

Винаги може повече

Разговор с г-н Дамян Динков - Мениджър на веригата за доставки във ф. Тихерт

- Г-н Динков, представете ни накратко Вашата фирма. Какво е специфичното във Вашата дейност?

В ТИХЕРТ ЕАД сме се специализирали в производството на прецизни CNC стругови и CNC стругово-фрезови детайли. Предлагаме индивидуален подход, с който гарантираме, че всеки компонент отговаря на спецификацията на нашите клиенти. Ангажиментът ни към качеството и иновациите ни прави надежден партньор в различни индустрии. Основен фокус и наша постоянна цел и мисия е да удовлетворяваме потребностите на нашите клиенти и партньори, като предоставяме висококачествени продукти и персонализирани решения. Стремим се към съвършенство във всеки детайл, гарантирайки, че произведените от нас детайли ще удовлетворят очакванията и ще бъдат сериозна предпоставка за дълготрайно партньорство.



Дамян Динков е роден в гр. Шумен на 03.06.1979 г, завършил е езиковата гимназия "Н. Вапцаров" с английски и немски език в родния си град, след което защитава бакалавърска и магистърска степен по Макроекономика в в СУ „Св. Кл.Охридски“. През по-голяма част от кариерата си е бил на различни позиции в сферата на веригата за доставки – снабдяване, планиране и логистика, като е ръководил всеки един от тези процеси. Близко 10 години е бил част от екипа на Карлсберг България, а преди да започне работа в Тихерт като Мениджър на веригата за доставки, работи известно време на ръководни позиции в подразделенията в Шумен на Теси, ПС Електрик и Креон. Има две години стаж като хоноруван асистент по Международен маркетинг в ШУ "Константин Преславски". Женен с две деца.

впечатления са, че все още се чувстваше влиянието от КОВИД ситуацията преди няколко години и от думи на колеги от различни страни, постоянни посетители на Панаира, разбрях, че в годините преди 2019-та броят на посетителите е бил още по-голям.

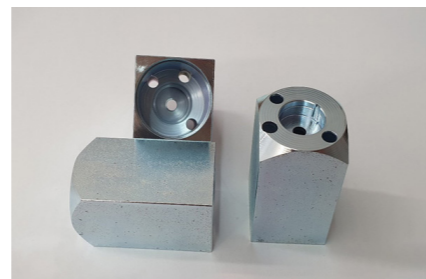
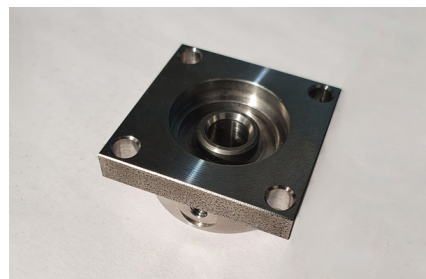
Проблемите в икономическо отношение и показателите, характерни за рецесия в Германия, също са фактор, вклиняещ върху посещаемостта. Въпреки всичко, „пробуждането“ на най-голямата икономика

- Какви технологии използвате при изработката на Вашите изделия?

Разполагаме със CNC стругове Index, което предопределя и основните технологични възможности на Тихерт, а при възникване на нужда от допълнителни обработки, разчитаме на „помощ от приятел“ в лицето на колегите от РМЦ към базовата компания в нашата група – ХЕРТИ АД, които имат отлично оборудван технологичен парк и са изключителни професионалисти с много знания и опит.

- От кога участвате на Международния панаир за части, компоненти, модули и технологии Z, който се провежда съвместно с изложението за машиностроене, производствени и автоматизационни технологии Intec в гр. Лайпциг?

През 2025-та за първи път взехме участие в това изложение, като впечатленията ни са вариативни и многоаспектни. От една страна мащабът на събитието е много сериозен - в двата форума участваха над 1000 изложителя, основно от Европа и Азия, а в рамките на активните дни на изложенията общия брой посетители е бил близо 20 000 души. В същото време моите



в Европа се усещаше още тогава, а половин година по-късно данните говорят ясно в тази посока и съм категоричен, че през следващите години смисълът от участието в подобни изложения за българските фирми би бил още по-сериозен!

- По време на изложението колко нови клиенти успявате да привлечете?

Въпреки, че както вече споменах, човекопотокът в сравнение с предишни издания на Изложението беше по-малък, бяха осъществени над 20 сериозни контакта, като някои от тях вече се превърнаха в реални бизнес партньорства, други доведоха до осъществяване на контакт с трета страна, с която започнахме активна комуникация за реализиране на различни проекти. Имаше и такива, с които се получи разминаване между първоначалните впечатления и очаквания, но пък след което изяснихме реалните позиции и нужди на страните. Лично аз съм съдействал на 4 или 5 колеги, с които осъществих контакт в Лайпциг, да достигнат до други български партньори, които в много по-голяма степен можеха да бъдат полезни на търсещите доставчици представители на различни международни и западноевропейски фирми.

- Каква част от продукцията Ви е предназначена за износ и каква за българския пазар?

- До 2023-та реализацията на произвежданите от нас детайли беше разпределена на две сравнително равни части за българския и западноевропейския пазар. Но тъй като основната част от чуждестранните ни клиенти тогава бяха немски фирми, влошаването на икономическата ситуация в Германия доведе до спад в броя на поръчваните към нас компоненти, което всъщност беше и една от основните причините за решението ни да участваме на Лайпцигския Панаир. Участието ни премина в търсене на нови възможности и търсене на начини за възвръщане на позагубените обеми, реализирани преди това на немския пазар. Към момента мога да обобща, че около 3/4 от продукцията ни е насочена към български фирми, макар в последните месеци да се забелязва раздвижване на западноевропейските пазари и получаване на все повече експортни поръчки!

- Мислили ли сте да разширите присъствието си на вътрешния пазар?

Ние винаги се стремим да стабилизираме позициите си в търговско и производствено отношение, фокусирайки се върху безупречно качество, винаги доволни клиенти и търсене на нови пазари на база производствения капацитет на фирмата. Нашето мнение е, че ако преди износът беше задължителен компонент в развитието на една фирма, то през послените години тази максима започна да се променя, основно поради новите възможности, които се откриват с навлизането на все повече чужди фирми в България. В същото време



всяко подобрене е свързано с непрекъснато търсене, желание и опити за развитие от всякакво естество. Изхождайки от факта, че българският пазар далеч не е неограничен, търсенето на чуждестранни партньори и пазари е задължителна предпоставка за увеличаване възможностите за развитие на всяка фирма, без значение дали тя е българска или с чуждестранни собственици!

- Как виждате бъдещото на кампанията Ви?

Нашият сектор предлага много възможности от всякакво естество. Потенциал за развитие има, но точно тук трябва да се намери точната разделителна линия между реалната възможна работна натовареност на фирмата и теоретичните опции при възникване на определени обстоятелства. Пресечната точка между капацитет – кадрови, ресурсен и целеви, между пазарно търсене и реализация и искан и желан краен резултат е от изключително значение да бъде достигнат оптимален резултат. Защото ако това не се случи, развитието на фирмата може да поеме в нежелана спирала, което да води към многобройни пробелми и загуба на доверие и партньори. Или с три думи, ще използвам една фраза, до която често прибягвам, когато ми зададат въпроса „Как си?“. За мен мотивацията е винаги на първо място, а отговорът ми е моят „превод“ на израза „The sky is the limit“ - „Винаги може повече/да е по-добре!“

За повече информация:
<https://tihert.bg>