

## Да уловиш момента

"Сонико" и "Кодкий технолоджис" се възползват успешно от ОП "Конкурентоспособност", за да развият бизнеса си със заключващи системи

От Ангелина Добрева

10 септември 2014



Ангелина Добрева, управител на Адекум проекти за развитие

Автор: Капитал

"Това, че произвеждаме със съвсем ново качество и при съвършено различен капацитет, беше търсен и очакван ефект, но без тези ма

Крум Нанев е движещата сила зад "Сонико" и "Кодкий технолоджис" – основни играчи на пазара на заключващи системи в България, а вече и в Македония. Бизнесът е основан от бащата на Крум през 1990 г. с едно ключарско ателие в центъра на Пловдив, после още едно, после наемане на завод, а след това и

изграждане на собствен завод в Стара Загора. Днес Наневи дават работа на повече от 230 души, а Крум Нанев е собственик и управител на компаниите.

## **Първият проект**

Срещнах се с Крум през лятото на 2008 г., за да му разкажа, че съществува европейска програма на министерството на икономиката, по която български производители могат да получат безвъзмездно финансиране за оборудване. Като човек постигнал всичко сам, не повярва безрезервно, че шансът българска фирма да получи до 1 млн. лв. пари подарък е особено реалистичен. Но, следвайки философията, която всъщност го е довела до днешния мащаб на бизнеса, реши да опита. Още по телефона, преди да се срещнем, ми каза: "Намерихте ме в правилния момент. Трябва да се преоборудваме тотално и да минем на друго ниво. Нямам друг шанс за бъдещето, ако не посмея да се равнявам със западните производители."

Подготвихме проект за "Сонико" на стойност над 1.4 млн. лв. за инвестиция в стругови автомати, фрезови център, машини за пресоване, огъване и рязане на метала. Искахме безвъзмездна помощ от оперативна програма "Конкурентоспособност" от малко над 850 хил. лв. Внесохме проекта в първите дни на януари 2009 г. и четири месеца по-късно той беше одобрен.

Икономическата криза вече се усещаше с пълна сила. Продажбите на секторите, свързани със строителството, се сриваха за седмици. Крум знаеше, че поема риска да вземе всичките 1.4 млн. лв. и да ги инвестира в оборудване за производство на фона на панически свиващи се пазари. Зад гърба му имаше само договор с държавата, обещаващ да възстанови 60% от цената на машините. Не се уплаши. Или не си позволи страхът да надделее. Изтегли кредит и тръгна напред.

## **Ефектите**

Реално това беше първата сериозна грантова схема за частни фирми с европейски структурни фондове. За всички - фирмите, държавата, консултантите – пътят беше нов. Бързо стана ясно, че правилата за изпълнение на проекта ще лишат фирмата напълно от свобода в инвестиционния процес – от промяна в параметрите на оборудването, от замяна на една машина с друга. Освен това правилата бяха толкова тромави и детайлни, че дори самата администрация се чудеше как да ги прилага. Но имаше няколко души в Агенцията за насърчаване на малките и средните предприятия, които не отказаха никога среща, бяха съпричастни и почти винаги намираха решение. Хубавото е, че сега хора като тях в администрацията на фондовете за бизнеса са в пъти повече.

От програмата "Конкурентоспособност" Крум получи по сметката на "Сонико" 60% от цената на оборудването седем месеца след като проектът приключи. В

онези времена да стигнеш дотук беше голямо изпитание за търпението и силите: правила, които определят почти всяка свободна стъпка в инвестицията като грешка, високи лихви при много тежка ситуация, дълго чакане на гранта.

Безвъзмездната помощ позволи на "Сонико" да закупи мерцедеса в металообработващото оборудване. В момента фирмата произвежда и изнася брави, дръжки, ключалки и сложни строителни конструкции по поръчка на ниво, което по нищо не отстъпва на висококачествената западноевропейска продукция.

## **Влиянието**

"Кодкий", другата фирма в структурата, вече произвеждаше цифрово кодирани заключващи механизми от висок клас на базата на швейцарски лиценз. По този лиценз в Европа произвеждат само две компании - световният лидер "Асса Аблой" и българската "Кодкий технолоджис". Фирмата вече имаше договори за изграждане на големи мастър кий системи при заключването на електромерните табла на всички електроразпределителни дружества в България – EVN, CEZ, EON, както и EVN – Македония. В най-тежката кризисна година "Кодкий" си беше осигурила договори за милиони ключалки на ацикличния пазар на електричество. Трябваше сериозно оборудване за производството им и за експорт на Балканите.

Инвестицията по първия проект, този на "Сонико", не беше още завършила, когато през 2010 г. се отвори нова грантова схема. Крум реши да кандидатства и с "Кодкий". С голямо преимущество бяха фирмите, които могат да докажат, че са реализирали голям реален износ. За една година делът на износа на "Кодкий" беше нараснал 11 пъти – от 3% от продажбите през 2008 г. на 46% през 2009 г. "Кодкий" закупи оборудване за леене, рязане, обработка и нанасяне на покрития върху алуминий. То е отдавна инсталирано и работещо, а грантът от 500 хил. лв. беше платен доста по-бързо от този на "Сонико".

С втория проект Крум затвори цикъла на модернизация на основните операции в структурата "Сонико – Кодкий".

## **Иновациите**

От години Крум разучава чуждестранни разработки на заключване. После измисля и чертае собствени разработки. В началото на бизнеса стремежът му е бил да създаде аналози на много по-достъпна цена. Интелектуалната собственост върху десет от тях е вече защитена. Днес новите разработки в заключването се генерират от група конструктори. Посоката са хибридите: електрониката се вгражда в механична заключваща система. През 2013 г. "Сонико" и "Кодкий" спечелиха грантове с двете иновации, в които Стойчо Тасков - главният специалист по електроника, вярва най-много. Проектите са малки – за машини, на които се извършват специфични операции, изискващи

много висока точност при изработката на механично-електронните ключалки.

Вниманието на Крум вече е насочено в различна насока - антибактериален обков. Казва, че ако металните повърхности в болници и обществени сгради имат такъв обков, инфекциите и средствата за справяне с тях ще намалеят в пъти. Следващият проект с европейско финансиране ще бъде внедряване на технологията, с която се обработва например една дръжка на врата, така че когато я докоснеш, микроорганизмите умират.

Така или иначе, Крум щеше да купи оборудването, което да го изведе на друго технологично ниво. Но това щеше да стане в пъти по-бавно, за време, което нито чуждият, нито българският пазар може да ти позволи. Преди 7 години Крум не си представяше, че еврофондовете ще го подкрепят през целия път на модернизация. Днес той намира тази подкрепа за толкова естествена, че попитан за резултата от проектите, казва: "Това, че произвеждаме със съвсем ново качество и при съвършено различен капацитет, беше търсен и очакван ефект, но без тези машини сега не бихме привлекли нито един млад и кадърен човек."

*Рубриката се подготвя със съдействието на Българската асоциация на консултантите по европейски програми*



© 2001 – 2014 Икономедиа АД съгласно Общи условия за ползване. Уеб разработка на Икономедиа. Някои снимки © 2014 Associated Press и Reuters. Всички права запазени.