху околната среда и да спестят средства. За да бъдем максимално близо до клиентите си и да познаваме техните индивидуални нужди, сме доверили бизнеса си в региона на "Евромаркет". Впечатлени сме, че още от самото начало нашият партньор успя да наложи Gardner Denver като предпочитана марка за компресори в България. Нашето партньорство е изградено на желанието да предлагаме най-надеждните и енергийно ефективни решения за бизнеса, затова клиентите ни могат да разчитат на добре обучени търговски и сервизни специалисти от нашия лоялен партньор "Евромаркет" и постоянно обновяващи се технологии от наша страна. През следващите няколко месеца ще разработваме иновативни продукти, които ще бъдат още по-енергийно ефективни, ще съкращават значително разходите за енергия и поддръжка и ще бъдат още по-бързо възвръщащи се инвестиция. Ще наблегнем много върху развитието на безмаслените компресори, включително и на революционната серия Ultima, която наскоро представихме.

Герд Муусман, търговски мениджър за Източна Европа



Андреш Гийман, регионален мениджър за Югоизточна Европа

Gedore - производител на професионални ръчни инструменти

Gedore е световен лидер в производството на ръчни инструменти - както с общо предназначение, така и специализирани. Компанията е създадена през 1919 г. в Германия, като и до днес е собственост на семейството, което я е основало. Това само по себе си е свидетелство за дългогодишната устойчивост, приемственост, традиция. Днес Gedore оперира в над 70 държави, сред които и България, където от 25 години сме доверили бизнеса си на нашия партньор "Евромаркет". Сътрудничеството ни се основава на взаимно доверие, а ние като производител изключително много ценим огромната клиентска база, техническата компетентност на служителите и професионалната организация на компанията. Това са ключови фактори за успеха на Gedore на българския пазар. През последните години българската икономика се разви много и ние очакваме това да продължава и занапред, което означава увеличение на пазара на инструменти - и в качествен, и в количествен смисъл. За да отговорим на тази тенденция, Gedore ще продължи да предлага висококачествени, надеждни, безопасни, ефективни и иновативни инструменти. Благодарение на партньора ни "Евромаркет" ще бъдем максимално близо до клиентите си, за да сме максимално запознати с техните потребности и да им предложим качествени решения.

Komatsu - производител на строителна и минна техника

Komatsu следва философията да подобрява постоянно технологиите си, да предлага на клиентите си уникални продукти и топ качество на услугите, за да бъдат те по-конкурентни на пазара. Именно иновациите, продуктивността, надеждността и енергийната ефективност на нашите машини са причината днес да сме световен и европейски лидер в производството на строителна техника. За да бъдем абсолютен лидер и на пазара в България, се доверихме на "Евромаркет". Работим с компанията от 2015 г. и сме щастливи, че техният екип споделя нашите ценности. Ние в Komatsu вярваме, че всяко действие е представителство, в което строителният обект е сцената, а клиентът и машината са в светлината на прожекторите, заедно създавайки шедевър. Споделянето на този подход е в основата на успешното ни партньорство с "Евромаркет". Работата ни не е лесна - както и в другите страни в Източна Европа, членки на ЕС, пазарът е много силно зависим от европейското финансиране, а през последните две години усвоените средства рязко намалеха. В тази трудна среда различаваме на две неща - първо, на устойчивостта на "Евромаркет" като дългогодишен лидер на българския пазар, и второ, на нашите иновативни продукти. Неслучайно най-продаваният багер в България е хибриден - клиентите търсят по-технологични решения, високопродуктивни и енергийно ефективни. Нашето развитие обаче не спира дотук - инженерните екипи на Komatsu вече работят по следващото поколение машини. Убедени сме, че благодарение на партньорството ни с "Евромаркет" ще продължим да предлагаме на българските клиенти последните иновации в строителната и минната техника.

Кристиан Кардин, регионален мениджър



Джейсън Ли, регионален мениджър за Източна Европа

Doosan Machine Tools - производител на металоорежеща техника (стругове, фрези и обработващи центрове)

Doosan Machine Tools е едн от световните лидери в производството на металоорежеща техника - стругове, фрези и обработващи центрове. Нашата мисия винаги е била да представяме най-оптималното решение за нашите клиенти, широка гама машини с различни параметри за всеки клиент и професионално отношение. Ето защо се доверихме на "Евромаркет" - компанията споделя нашите ценности. Като регионален мениджър на Doosan Machine Tools за българския пазар съм изключително впечатлен от професионализма, отдадеността и страстта, с които работи екипът специалисти на "Евромаркет". Работим заедно от лятото на 2015 г. и първоначално имахме известни притеснения поради това, че продуктите е нов в портфолиото на компанията. Впоследствие обаче добрата комуникация и редовните посещения при клиенти ни помогнаха заедно да постигнем по-високи резултати за първата година, отколкото очаквахме. Нашата визия е да бъдем №1 както на световния, така и на българския пазар, затова искам искрено да благодаря на мениджърите и на целия екип на "Евромаркет" за отдадеността и усилването! Нашето партньорство е изградено на взаимно доверие и комуникация, затова съм убеден, че ни очаква блестящо бъдеще заедно.

ДИМИТЪР ИЛЧЕВ НЯМА ДРУГА КОМПАНИЯ С ТОЛКОВА ДОБЪР МЕНИДЖЪРСКИ ЕКИП

Господин Илчев, на какво разчитахте през първите 25 години, за да превърнете "Евромаркет" в лидер на пазара със строителна и индустриална техника?

- Да бъдем лидер никога не е било самоцел - следвахме пазара и потребностите на клиентите. С развитието на индустрията и строителството възникваше необходимост от различни машини и оборудване. Работихме неуморно, през първите 15 години почти без почивка, и с много усилия превърнахме "Евромаркет" в това, което е днес. Бяхме аналитични, упорити, постоянно се стремяхме към иновации и трансфер на ноу-хау от международните ни партньори към България и често бяхме пионери в една или друга област. Едно от нещата, на които несъмнено разчитахме, бяха именно иновациите. Пример е едно от сдруженията в нашия холдинг - "Евромаркет Компресорс" АД, което беше създадено в края на 90-те. Тогава заварихме навсякъде в индустрията големи и енергоемки бутални компресори, така наречените "борци". Започнахме да доставяме винтови компресори на Gardner Denver - нова за времето си технология. За първи път използвахме като аргумент за продажба тяхната енергийна ефективност, правехме първите енергийни одити и разчети за реалната печалба за клиента от подмяната на старата техника с нова. Днес продължаваме да сме пионери с революционните хибридни багери на Komatsu, които се радват на огромен интерес. Нямаше да успеем да направим нищо от това, ако не бяха нашите всеотдайни служители и качествен мениджмънт. Смяя да твърдя, че няма друга компания в България с толкова добър мениджърски екип.

- Кои са мениджърските похвати, които използвате по отно-

шение на служителите си? Кои са вашите отличителни черти в управлението?

- "Евромаркет" е голяма компания, с много служители, огромна структура и изключително широко портфолио. Бих я приличил като водосборния басейн на Амазония - една огромна река с безброй големи и малки притоци, всеки един от които различен - има бързи, има бавни, но всички те са пълноводни. Аз вярвам, че за такава структура много добре работи принципът, че всеки служител е мениджър на работното си място - делегирам му се права, отговорности и от него зависи дали и как ще изпълни задачите. Аз много вярвам в хората и в техните възможности, приемам, че са способни и че мениджърът трябва да им даде среда за развитие, да ги вдъхнови, да ги насочи, да им даде работа и да ги поддържа мотивирани.

- А какви принципи следвате, когато в мениджърския екип има разногласия за посоката на развитие или фините детайли? Как според вас се постига успешно партньорство?

- За да има успешно партньорство, трябва да има доверие, диалог, съпоставимост в мисленето, да се работи на едно темпо и да има правилно разпределение на функциите. За щастие, нашето партньорство с Боряна Радева, Иво Борисов и Борис Спасов е точно такова. Всеки има своята роля - един да дава идея, друг да я облича с план за реализация, трети да я оразмерява финансово. Разбира се, ние също имаме своите спорове, но те нямат фундаментален характер - по основните въпроси винаги намираме консенсус. Единственият принцип, който работи в конфликтна ситуация, е да отстояваш позицията си с аргументи и когато аргументите на единия надделят, другият да отстъпва. Нужно е да анализираш ситуацията, да работиш с факти, да съпоставиш плюсовете и минусите и накрая, когато теглиш чертата, да вземеш правилното решение.

- А какъв е принципът, който ръководи отношенията ви с клиентите? Кой подход към тях бихте определили като смел?

- Най-важният принцип в бизне-

са е да си отгледан на клиента, да разбираш неговите нужди, проблеми, намерения, планове, цели и идеи. В противен случай няма как да си му полезен по най-добрия за него начин и да му дадеш добавена стойност. Клиентите оценяват специалното внимание и индивидуалното отношение, затова се стараем да правим специфични оферти и комплексни решения. От тази гледна точка смелост е да направиш непредвидена инвестиция спрямо клиента, която рискуваш да не се изплати - да организираш за своя сметка сервиз на място, да добавиш безплатни съпътстващи услуги и т.н. Случвало се е да дадем безплатно оборотна машина за ползване, в случай че срокът на доставка е дълъг, или да извършим продажба без надценка. Това се налага в името на внедряването на иновации и дълготрайното партньорство. Все пак ние съществуваме благодарение на клиентите си.

- С каква политика към вашите клиенти преминахте през кризата, която най-силно удари именно строителния сектор? Как бихте оценили пазара днес?

- През 2009 г. балонът се спуска, строителството замря и бизнесът със строителни машини изпадна в колапс, стана почти инцидентен. Политиката ни беше да показваме, че ни има, да комуникираме и да наблегнем на това, което беше останало - поддръжка, сервиз. В такива моменти ресурсите са ограничени, служителите са притеснени, клиентите угъжават сроковете на плащания и трябва да си много устойчив, разумен и решителен, за да успяваш. Това е най-трудният и скъп урок, който получих за тези 25 години. Диверсификацията на компанията ни помогна адски много - ние сме еднакво силни както в бизнеса със строителни машини, така и в бизнеса с индустриално оборудване. Ако единият изпадне в колапс за години, другият ни държи стабилни. "Евромаркет" е холдинг от 17 бизнеса и това е една от формулите за нашата устойчивост. За щастие, кризата отмина, наблюдава се икономически подем както по света, така и в Европа и в България. Повишава се консумацията, индустрията се развива и се нуждае от нови машини, инстру-



ДИМИТЪР ИЛЧЕВ е съосновател и един от главните мениджъри на "Евромаркет Груп" АД, Заварива Инженерно-строителен институт в Русия, специалност "Промислено и гражданско строителство". След дипломирането си работи като експерт в строителната дирекция на КЗУ - тогавашен монополист в производството на резервоари, танкери и цистерни. Сред класираните в топ 10 на конкурса "Мениджър на годината" през 2010 и 2011 г. Кара ски, играе голф и е лобител на водните спортове. Обича гъжак, фънк, chillout и народна музика. Интересува се от всичко, свързано с Изтока - природа, култура, традиции и бит.

менти и консумативи. Моята лична оценка е, че се загава нов икономически бум, но пазарът вече не е същият - в годините на рецесия се случи една ИТ революция, която помогна на клиентите да се информират, направи ги по-взискателни и внимателни в избора си. За да им бъдеш полезен днес, трябва да бъдеш суперкомпетентен, да познаваш много добре продуктите си, да знаеш каква е тяхната добавена стойност и да се движиш в крак с новите технологии.

- На фона на тази икономическа обстановка как ще се отличава "Евромаркет"? Кои черти на компанията ще останат неизменни, кои ще се променят и какво ново искате да видите в нея?

- "Евромаркет" винаги ще бъде силно продуктово диверсифицирана компания, винаги обръната към клиента, с ясна визия, корпоративна политика, мисия и ценности, със стратегия да си партнира с най-добрите производители и да доставя най-иновативните технологии до своите клиенти. Ето защо нашите най-отличителни черти ще бъдат опитът, траги-

циите, уникалните служители, положителните референции и огромната клиентска база. Това, което ще променяме, ще бъде хоризонтът - докато преди си поставяхме по-краткосрочни цели и работехме за растеж, то днес сме по-зрели, работим за устойчивост и оптимизирани на всички бизнес процеси. Очаквам положителни изненади, много инвестиции - в демонстрационни центрове, автоматизация на складовете, дигитализиране на работните процеси. Най-силно обаче искам да видя в "Евромаркет" следващото поколение, а именно децата на служителите ни и нашите собствени, които не само да работят тук, но и също като нас, оставайки в България, да откриват себе си - и професионално, и лично. ■

“ Ние сме еднакво силни както в бизнеса със строителни машини, така и в бизнеса с индустриално оборудване. ”

"ГОРУБСО-МАДАН" АД:

"Горубсо-Мадан" АД е част от "Минстрой Холдинг" и "КЦМ 2000" и е с основен предмет на дейност добив на оловно-цинкови руди, подземно минно строителство, съхраняване на взривни материали, продажба на инертни материали, ремонт на промишлено и битово оборудване. За миналата година сме добили и реализирали 21 000 тона олово и цинков концентрат и отбелязваме ръст в производството от 20% в сравнение с 2015 г. За тази година сме планирали ин-

вестиции в размер на 6 млн. лева, по-голямата част от които вече са изпълнени. Работим с "Евромаркет" за доставката на голяма част от оборудването за нашите инвестиции, като сътрудничеството ни датира от 2005 г. Компанията разполага с екип от отзивчиви и коректни специалисти, които реагират съвременно на проблемите и предлагат качествено обслужване на купената от нас техника. Най-ценно за нас е това, че през годините, когато сме имали затруднения, "Евромаркет" не спряха да обслужват машините ни - компресори, въздухо-

дувки, строителна техника, варъчна техника, инструменти и др. Ето защо нашето мнение е, че това е компания, на която винаги може да се разчита.



Николай Ирикев, ръководител снабдяване в "Горубсо-Мадан"

"АСАРЕЛ-МЕДЕТ" АД:

"Асарел-Медет" АД е първата, най-голяма и водеща българска минна компания за открит добив и обогатяване на медни руди, със структуроопределящо значение за община Панагюрище, региона и националната икономика. Компанията ни е лидер в българския рудодобив и произвежда меден концентрат и катодна мед. От приватизацията през 1999 г. до края на 2016 г. сме вложили над 1 милиард лева в програми за дългосрочно развитие, огромна част от тях в модернизация и иновации, както и в социално отговорни кампании. Важни проекти сме извършили с помощта на "Евромаркет Груп" - партньор, с който работим успешно от средата на 90-те години на миналия век. Комбинацията от високо качество на продуктите, компетентност и добро обслужване от страна на внимателно подбрани и специално обучени търговски и сервизни специалисти е извоювала на гружеството репутацията на бизнес партньор, на който може да се разчита. Сред най-значимите случаи на съвместно сътрудничество между "Асарел-Медет" и "Евромаркет" са закупуването на уникалния за България базер Komatsu PC3000 с обем на кофата 15 кубически метра, който работи в рудник "Асарел". Друг пример за успешно сътрудничество е купеният през 2014 г. от нас телехендлер Manitou MT 932, доставен от "Евромаркет", който беше дарен от "Асарел-Медет" АД на Българския антарктически институт и замисна за Южния полюс, където се използва от родните полярници, водени от проф. Христо Пимпирев. Случаите на общо сътрудничество са безброй. Уверени сме, че партньорството ни ще продължи и занапред.



Инж. Делчо Николов, Изпълнителен директор и член на управителния съвет на "Асарел-Медет"



SCANIA:

Scania е глобална компания, която предлага продажба и сервизиране на тежкотоварни автомобили, автобуси, индустриални и корабни двигатели в повече от 100 държави. Основана е през 1891 г. в град Съодертале, Швеция. Днес там се намират централният офис на компанията и част от производствените бази. По-голямата част от производството е разположена в Европа, Южна Америка и Азия. Компанията има и официално представителство в България, с добре развита сервизна мрежа в страната и регионални офиси в София, Бургас, Велико Търново, Варна и Пловдив. Предстои ни откриване на сервиз и в Русе. Така ще бъдем максимално близо до клиентите си и ще можем да отговорим на все повече техни нужди. Отношенията ни с "Евромаркет" започват през 2001 г. и до ден днешен сме в тясно сътрудничество с фирмата. Офисът ни в Бургас е един от примерите за успешно сътрудничество с компанията - оборудван е с крикове за повдигане на автомобили, ролков спирателен стенд, стенд за проверка на окачване на автомобили и друга техника, доставени от "Евромаркет". За нас компанията е коректен и надежден партньор, предлагащ качествени продукти. Знаем, че винаги можем да разчитаме на "Евромаркет".

Михаил Милушев, мениджър сервиз в "Скания България"

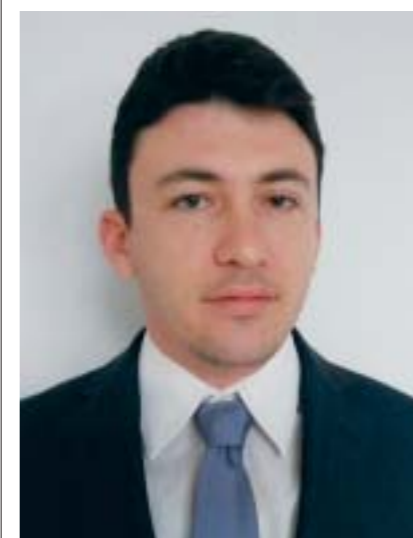
"ГРУПА ТЕХНОЛОГИЯ НА МЕТАЛИТЕ - АКАДЕМИК АНГЕЛ БАЛЕВСКИ ХОЛДИНГ" АД:

"Група Технология на металите - академик Ангел БалеВСки Холдинг" АД е "една група - много възможности". Това е нашият слоган, който представя и нашата основна цел в работата ни - да представим на нашите клиенти комплексните възможности и услуги, които имаме в производствените ни заводи: "Осъм" АД в Ловеч, "Алуком" АД в Плевен и "Центромет" АД във Враца. Партнираме си със световно признати компании, лидери в бранша, което ни задължава да работим с много високи стандарти. Произвежданите от нас детайли се използват в енергетиката, хидравликата, машиностроенето, автомобилостроенето, селскостопанската техника, електрониката, жп индустрията, ВиК и др., като се изнасят за десетки страни от Европа и света. За да бъдем предпочитан партньор, правим постоянни инвестиции в производствените си бази, за да ги модернизирате, да намалим разходите си и да повишаваме конкурентоспособността си. Пример за такава инвестиция са доставените от "Евромаркет" CNC стругове на Doosan Machine Tools, което доведе до значително увеличение на производителността на обработваните детайли, както и намаляване на тяхната себестойност, наред с намаляване на енергийните разходи за единица продукция. Инвестирали сме още в гробометни машини, компресори, газокари, измервателни машини. Всички те са доставени от "Евромаркет" - основен наш бизнес партньор, на който можем да разчитаме както заради богатата гама от продукти, които предлага, така и заради професионалното и коректно сътрудничество.

Теодор Илиев, експерт покупки, "Група Технология на металите - академик Ангел БалеВСки Холдинг" АД



Пламен Селнички, мениджър централна логистика и прием на стока в dm drogeriemarkt



DM DROGERIEMARKT:

dm drogeriemarkt принадлежи към най-големите Вериги дрогерии в Централна и Източна Европа. Първият магазин е отворен през 1973 г. в Карлсруе, Германия, като днес марката е представена в 13 страни в Европа. dm стъпва на българския пазар през 2009 г. с първия си магазин във Вигин, а към днешната дата е най-голямата Верига за дрогерийни стоки в страната с 69 магазина в 25 града. За доброто обслужване на клиентите си сме се доверили на "Евромаркет", като отношенията ни датират от лятото на 2013 г., когато те спечелиха първа за доставка на складова техника за новостроящия се тогава централен склад на dm България. Впоследствие те поеха гаранционното и следгаранционното обслужване на машините, а ние всяка година поръчваме допълнително нова техника. Всички купени от нас машини са с гелови батерии с висока производителност, ниски нива на шум и вредни емисии, а през 2017 г. бяхме един от първите клиенти в Европа, които получиха най-новите модели ричтраци с височина на повдигане 9 m при само 3.60 m строителна височина на мачтата - показател, който беше от ключово значение за нас. При всяка наша покупка получаваме безплатно заместваща техника до пристигането на новата. Ето защо свързваме "Евромаркет" с качествено и бързо обслужване, качествена техника, гъвкавост и най-вече - приятелско отношение.

"ЕНСИ КОНТРОЛ" ЕООД:

"ЕНСИ Контрол" ЕООД е създадена през 2013 г., собственост на ООО "Инфраструктура ТК-Русия". Фирмата е разположена на територията на "ЛУКОЙЛ Нефтохим Бургас" АД. Тя е основен изпълнител и оператор на дейностите по ремонт, поддръжка и пусково-наладъчни дейности на контролно-измервателни прибори и автоматика, автоматизирани системи за управление на технологични процеси и информационни и телекомуникационни технологии. Вих казал, че е една от водещите в специфичните дейности за химическите предприятия и производства и сме предпочитан партньор и за редица чужди компании. Отношенията ни с "Евромаркет" датират от 2013 г., като и до днес можем да разчитаме на специалистите, с които стартирахме работата си тогава. Смятаме компанията за сигурен и надежден партньор, с работещ мениджърски млади и интелигентни служители, изцяло отдадени на клиентите си. Имало е случаи, при които при наличие на проблем служителите на "Евромаркет" веднага откликват, съветват ни да изпробваме различни варианти, организират директна връзка с фирмата производител, правят диагностика, посещават ни на място дори и в извънработно време. Работата с такива хора винаги е удоволствие.



Никола Кошничаров, ръководител отдел УКМЛПО (Управление на качеството, метрологично и логистично производствено осигуряване) в "ЕНСИ Контрол" ЕООД

НАЙ-ГОЛЕМИЯТ КАПИТАЛ

**Доволни клиенти разказват
защо избират „Евромаркет Груп“**

25 EUROMARKET
ГОДИНИ

ИВАЙЛО БОРИСОВ СТРЕМИМ СЕ ДА БЪДЕМ МАКСИМАЛНО БЛИЗО ДО БИЗНЕСА

Господин Борисов, какъв беше "Евромаркет", когато започнахте кариерата си в него? Какъв беше пътят към поста на главен изпълнителен директор и какви предизвикателства Ви поднесе той?

- Когато започнах в "Евромаркет" преди повече от 20 години, бизнесът тъкмо започваше да се развива - оформяха се бизнес направленията ни, създаваше се клиентската база, развиваха се партньорствата ни. Бях търговски специалист, а впоследствие бях назначен за изпълнителен директор на задграничното ни дружество в Сърбия. Когато отидох там, се оказа, че пазарът е съвсем различен. У нас например сменяхме стари руски бутални компресори с винтови и имахме ясна стратегия как да обясним предимствата им на клиентите. В Сърбия обаче технологиите бяха нови, а конкурентите ни имаха завод от 50 години и бяха монополисти. Когато клиентите чуваха гумата "компресор", се сецаха за тях. Трябваше да правим изцяло нови планове и стратегии за продажби. Нещо повече - ние стартирахме бизнес от нулата: регистрация на фирма, наемане и обзавеждане на офис, разбирание на манталитета на хората... Отидохме там само с един партньор, за да стигнем днес до позицията на водещ доставчик на строително и индустриално оборудване.

Това е най-големият ми опит, най-силната школа, през която съм минавал. Научих как да се справям сам в чужда държава с различни закони, запознах се с всички процеси в една фирма - не само търговските, но и финансовите, счетоводните, митническите, преговорите с доставчици. За сравнение - в "Евромаркет" в България имахме специалисти за

всяка една от тези дейности.

След прибирането си в България заех поста на главен изпълнителен директор - в разгара на строителния бум. Нямахме никакво планиране - то беше излишно, никой не седеше за бюрата в кабинетите, за да мисли за процесите, всички бяхме навън и продавахме. Пазарът имаше нужда от какво ли не - купуваше се всичко, което се предлагаше. Никой не питаше за цени, всички питаха само за срокове на доставка, а партньорите ни не смозаха с поръчките. И дойде кризата, която ни приземи. За щастие, вече сме в стабилен растеж.

- Какво стои в основата на решенията, които взимате днес?

- Несъмнено прецизното измерване на процесите в бизнеса. Колкото по-детайлни цели поставяме и колкото по-качествено ги измерваме, толкова повече може да влияем на тяхното развитие. Особено това важи за служителите - някои имат много проекти с по-малка реализация, други имат малко проекти с много висока реализация. И в двата случая има голям потенциал, който може да бъде разгърнат само при прецизно измерване и мониторинг. Поставянето на KPI и анализът на резултатите ни дава възможност да преценим върху какво трябва да се работи с дадения човек, в какво трябва да се обучава и какво трябва да се развива в него, за да бъде още по-ефективен и за да може впоследствие да му се делегират допълнителни права, да му се поставят цели и задачи. Това важи за всички структури - и за търговския екип, и за сервизния, и за административната. Разбира се, от голямо значение са обратната връзка, обективната навременна оценка, периодичността на измерванията и добрият анализ. Благодарение на тези практики можем да предложим по-качествени услуги за българския бизнес.

- Какъв е подходът Ви към клиентите и по-специално към новите клиенти? Отвъг описаните клаузи в договорите на какво могат да разчитат те във всеки един момент?

- Не бих казал, че третираме старите и новите си клиенти по

различен начин - за нас най-важно е тяхното доверие. Все пак те са хората, които дават финалната оценка за продуктите и услугите ни. Днес благодарение на интернет и мобилните технологии клиентите черпят познания от много богата библиотека - могат да получат информация от всяка точка по всяко време, да сравняват, да следят качеството и да търсят по-надеждното и по-ефективното решение. Ето защо се стремим да бъдем максимално близо до бизнеса им, да разбираме нуждите им, да се съобразяваме с проектите им в краткосрочен и дългосрочен план. Залагаме на добре подготвените търговски специалисти и добрата презентация - клиентът трябва да бъде максимално запознат с продуктите, които предлагаме, и да знае, че може да разчита на качество, трайно партньорство, бърз и надежден сервиз - и стационарен, и мобилен. Извън клаузите в договорите клиентите ни винаги могат да разчитат на чувствителност и разбиране. Имали сме много случаи, в които клиентът споделя с нас своите трудности и ние сме реагирали адекватно, като сме преразглеждали договорите и сме коригирали клаузите.

- Какво е предизвикателството да се предлагат най-иновативните продукти и технологии на един толкова чувствителен пазар като българския? Кои са бъдещите технологични тенденции, върху които бизнесът ще се фокусира?

- Българският пазар наистина е много ценово чувствителен, но също така е и много отворен към новите технологии. Страната ни например е на второ място в Европа по продажба на хибридни батерии Komatsu, съотнесено към размера на пазара. Това е така, защото клиентът оценява не само цената, а също предимствата и ефекта от използването им. Когато презентираш продукта добре, представиш качествата му, обясниш иновативността му, докажеш предимствата му и го демонстрираш пред клиента, той избира по-висока инвестиция с цел бъдещи икономии, по-висока производителност и ефективност. Несъмнено през следващите години фокусът ще бъде върху



ИВАЙЛО БОРИСОВ е завършил международни икономически отношения в УНСС. Започва кариерата си в "Евромаркет" през 1997 г. Между 2000 до 2006 г. е изпълнителен директор на "Евромаркет Сърбия", а от 2008 г. заема поста на главен изпълнителен директор. През 2012 и 2013 г. е сред 10-те финалисти на конкурса "Мениджър на годината".

високопроизводителните, енергоспестяващите, максимално автоматизирани смарт технологии, както и върху тези, които са безопасни за хората и околната среда.

- Как оценявате пазара на строителна и индустриална техника днес? Кои са ключовите пазари за "Евромаркет", върху които сте се фокусирали в момента?

- Очаквам потреблението да расте с усвояването на средства от новия програмен период. Разбира се, съществено развитие на икономиката може да очакваме при развитие на инфраструктурни обекти - магистрала, летища, пристанища, газопроводи... Бизнесът се нуждае от connectivity, от свързаност, за да може суровините максимално бързо и евтино да достигат до производителя, той да ги обработва и да създава продукти, които съответно максимално бързо да достигат до потребителя. Географското положение на страната ни насърчава строителството на индустриални, инфраструктурни и логистични обекти, което се отразява на нашия бизнес и предизвиква ръст

на продажби на продукти както с общо предназначение като компресори, мотокари и строителна техника, така и на специализирано оборудване. Фирмите имат възможност да произведат краен продукт, което означава, че добавената стойност остава в България.

Както казах, за нас клиентът е водещ, ето защо всички наши бизнес направления са еднакво значими и ми е трудно да определя ключови пазари. Към днешна дата има повишено търсене на CNC металоорежещи машини и измервателна техника, затова ще се фокусираме върху продажбите, доставките и сервиза на стругове и фрези на Doosan Machine Tools и измервателна техника на Mitutoyo.

- Кое ще бъде голямото предизвикателство през "Евромаркет" в близките години?

- Предизвикателството през нас ще бъде въвеждането и внедряването към ERP на нов софтуер за управление на складове (warehouse management system), както и на нов CRM могоул, които ще ни позволят да подобрим качеството и скоростта на обслужване на нашите клиенти. ■

СЛЕДВАЩИТЕ 25 ГОДИНИ

Новите технологии са вече тук



Intelligent Machine Control - интелигентната система за управление в строителния сектор

Представяте си, че трябва да направите път - първо трябва да направите проект, после да погледнете терена, да направите изкопи, после насипи, да натрупате фракции, да оформите правилен наклон, ако е необходимо... Нуждаете се от проектанти, геодезисти, оператори на машини и всички други служители на строежа на един инфраструктурен обект, което означава силна организация и разходи за човешки ресурс. А сега си представяте, че може да направите значителни икономии. Едно от решенията е Intelligent Machine Control на един от световните лидери в производството на строителна техника - Komatsu, чийто изключителен представител за България е "Евромаркет".

Intelligent Machine Control е интелигентна система за управление, интегрирана в машините на

Komatsu, благодарение на която машината (например багер или булдозер) работи по зададени координати по предварително създаден проект. Данните се предават на машината чрез мобилна станция, машината ги обработва и работи по зададените координати за дълбочина на изкопа, генивелация, наклон, скорост и т.н. Технологията спестява ресурси и време за обработка на терена, тъй като не допуска грешки при създаването на изкопи, при задаването на наклоните и в голяма степен ограничава въздействието на човешкия фактор. В резултат качеството и точността на работа се повишава, а строителната фирма прави значителни икономии от време и средства.

Ultima - нова революционна серия безмаслени компресори

Компресорите са продукт, който се използва в почти всяко производство. Ето защо иновациите в тази област са не

малко интересни от тези в строителния сектор. Наскоро лидерът в тази област Gardner Denver, чийто официален партньор е "Евромаркет Компресорс" АД, представи нова серия винтови безмаслени компресори с водно охлаждане - Ultima. Те притежават революционна технология за загряване, наречена U-Drive, благодарение на която се гарантират до 12% по-ниски разходи на енергия и се използва с 45% по-малко енергия при празен ход. Казано на инженерен език, U-Drive елиминира необходимостта от предавателна кутия и единичен мотор и ги заменя с два U-Drive електродвигателя с постоянни магнити, загрявани от отделни инвертори. Казано по-просто, всяка винтова двойка, т.е. компресиращият елемент в машината, се загрява директно и независимо една от друга чрез собствен мотор. Благодарение на това новите

електродвигатели Ultima гостигат до 22 000 грт и гарантират енергийна ефективност, по-висока от стандарт IE4. Най-забележителна обаче е тяхната облачно базирана смарт система за управление iConn, която предоставя подробна информация за машинните параметри, дълбочинни анализи за експлоатацията до момента, анализи в реално време, прогнозни и когнитивни анализи за работата на компресорните инсталации. Всички данни може да се наблюдават през персонален компютър или мобилно устройство.

Иновации и в измервателната техника

"Евромаркет" предлага иновации и в областта на интеграцията на процесите по контрол на качеството в производствените линии на предприятията. Пример за такава иновация е трикоординатната измервателна машина MACH Ко-Га-Ме на японския производител Mitutoyo - изключително компактна, с висока скорост и точност на работа. Нейната революционна технология дава възможност за измерване на малки детайли директно върху поточната линия и може да намери приложение в инструменталното производство, производството на лагери и обработката на медицински и зъбни импланти. Целта е да се достигне 0% брак и да се спестят значителни разходи за материали, енергия, труд и амортизация. Машина MACH Ко-га-ме за първи път бе представена в България в рамките на специализираното изложение InnoTech&MachTech през 2017 г.

Panasonic, но робот. Робот, но Panasonic

Казват, че всеки човек поне веднъж в живота си е гържал предмет, в който има детайл, създаден от Panasonic - световноизвестния производител на битова техника и електронни изде-

лия. Не всеки обаче знае, че Panasonic също така произвежда и едни от най-предпочитаните заваръчни роботи в света, които намират приложение в машиностроенето, автомобилостроенето и редица други сфери на индустрията. Технологията е изключително подходяща за страни с географски проблеми като България, където професията заварчик е все по-рядко срещана. Освен това заваръчните роботи гарантират изключителна точност, скорост и качество при масово производство, което е невъзможно да се постигне от човешка ръка. Очаква се този тип технология да претърпи огромно развитие в бъдеще. Последните иновации, въведени от Panasonic, са две нови серии заваръчни роботи - по-малкият модел TS, много по-бърз и компактен в сравнение с предходни модели, както и 3-метров робот, предназначен за тежко индустриално натоварване. Panasonic представи също изцяло нов процес за роботизирано лазерно и МИГ/МАГ заваряване. Това се случва в рамките на изложението Schweissen & Schneiden, което се провежда между 25 и 29 септември в Германия.

Автоматизация в сферата на CNC металообработващите машини

С налагането на концепцията Industry 4.0 - глобалния тренд за развитие на индустрията за преход от конвенционално производство към смарт производство - потребителите изискват по-високи нива на автоматизация в своите производства. В отговор производителите на металообработващи машини предлагат нови и нови софтуери, за да отговорят на търсенето на пазара. Сред тях е Microstep, водещ производител на CNC машини. Един от софтуерите, които компанията предлага, е приложението MPM (MicroStep Production Management), което е интеграционна платформа за различните отдели

на предприятието - съхранение на материали, поръчки, отгел за създаване на планове за рязане и отгел на CNC операторите на машини, позволяващи автоматизирането на информационния поток между тях. Така системата може да предложи план за рязане, да избере вид и количество материал, да даде информация за местоположението на конкретния материал в склада, да избере автоматично параметрите на обработката, а при наличие на връзка със системите за зареждане и отвеждане на детайли MPM може сама да зареди и позиционира материала.

Концепциите за бъдещето в областта на складовата техника

Един от най-силните партньори на "Евромаркет" - Toyota Material Handling - също предлага редица иновации в своята област - подземно-транспортната техника. Пример е системата SAS, интегрирана във всички мотокари и електрокари на марката. Основната функция на SAS е да контролира стабилността - при завои, за да не се преобърне машината, при претоварване, за да се предотврати падането на товара и съответно неговото повреждане. Друга интересна иновация от Toyota е I_Site - софтуер за мониторинг и подобрене на логистичните операции с цел регулиране на разходите и увеличаване на производителността. Тази система може да се интегрира във всички машини на Toyota, включително и на употребявани. С нея се повишава качеството на логистичните операции, гарантира се безопасността, енергийната ефективност и се прави анализ на необходимостта от сервизно обслужване. Данните от системата съдържат подробна инженерингова, финансова и административна информация и може да се следят през мобилни устройства, което позволява ежедневен контрол на дейността в склада. ■