

Целта ни е да работим с млади хора и да реализираме нови проекти

Разговор с Жанет Попова, управител на АМЕТ ООД

- Г-жо Попова, как създадохте ф. АМЕТ?

За създаването на фирмата ни имаше няколко предпоставки. Първата – високите професионални умения и квалификации, които притеждаме. През 1994 г. професионалното развитие на мен и на моя съпруг Теодор Попов претърпя промяна – той, като аспирант в ТУ София към катедра „Радиотехника“ се преквалифицира и реши да работи в сферата на медицинската техника, където преди това е бил стажант и е разработвал апарат за електрохирургия, а аз – като магистър по индустриален мениджмънт - решихме да се заемем с производството на този апарат. Тъй като нямаше ресурс за това, използвайки наученото по маркетинг и мениджмънт започнахме търсенето на партньор, с когото бихме могли да се кооперираме и да започнем производството на апарати за електрохирургия. Тогава още нямаше интернет, нямаше ги бързите връзки, комуникацията се осъществяваше с писма и факсове, които разпращахме към фирми производители на медицинска техника от Германия. Резултатът дойде бързо - веднага се заитиресуваха от нас от фирма BERTHOLD GmbH Германия. Втората предпоставка – интерес от страна на инвеститор се реализира като управителят на фирмата видя в нас надеждни млади хора и през 1994 г. ни предложи да направим съвместно предприятие с тях. Така стартира нашата фирма, така се осъществи желанието ни да произвеждаме изделия за европейския пазар. Първоначално започнахме с производството на частта свързана с електрониката, а в последствие започнахме да развиваме и цех за механична обработка, за производство на механични детайли, какъвто и до сега имаме. Въпреки че като образование нито аз нито съпругът ми имахме нещо общо с този клон на производството в последствие придобихме опит и дейността се разшири. И така вече с BERTHOLD GmbH имаме дългогодишно партньорство. От 2006 г. сме изцяло българска фирма с всички плюсове и минуси на това. Минус е, че със собственото си име трябва да търсим нови клиенти, вече нямаме конкретен партньор зад гърба си. Плюсът е в това, че можем самостоятелно да решаваме в коя сфера ще се развиваме.

- Защо се разделихте с BERTHOLD GmbH и какви бяха последствията?

Защото компанията реши да инвестира в други направления, изоставяйки хирургията, клон, на който държим. Ние искаме да продължим да произвеждаме апарати за електрохирургия най-малкото за българския пазар, нещо което трябваше сами да финансираме. Успяхме да постигнем споразумение за откупуване на техните дялове през 2006 г., но и до ден днешен



Г-жа инж. Жанет Попова завършва немска гимназия в гр. Хасково и продължава образованието си в ТУ София в престижната тогава специалност „Радиотехника“. След първи курс учи в ТУ Дрезден, Източна Германия тогава ГДР по специалност „Проектиране на интегрални схеми“. Връща се в гр. София през 1989 г. и започва работа в Института по микроелектроника, където се занимава с проектиране на интегрални схеми. Поради настъпилите промени в държавата през есента на 1989 г. става й там е кратък, но все пак точно по специалността. След същите промени големите институти в страната първо съкращават младите специалисти и г-жа Попова използва това време да завърши следдипломна квалификация по специалността „Мениджмънт и маркетинг“ в ТУ София - Немски факултет. През 1993 г. съвместно със съпруга си Теодор Попов създава фирма АМЕТ ООД.

сме техен доставчик на някои компоненти и съвместно с тях намерихме нови клиенти. Днес вече доставяме изделията си на тринадесет немски фирми, в Австрия също имаме клиент, както и в далечна Австралия. Вижда се, че основно работим за немския пазар и производството ни е над 90 % за износ.

- Защо вътрешният пазар е важен за Вас?

Реализацията на вътрешния пазар за нас е не само престижна, но и необходимост, защото получаваме бърза обратна връзка, идваща от нашите клиенти, за изделията, които изнасяме зад граница. Важно е защото нашият пазар може да е много малък, да е по-труден за работа, но това, което реализираме на него, е все пак връзка с голям брой изтъкнати хирурзи, които ни дават бърза обратна връзка. А имаме и такъв случай: клиент закупил апарат от първата серия изделия за електрохирургия, която произведохме още преди да създадем фирма АМАТ през 1989 - 1990 г, това са вече 30 г., му е служил до сега безотказно и за това го заменихме с нов. Дори само и заради такива случаи си струва да работим и за вътрешния пазар. Износът е хубаво нещо - изнасяме за страни като Индонезия, Перу, Бразилия. Интересно е когато чужденците идват да ни посетят на място да си говорим за техниката, да се убедим, че това което правим не отстъпва на световните стандарти, на фирмите с дългогодишни традиции в тази сфера.

- Кой се занимава с новите разработки във Вашата фирма?

Моят съпруг, с когото основахме фирмата. Той продължава да използва дългогодишният си опит в тази сфера съвместно с екип от млади хора, които е подбрал, които също са много компетентни. При нас нещата са комплексни - хардуер плюс софтуер от една страна, а и приложния софтуер, който в последствие се използва за разработване на тестовите програми на изделията, които произвеждаме. Ние сами разработваме тестовите програми, за да можем да гарантираме параметрите, които се изискват от всяко едно изделие било то управление за сауни, апарат за електрохирургия или управление за операционна маса.

- Колко души работят при Вас и каква е кадровата Ви политика?

В момента сме 40 души, това е след пандемията, до миналата година бяхме 50. От тях 17 човека работят в направление електроника, толкова работят в отдел механика, 6 човека в отдел разработки. Хората в производствената сфера работят повече от 10 години при нас. Стремежът ни е при нас да постъпят на работа повече млади хора с желание за развитие, завършили поне средно образование. Така направихме един проект за съвместно обучение с Професионална гимназия "Велизар Пеев" в гр. Своге. Това беше преди три години. Идеята е младите хора от една страна да бъдат обучени да работят в производството на металообработващите машини, а от друга - да са полезни не само за нас, но и за самите тях. Випуск от 14 човека дойде при нас на стаж. Стори ни се, че учениците не проявяват голям интерес към нашето производство, но след като завършиха и станаха пълнолетни трима от тях ни потърсиха и постъпиха на работа, което много ме зарадва.

- Как се отрази пандемията на Вашия бизнес?



LO 20 Лампа за дезинфекция

В началото имаше намаляване на поръчките, най-вече от май 2020 г. до септември. Затова през октомври се принудихме да намалим персонала в сферата на механичната обработка. В направление електроника запазахме целия състав. Отливът от поръчки беше компенсиран от новите изделия, които внедрихме, а именно лампите за дезинфекция. Това даде възможност да запазим по-голямата част от хората. В момента вече работим с пълна заетост на персонала.

- Разкажете ни за изделията, които произвеждате?

Основното ни производство – апаратите за електрохирургия изисква високо квалифициран персонал, необходимо е време за навлизане в спецификата на производството. Количеството от това изделие, което произвеждаме не е чак толкова голямо, че да осигури целогодишна заетост на екипа необходим за неговото производство. Затова трябваше да потърсим допълнителни изделия. Това са устройства за управление на сауни, които започнахме да произвеждаме от 2000 г., отново по наша разработка и проект. Няколко години по-късно разработихме апарат за отстраняване на патогени в човешкото тяло БЕРТ А1. Естественото продължение на този апарат беше апаратът за



отстраняване на кърлежи-решихме да го създадем по-малък, да е по-достъпен и по-удобен за конкретното приложение.

- Имате ли голяма конкуренция за апаратите за електрохирургия, как се справяте с нея?

Конкурират ни няколко фирми от външния пазар, като в годините конкуренцията се увеличава. В началото бяха 4-5 фирми, сега са двойно повече. Принципът на действие на тази апаратура е известен от стотина години, още в началото на миналия век започва да се работи за развитието на този метод. Начинът на изграждане на апаратите от онова време много се различава от начина на изграждане на апаратите днес, но принципът е един. Има доста фирми, които инвестират в това производство, фирми като ERBE Medical Engineering Ltd, която е основният ни конкурент и прави разработки, както върху апаратите, така и върху периферията, която се ползва за тях. Освен немските фирми на нашия пазар са представени и фирми от други държави. В момента Китай също развива свои производства, които стигат до европейския пазар на много конкурентни цени. Въпреки това ние полагаме усилия да сме по различни от останалите, затова продължаваме напред с натрупаните знания и възможности през все пак не малкото 25 години сред клиентите ни.

- Какви са Вашите предимства?

Компактност. Нашето изделие е компактно, предлага интуитивно обслужване и интуитивна работа с апарата. Менюто е максимално опростено за да удовлетвори потребностите на хирурга. Основното предимство на нашето изделие е в начина му на употреба и разбира се в неговата надеждност и качество.

- Как стои ценово Вашето изделие спрямо конкурентните?

И цената има значение, но не е определяща, когато става дума за специализирана апаратура. Например китайски изделия могат да се намерят на по-ниска цена от нашите изделия, а пък на западно европейските фирми цената е по-висока. Така изборът на изделието от една страна зависи от цената, а от друга – все повече от качеството и функционалните характеристики.

- Участвали ли сте по програми за финансиране от еврофондовете?

Участва ли сме в няколко програми за иновации, за внедряване на иновации, за повишаване на конкурентоспособността. Имаме повече от четири реализирани проекта. В началото беше по-лесно, имам предвид до 2016-2017 г. нещата се случваха

по-лесно. След това конкуренцията сред участващите фирми стана много голяма и по тази причина намалихме участието си в програмите. Появиха се фирми, които печелят по всякакъв начин. Критериите за оценка се промениха във времето, например в началото точки се печелеха от фирми, които са износители, ако процент от оборота е реализиран на външния пазар, в последните години това започна да носи нула точки. Мотивът беше, че трябва да се подпомагат фирми, които тепърва ще излизат на външния пазар, а тези които вече са там не печелят точки при подобни класации.

- В кои неправителствени организации членувате и защо?

Членуваме в БАСЕЛ, ББКМ и ГБИТК. Смятам, че по-интересно е членуването в браншовите камари, защото при тях професионалната насоченост е по-голяма и е по-ползено за фирмите. Там се събират съмишленици в сферата на индустрията. ГБИТК ни помагаше повече когато имахме немски партньор, за момента нещата са по-скоро престижни отколкото полезни. За мен браншовите организации най-добре защитават интересите на фирмите. Те ни събират да обменим опит, когато трябва да се преговаря с държавните институции, те най-добре защитават интересите на сектора.

- Какви нови продукти внедрихте напоследък?

Както се вижда те се появяват без голямо планиране, понякога това е продиктувано от обстоятелствата около нас. Миналата година започнахме производството на лампа за дезинфекция. Сега вече имаме три модификации. Разработваме и внедряваме нови продукти, тъй като това е развитието, не можем да стоим на едно място. Дори да вземем сферата на устройствата за управление на сауни, която също има своето развитие.



LO-S360 Система за пречистване на въздуха

Съвременните технологии като тъч дисплеи и тъч управления навлизат навсякъде и клиентите имат желание за още по-модерно изграждане и на тези управления. Този продукт не е много популярен защото у нас изграждането на сауна кабинни не е така масово, както в Западна Европа. У нас по-голямата част от хората предпочитат да използват СПА центрове, вместо да си изградят сауна в къщи. Фирмите, които купуват от нас управления за сауни изграждат такива, които са приложими, както за СПА центрове, така и за всяко семейство. Интересът от Средна и Западна Европа е по-голям и то е във връзка не само с изграждането на нови сауна кабинни, а и с подмяна на оборудването на съществуващите. Има практика на известен период от време да се сменя управлението или печката на кабината за да бъде в крак с времето.

- Как виждате бъдещето?

Ние произвеждаме изделия, които освен нас никой в България не произвежда. Това ни мотивира да продължаваме да ги развиваме. В тази връзка се стремим да подмладим състава ни, за да можем да имаме повече възможности за реализиране на нови проекти. Целта ни е да работим с млади хора, които имат желание за развитие в нашата сфера.

AMET OOD

България, София 1331, бул. "Европа" №177

тел: 02/925 13 65

факс: 02/925 13 65 / 116

e-mail: office@amet-bg.com, www.amet-bg.com