

# Дяволът е в детайла

Разговор с инж. Цветомир Мезинов, собственик и управител на фирма Томе АД

**- Г-н Мезинов, моля представете ни накратко Вашата фирма.**

Представители сме на 15 водещи европейски фирми. Основно немски, италиански и швейцарски. В нашата дейност има три основни направления.

Първото направление е комплексна окомплектовка за шприцформи, пресформи и щанци, т.е. от „А“ до „Я“ за инструменталното производство. Като се започне от плочи, Р-плочи, К-плочи, готови пакети, сепараторно водене, втулки, колонки, изхвъргачи, охлаждане и нагряване на шприц и прес формите. Предлагаме специални винтови пружини с правоъгълно сечение по ISO стандарт, които са характерни най-вече за производството на щанци. Също така горещо - канални системи, които служат за прецизно шприцване на пластмасови детайли, т.е. шприцване през една точка (през дюза) без характерните в миналото леяци и съпътстващото след това механично отстраняване. Работим с фирмата BOTZIAN & KIRCH - немска фирма с комплексно портфолио за полиране на форми. Тя предлага богата гама консумативи и съоръжения като диамантени пасти за полиране, фиброкерамични белгии, микро мотори за въртеливо движение, ултразвукови ръкохватки, машинки за възвратно постъпателно движение и всичко, което е свързано с полирането на форми, било то като мат полир или като гланц полир.

С фирмите, които представяваме в сферата на инструменталното производство, реализираме комплексна програма за създаването на шприцформи, пресформи и щанци.

Второто направление на нашата дейност е окомплектовка за металообработващи CNC машини (стругове и обработващи центри). Ние предлагаме всички инструменти и приспособления, които стоят между шпиндела и масата на машината. За всеки един обработващ център ние доставяме пълно оборудване - държачи от страната на шпиндела тип ISO 40 -50, HSK, VDI и други специални стандарти, цанги, патронници, резбонарезни глави, твърдосплавни свредла и фрези .

В областта на прецизното разстъргване на отвори предлагаме богата гама от инструменти , производство на световно известната италианската фирма D'Andrea .

От страната на масата също работим с няколко водещи фирми.

В продължение на над 25 г. работим с компанията AMF-Andreas Maier Fellbach GmbH от Германия, която предлага пълно портфолио от приспособления и механизми за закрепване на детайли било то по механичен, хидравличен или вакуумен начин или чрез така нареченото бързо затягане (бързи стяги ). Това е водеща немска фирма с над 120 г. опит. На практика доставяме цялата гама от системи за закрепване



*Инж. Цветомир Мезинов е роден през 1962 година в гр. Севлиево. До втори клас учи в родния си град, след което с родителите си се премества да живее в гр. Габрово, където завършва основно образование. Средно образование завършва в Техникум по електротехника и електроника "Михайло Василевич Ломоносов" - град Горна Оряховица, специалност „Радио и телевизия“.*

*След отбиване на военната си служба, продължава образованието си във ВМЕИ - Габрово. Дипломира се през 1988 година като инженер по електроника, специалност „Промислена и силова електроника“. Докато следва, още в четвърти курс, започва да работи към швейцарската фирма AGIE като сервизен специалист и има щастието през 1987 година да замине на първото си двуседмично обучение в Швейцария.*

*Завършва висшето си образование през 1988 година. Продължава да работи за швейцарската фирма до 1991 година през ВТО Машиноекспорт. От 91-ва до 96 работи с директен договор към фирма Галика. Междувременно започва и частен бизнес, който не е в конфликт на интереси с тогавашната му работа.*

*Започва да внася швейцарски пили на фирмата Vallorbe SA, като част от оборудването за часовникари и златари. Във връзка със сервизната дейност на фирма AGIE пътува често до Румъния, Чехия, Унгария. Това продължава до 1996 година когато се установява трайно в България и напуска швейцарската фирма, фокусира се върху бъдещото развитие на частната си фирма Томе. Започва да контактува с немски и италиански фирми и стъпка по стъпка изгражда своя бизнес модел, който осъществява и до днес. Той е фокусиран върху доставката и продажба на инструменти, приспособления, окомплектовка и машини, свързани с металообработването.*

на детайли по всички възможни начини. Повече от 15 години работим с италианската фирма GERARDI, която е водеща в областта на механичното закрепване. Тя е производител на прецизни машинни менгемета за 3 и 5 осна механична обработка, системи за палетизиране .

Повече от 20 г, работим с немската фирма SAV GmbH, която е специализирана в магнитното закрепване. Нейните изделия намират приложение при специфично закрепване на детайли при електроерозийна и механична обработка, измерване. В областта на закрепването работим над 25 години с водещата шведска фирма SYSTEM 3R. Започнали са като производител на прецизни закрепващи системи за обемни и нишкове електроерозийни машини (EDM), но в момента предлагат доста добри решения в областта на палетизирането на металообработващи производствени процеси и автоматизацията.

С тези фирми покриваме диапазона от инструменти и закрепващи системи, общо взето всичко между шпиндела и масата.

Трето направление в нашата дейност са машините.

Предлагаме машините на немската фирма Exepon, която е водеща в производството на HSC машини (високоскоростно фрезование ) и EDM машини ( обемно електроерозийни). В България имаме продадени вече 10-тина машини. Някои от клиентите вече имат и втора машина в тяхното производство и това ни кара да мислим, че те са доволни от тяхното качество.

Благодарение на натрупания ми опит във областта на сервисното обслужване на EDM машини AGIE и познавайки спецификата на електроерозийната обработка съм развил направлението от консумативи и резервни части за тези машини.

Предлагаме и артикулите на швейцарската фирма Vallorbe SA, която е световният лидер в производството на пили. Фирмата е с около 130-годишна история. Това ни е един от любимите артикули, с които сме започнали нашия бизнес преди 30 години.Тези прецизни пили се използват, както в производството на матрици и щанци така и в производството на серийни детайли.

Една от най-високо технологичните фирми, чиито инструменти предлагаме е Paul Horn GmbH от Германия, световен лидер в областта на специализираните режещи инструменти за обработка на канали. Компанията предлага специализирани режещи инструменти, които се използват при обработката на всякакви видове канали (вътрешни скрити) чрез струговане или с интерполация с фрезование. Инструментите на Paul Horn намират приложение най-вече при производството на хидравлични компоненти, автомобилостроене, фина механика. Почти всички фирми, които са поддоставчици на автомобилната индустрия и произвеждат механични детайли в България използват инструментите на Paul Horn.

Друга интересна фирма, на която сме представители е фирма MANN, която е световен лидер в областта на ръчните измервателни инструменти и специализирани системи за измерване и контрол. Това е една също много стара немска фирма с над 100-годишна история. Тя предлага, като се

започне от ръчни измервателни инструменти -микрометри, измервателни часовници, специализирани шублери и се стигне до по-сложни системи за измерване на грапавост, контури, дължини, геометрия.

#### - Какви фирми са Ваши клиенти?

Работим на територията на цяла България имаме и много малки клиенти, фирми с персонал от 3 до 5 човека.Имаме и доста големи, корпоративни клиенти. Могат да спомена Идеал Стандарт – Видима АД в гр. Севлиево, Палфингер в гр. Червен бряг,ЕПИК Електроник Асембли ЕООД– гр. Ботевград, Арексим Инженеринг ЕАД – гр. Смолян, Готмар ЕООД – гр. Съединение. Всички големи предприятия в отбранителната индустрия също са наши клиенти.Активни сме в цяла България.

#### - Къде е позиционирана Вашата фирма и колко души работят в нея?

Централния офис и централният ни склад са в гр. Габрово. Имаме офис в гр. Стара Загора, който отговаря за региона. За последните 20 години екипът на фирма Томе е бил винаги между 8 до 10 човека.

#### - Имате ли конкуренти?

Естествено, че имаме конкуренция. По принцип конкуренцията за някои е лоша. Аз бих казал, че конкуренцията е градивна, защото тя те принуждава да не седиш на едно място, мотивира те да мислиш. Точно копие на нашата фирма трудно мога да кажа, че има в България. Имам доста конкуренти, които аз уважавам.

#### - Как виждате бъдещето на Вашата фирма и на нашата индустрия?

Фирмата ще продължава да се развива в същия дух и да има добри позиции на пазара. Мисля, че имаме добро име сред нашите клиенти и уважението на повечето наши конкуренти. Проблемът, според мен за цялата индустрия на България се корени най-вече в човешкият фактор, човешкият ресурс, защото имаме една много негативна демографска тенденция. В България населението на държавата намалява като абсолютен брой. То е силно застаряващо и като добавим проблема с качеството на образованието, което се получава в България, се натрупват няколко проблема, които за мен са пагубни за развитието на индустрията в България. Всеки се съсредоточил в инвестиции в сгради, съоръжения и машини, но според мен за една фирма най-ценното е човешкият ресурс и то качественият човешки ресурс било то инженерен или технически. Аз лично имах щастието да уча по времето на социализма, когато според мен имаше качествено образование. Още от средното училище хората излизаха с някакъв занаят или професия. Старите кадри, които са учили по времето на социализма имат натрупан опит и знания. Доста пенсионирани вече специалисти продължават да работят и за някои фирми все още са гръбнака на тяхното производство. Сегашното ни образованието според мен не е много добро. Аз не виждам причина в България да има толкова много висши учебни заведения, които бълват кадри, които както обичам да се шегувам, са с висше образование без средно. Това са

хора без никакви практически умения придобити в средното образование, които отиват и завършват висше учебно заведение и то по специалности не свързани с техниката. Излизат с формални дипломи и с големи претенции за заплати и за статус в обществото. Проблемът с кадрите от ден на ден става все по-жесток и непреодолим.

#### **- Вие как решавате проблема с кадрите?**

Ние сме малка фирма и успявам да мотивирам моите служители не само със заплащане, но и със създаване на творческа работна среда. За мен е много важно човек като стане сутрин да отиде с желание на работа. Винаги съм мислил, че не е добре за малко повече пари да отидеш на друго място и да попаднеш в лоша творческа и професионална среда, само парите не бива да са водещи. Ние сме на практика като едно по-голямо семейство, като споменах, не сме голяма фирма където има разписани точни правила кой какво точно да прави. Ако един служител отсъства друг не може да го замести напълно, но успява да покрие поне две трети от ангажиментите му. Нашата структура е интересна, аз съм я създал в течение на дългите години на работата ни с хората и съм я нарекъл „ефект на пчелната пита“.

#### **- Какво Ви ръководи във вашата дейност?**

Аз не просто продавам на нашите клиенти, аз им помагам да си купят най-подходящият за тях продукт. Не съм от типа агресивни търговци, които твърдят, че са най-добрите и са доста напористи в предлагането на продуктите си. Всеки клиент има някакъв специфичен проблем и с моя опит се стремя да му помогна и да му предложи най-подходящия за него инструмент или комбинация от инструменти. Мога да им помогна за решаването на проблема и клиента да си купи най-подходящото за него оборудване, не му продавам нещо, което няма да му свърши работа. Моите клиенти са и мои партньори. Аз помагам на клиента да купи. Никога не го подвеждам, никога не си го позволявам, дори в някои области много повече от клиента да знам. Никога не го въвеждам в заблуждение, както казват юристите, когато имаш повече знание, това е недопустимо.

#### **- Кое по ред е таз годишното Ви участие на изложбата МашТех и участвали ли сте в други изложения?**

Това е шестото ми участие четири пъти преди Ковид пандемията и две след това. Шестнадесет пъти съм участвал на Международния пловдивски панаир, който за мен вече е загубена кауза. Още преди 10 години спрях да участвам на него. Мисля че по същото време започна да се организира изложението МашТех в София. Първите две години бях само посетител и видях потенциал в него. Мисля, че това е едно съвременно специализирано изложение по западен модел в Експо център София. Тодобре организирано. Реших да участвам и съвместно с архитект Мечкуев разработихме визията на щанда, който използваме и до днес. Мисля, че все още е актуален.

#### **- Доволни ли сте от резултатите от последното изложение?**

Да! Доволен съм и мисля, че таз годишното изложение е по-силно от предишното изложение. Проблемът е че тенденцията е малко странна - изложителите стават все повече и по-интересни, а посетителите не са това което очаквам. Нови клиенти трудно могат да се намерят, защото ние сме все пак фирма с дългогодишна история, известни сме на нашия пазар. Трудно е отнякъде да се появят нови клиенти, ако се появят един-двама на едно изложение за мен е успех.

#### **- Има ли кой да Ви наследи в бизнеса?**

Имам голяма дъщеря, която получи много добро образование в Англия и в Холандия. Завърши право след което право с икономика. Сега работи и доста добре се справя. В момента живее и работи в Амстердам, в Нидерландия. Синът ми ще бъде абитуриент догодина, учи в американския колеж в гр. Велико Търново. Засега тая някакви надежди за него, но все още е неориентиран. Надявам се всички да бъдем живи и здрави това е най-важно.

Един швейцарски професор, който изучава дълги години семейния бизнес прави три основни извода. Според нея, обикновено основателят на една фирма и неин собственик е много добър специалист в своята област, в това което прави и за което е създал фирмата чисто професионално. Той е много добър и затова рискува. Това е първата основна разлика на семейния бизнес от корпоративния. Втората основна разлика е, че обикновено една семейна фирма винаги мисли съзнателно или подсъзнателно едно поколение напред, докато за една корпоративна фирма максималният хоризонт е до пет години. Трети основен извод, който тя прави за семейните фирми е, че когато една такава фирма работи доста години с едни и същи партньори тя изгражда освен чисто икономически и търговски отношения с тях и много добри социални връзки, в някои случаи съвсем приятелски. Това са трите основни критерия, които тя изтъква. Подсъзнателно винаги един собственик на семейна фирма се надява, че следващото поколение ще го наследи и това е едно от най-хубавите неща според мен защото винаги бизнесът, който може да се предаде от един баща на син и тънкостите в бизнеса няма кой друг да му предаде. Те не се учат в училище. Детайла прави разликата. Дяволът винаги е в детайла. В детайла се крие разликата между две неща, които на пръв поглед изглеждат еднакво, а в същност са различни.

#### **- Какво бихте казали в заключение на нашия разговор?**

Според мен образованието е най-важното за развитието на всяка индустрия. Проблемът е, че младите учат в чужбина и повечето остават там. Всичко опира до кадрите. Надявам се младите да се върнат в България и да работят достойно.

За повече информация:  
<https://tomebg.com>