



БКДМП

Браншова камара на дървообработващата
и мебелната промишленост

Слави Славов: Фабриката ни е изцяло дигитализирана, малко предприятия в Югоизточна Европа могат да се похвалят с умни мебелни производства

Ергодизайн може да бъде успешен пример за умна фабрика, която е модернизирана и дигитализирана. Вече 25 години Слави Славов ръководи компанията, която предлага качествени мебели на българския пазар. Днес до него редом застава и дъщеря му Симона, която е второ поколение в семейния бизнес

Вижте интервюто на двамата, които в тандем успяват да развият успешно компания, която е сред пионерите в мебелния бранш в България и Европа, защото инвестират в софтуер и високи технологии, за да постигат автоматизиране на производствения процес.

БКДМП е организация с над 30 г. история, кога за пръв път се запознахте и станяхте член в Камарата?

През 2006 г. се записах за членство в Камарата по покана на мои колеги. Станах част и от Управителния съвет. За това време направихме много промени. Станахме доста активни като организация. Една от най-важните ни цели по това време беше да раздвижим изложението за мебели, което организираме заедно с Интер Експо Център. Управителен съвет поехме ангажимент да участваме с големи и представителни щандове, за да дадем пример на останалите.

Какво се случи за този период от време на развитие?

Един от най-големите плюсове, които Камарата постигна е, че браншът се опозна през този немалък период. Вярвам в максимата: „По-добре лоялни конкуренти, отколкото нелоялни клиенти“. Смятам, че повечето от нас вече се възприемат като приятели, които могат да обменят опит и да си помагат.

Кои са ключови за бранша моменти, на които сте свидетел и няма да забравите?

Може би най-много у мен се е запечатала кризисната 2009 г. Помня, че за периода 2003-2004 г. всички мебелни фабрики започнаха да се развиват по-бурно. Тогава не бяхме толкова модернизирани и оптимизирани. Когато дойде кризата през 2009 г., при нас например работеха 138 души. Предприехме действия по оптимизация и съкращение на персонал едва в средата на годината, защото условията бяха наистина изключително тежки. Банките вдигнаха много лихвите, пазарът на мебели се сви. Повечето мебелни фирми бяхме теглили кредити за разрастване на машинния парк и обновяване на сгради. Изведнъж всичко рязко тръгна надолу и изпитахме последствията на кризата. Кризите обаче са учител и сега сме много по-подготвени.

Разкажете малко повече за своя път и кариера в бранша, как започна всичко?

Стартирах случайно в бранша в далечната 1996 г. В Русе имаше 2 завода, които произвеждаха тръбна мебел – най-вече масички. Започнахме да произвеждаме подобни и да ги продаваме в Румъния и Сърбия. Тогава точно се случи хиперинфлацията, сделките се правеха във валута, защото левът се обезценяваше бързо. Когато нещата се поуспокоиха, започнахме да правим обзавеждане за магазини, пак тип тръбна мебел. Понеже ни трябваха рафтове от ПДЧ, но нямаше кой да ни ги произведе, си купихме първите машини и всичко започна оттам. А ето че

1303 София, бул. Тодор Александров 73, ет. 6, офис 5

Тел: +359 2 963 42 99

E-mail: v.kostova@timberchamber.com; www.timberchamber.com



БКДМП

Браншова камара на дървообработващата
и мебелната промишленост

сега сме дигитализирахме и говорим за Индустрия 4.0. Учехме се на принципа проба-грешка и се развивахме в движение.

Имате ли служители с дълъг стаж, които са ви останали лоялни през годините? Как постигнахте тези отношения с екипа във време, когато хората сменят непрестанно месторабота и се заговори за дигитални номади?

При нас работят около 15 души с над 15 г. стаж. Счетоводителката например е от 1997 г. в компанията. Опитваме се да сме лоялни един към друг, да споделяме всичко с екипа. Да поемаме заедно отговорности и да ги изпълняваме. Така смятам, че им печелим доверието и служителите стават един отбор с нас.

Браншът в последните години не е атрактивен за младите хора. На какво се дължи това и как може да се преодолее този проблем?

Ще дам пример – при нас в производството на корпусна мебел е малко по-интересно за младите хора. Можем да ги мотивираме по-лесно, имаме тъч скрийн монитори и модерни машини. Но за сравнение при тапицираните мебели е нужен ръчен труд и там е по-сложно да успеем да включим активно младите. Понякога се налага и да преодолеем различията между по-възрастните и по-младите – защото има случаи едните да не допускат другите. Трябва да ги научим да предават опита и да не ги приемат за конкуренция. За да успееш във всеки бранш, е нужна и вътрешна мотивация – да си упорит, да преследваш целите си. Което днес се забелязва все по-рядко. Имаме примери на наскоро завършили ученици, които започват работа при нас, но в някакъв момент губят ентузиазъм и не поемат никакви инициативи.

Как се подготвят кадри за мебелното производство и кога трябва да започне това?

Ще дам пример - бяхме взели 6 ученици от Професионалната гимназия в Русе на стаж при нас. Установихме, че един от техните преподаватели ги мотивира изключително много. Голяма част от тях се записват да учат в гимназията, защото се влиза лесно и нямат представа какво иска да правят след завършването. Първата стъпка е учителите да са ангажирани, да водят младежите по предприятия, да им показват софтуерни програми и така ги запалват за професията. Освен това е важно директорите на тези професионални училища да са активни, да работят с бизнеса. Защото ми се е случвало да им предлагам машини, които да използват за практика в училища и те да ми отказват, защото просто не им се занимава.

Бизнесът също трябва да инвестира много сериозно в дуалното обучение, за да мотивира младите хора да започнат кариера при нас. Важно е да отбележа, че за малките фирми като нашата е наистина трудно, защото често нямаме необходимия ресурс от хора, които да обучават тези деца.

Какви са най-големите трудности, с които БКДМП, а и индустрията трябва да се справи в спешен порядък?

Проблемът с дървесината пречи на всички фирми в бранша. Всички се опасяваме, че заради високите цени на суровината у нас в един момент ще станем неконкурентноспособни на пазара. Важно е да увлечем и млади хора, които да участват активно както в бизнеса, така и в живота на Камарата.

Кои са постиженията, с които можем да се гордеем в дървообработващата и мебелна индустрия?

Смятам, че браншът започва активно да внедрява високи технологии и да се цифровизира. Мога да дам пример с нашата фирма и да кажа, че това което успяхме да постигнем -

1303 София, бул. Тодор Александров 73, ет. 6, офис 5

Тел: +359 2 963 42 99

E-mail: v.kostova@timberchamber.com; www.timberchamber.com



БКДМП

Браншова камара на дървообработващата
и мебелната промишленост

фабриката е изцяло модернизирана и дигитализирана, малко предприятия в сектора в Югоизточна Европа могат да се похвалят с това. Отне ни 5 години, но усилията си струваха. Разбира се, че имаше съпротива, но постепенно нещата се случиха. Говоря непрекъснато със служителите, че не бива да мислят твърде схематично, а трябва малко да излязат от коловоза. Да следим тенденциите и да се развиваме – това е пътят на целият бранш.

Симона Славова: Избрах мебелното производство пред сцената и не съжалявам

Симона Славова е второ поколение в бизнеса, днес заема позицията „Мениджър отдел продажби и маркетинг“ и не само. Първите си стъпки в мебелната фабрика започва още от малка, когато решава, че това е нейното поприще.

Как започна вашият път в професията и в бизнеса?

От малка се разхождах и прекарвах дълго време във фабриката. Често бях в производствения цех, защото ми беше интересно. Може би затова чувствам фабриката като втори дом.

Браншовете дървообработване и мебелна промишленост са традиционни за България, но напоследък не са популярни сред младите хора. Вие защо избрахте да се развивате точно в тази индустрия?

Повечето хора си мислят, че при нас няма автоматизация. Смятат, че производството все още е в гаражи, а работата е мръсна, тежка и че липсват модерни машини. Другият проблем е, че повече хора бягат от производството. Искат да се занимават с компютри и високи технологии. При мен например изборът да продължа в мебелната фабрика дойде естествено, защото бях там още от малка.

Имаха ли влияние върху избора Ви вашите родители?

В 11 клас бях изправена пред дилемата да продължа да се занимавам с актьорско майсторство, защото имах заложби. Вторият вариант беше да поема път в мебелния бранш. Избрах второто, защото видях повече перспектива, а и ми беше повече на сърце. Моите родители обаче не се намесиха, напротив, казаха ми, че ще ме подкрепят във всичко, което избира. Не са се и опитвали да ми влияят. Не съжалявам за избора си.

Какви са първите спомени от досега с бизнеса и производството, на колко години бяхте когато стъпихте за първи път във фабрика?

Баба ми работеше в склада на фабриката, а аз се въртях още от 4-годишна около нея. Тя ми показваше и ме учеше на много неща, дори ми даваше малки задачи като броене на обков например.

След като пораснах малко, беше задължително да работя всяко лято, трудовата дисциплина в нашето семейство винаги е била на преден план. Всяко лято се трудох в различен отдел, като целта беше да се запозная с различните звена. И така днес работя реално в почти всички отдели, но вече едновременно.

Трудно ли е да си втора генерация в бизнеса и какви са предизвикателствата?

Фактът, че съм жена се приема трудно. Хората в производството някак не те вземат на сериозно. Трябва време да се докажеш, че си мъжко момиче. Освен това не е лесно и да си втора генерация в успешен бизнес като нашия. Родителите преди теб са създали нещо наистина работещо и от теб се очаква да наградис, да постигнеш повече. Не можеш да правиш много

1303 София, бул. Тодор Александров 73, ет. 6, офис 5

Тел: +359 2 963 42 99

E-mail: v.kostova@timberchamber.com; www.timberchamber.com



БКДМП

Браншова камара на дървообработващата
и мебелната промишленост

грешки, защото ще разочароваш хората около теб. Поне аз така възприемам нещата и се старая да оправдая доверието на всички и да вървя напред.

Какви уроци научихте от родителите си, които няма да забравите и спазвате?

Всеки ден уча нещо ново от тях. Основното е, че ме възпитаха на труд, дисциплина и аналитично мислене. Да бъда амбициозна и да не се предавам лесно пред трудностите, защото иначе не можеш да оцелееш в бизнеса. Винаги са ме учили да не забравям откъде съм тръгнала, независимо от това докъде ще стигна.

Имаше ли неща в управлението на бизнеса, които се опитахте да промените?

Разбира се, съществуват доста неща, които искам да променя. С родителите ми обсъждаме много въпроси и те приемат и изслушват моето мнение. Винаги се събираме и си говорим с баща ми и чичо ми (неговият брат), които са съдружници. Наясно съм, че аз ще продължа тяхния бизнес и се чувствам отговорна да участвам в процесите отсега.

Защо младите хора избягват да работят в сектора и защо им се струва непривлекателен за развитие? Как трябва да се промени това според вас?

Трябва да се подобри работната обстановка. Все пак говорим за производство, няма как да е стерилно и като в офис, но е хубаво общо като бранш да мислим върху това как да осъвременим и облагородим средата. Трябва да организираме повече дейности и тимбилдинги с екипите. Да ги мотивираме и сплотяваме като колективи. Освен това да се мисли върху допълнителните социални придобивки за служителите. Важно е да покажем, че това е бизнес, който е дигитализиран и вече отдавна не се работи в гаражи, а в модерни помещения с високотехнологични машини.

1303 София, бул. Тодор Александров 73, ет. 6, офис 5

Тел: +359 2 963 42 99

E-mail: v.kostova@timberchamber.com; www.timberchamber.com