

Емил Димитров - собственик на фирма „Ауто3П България“ ЕООД, и
Борислав Василев - изпълнителен директор, през в. „Застраховател прес“

И новото никога не идва само



Борислав Василев

► КАК СЕ КОНКУРИРАТ СВЕТОВНИ ПРОДУКТИ ОТ БЪЛГАРСКА ФИРМА С МАЛЪК ЕКИП И ГОЛЕМИ МЕНИДЖЪРСКИ УМЕНИЯ

► БАЛАНСЪТ МЕЖДУ ПРИНЦИПА НА ЕКИПНОСТТА И ТОЧНОТО МЯСТО НА ЛИЧНОСТТА – РАЗКОВНИЧЕТО НА УСПЕХА



Емил Димитров



Петър Андасаров:

- За в. „Застраховател прес“ е голяма чест, че след три години прекъсване можем отново да продължим разговорите си по теми, засягащи спецификата на вашия бизнес. През годините сме информирали подробно читателите си за оригиналните ви продукти, които винаги са предизвиквали голям и заслужен интерес сред читателите ни, които са и ваши клиенти. Вашето дружество представляше във вестника тогавашният отговорен редактор Славимир Генчев. Нашата оценка – и моята, и на читателите – беше, че по перфектен начин на страниците бяха показвани дейността и иновациите на „Ауто3П“. Докъде стигнахме тогава?

Славимир Генчев:

- Една от основните цели на „Ауто3П“ беше и продължава да бъде толкова важната за автомобилния бранш процедура – ликвидацията на щети, да се постигне повишаване на качеството, от една страна, и да се постигат решения и намират възможности за поевтиняването им, от друга страна. За да стане това, най-главното е осъществяването на пряка връзка между застрахователи, сервизи и производители/вносителите на резервни части, включително алтернативни или употребявани. С помощта на най-съвременни технологии и мобилни устройства е възможно веднага, още на пътя, след като настъпи ПТП, заинтересованите страни да уведомяват незабавно съответните органи, да установяват в реално време контакти със и между застрахователя, автосервизите и търговците на резервни части и на място да калкулират адекватната стойност на бъдещия ремонт. Интересно ще бъде и на нас, и на читателите да научим докъде се разви тази идея. Но освен тези хем ре-

кламни, хем познавателни текстове за продуктите на „Ауто3П“, г-н Димитров ни бе предоставил и ние с удоволствие публикувахме във вестника поредица от статии, посветени на дейността на дадена фирма като бизнес структура и на нейното адекватно управление особено във времена на криза. Те бяха нещо като художествено четиво на фона на останалите строго професионални – все пак това е спецификата и основната тема на в. „Застраховател прес“ – материали, които помещаваме във вестника. Може би с напомнянето за тази любопитна поредица от статии на г-н Димитров най-добре ще направим прехода към представянето на г-н Борислав Василев, който бе привлечен преди три години като изпълнителен директор на „Ауто3П“. Сякаш с това свое действие г-н Димитров на практика показва как трябва да работи една бизнесструктура, за да продължи успешното си развитие при по-тежки условия на пазара.

Петър Андасаров:

- Да, преди да минем към интересната тема за новите моменти в дейността на „Ауто3П“, нека се спрем на тази важна промяна, а именно: от три години фирмата ви има изпълнителен директор. Това е г-н Борислав Василев – личност, добре позната в застрахователните среди, един наистина професионално подготвен специалист. За всяка фирма сработеността на екипа е най-важният елемент, от който зависи цялостната й дейност. Затова нека първият ни въпрос бъде към вас, г-н Василев: „Как се чувствате в този екип!“

Борислав Василев:

- Вие сами отбелязахте още в началото атмосферата, която се вижда и усеща тук. А каквото се вижда,

то е горе-долу и това, което чувстваме. Не са ми известни всички мотиви да бъде поканен в екипа на „Ауто3П“, особено на такава отговорна позиция. Не всеки се осмелява да покани и постави външен човек на такова място. Разбира се, аз бях „външен човек“ чисто формално, защото и по-рано бяхме работили заедно със собствениците на фирмата. Неведнъж сме обсъждали един или друг проект, който бихме искали да осъществим заедно. Така че взаимодействието между нас съществуваше и преди да постъпя тук. Според мен нещата се развива някак естествено, в процеса на самата ни работа. Така че за мен това не беше рязък скок, а поетапно развитие.

Петър Андасаров:

- Да си припомним, че дойдохте от тогавашното застрахователно дружество „Дженерали“, а не сегашното, което е преобразено в известна степен. На каква позиция бяхте тогава там?

Борислав Василев:

- В онзи момент бях директор на направление „Застрахователни обезщетения“, като в някакъв период отговарях и за подписваческата дейност в общото застраховане.

Петър Андасаров:

Има и друго важно нещо, г-н Димитров. С риск да прозвучи нескромно от моя страна, за вашата фирма беше необходимо и полезно сътрудничеството с в. „Застраховател прес“, чиято цялостна дейност отразяваше той. Според мен г-н Василев не е „външен“, а „вътрешен“ човек, като се има предвид, че идва от застрахователните среди, а

продуктите на „Ауто3П“ са предназначени именно за застрахователните дружества.

Емил Димитров:

- Точно така. Що се отнася до това тригодишно закъснение относно неговото представяне във в. „Застраховател прес“, всъщност то се оказва точно навременно, защото тъкмо сега на г-н Василев му изтича изпитателният срок. Той доказва, че може и затова стана неразделна част от екипа ни. Имаме усещането, че винаги сме работили с него и изпитваме взаимно удовлетворение от работата.

Петър Андасаров:

- А защо, поради каква причина направихте тази стъпка с привлечението на г-н Василев?

Емил Димитров:

- „Ауто3П“ се развиваше правилно, справяше се доста добре. Но в период на криза не беше все едно как ще се управлява фирмата. Беше необходим опитен мениджър, мениджър, който умее да работи с екип, мениджър, който е практикувал в голяма компания, който знае как се прави това. Аз и брат ми Павел, с когото сме съдружници, собственици и създатели на моя бизнес, работехме и се справяхме доста добре. Обаче когато започнаха да нарастват изискванията, когато започна да става по-трудно, особено в условия на криза, необходим ни бе някой, който се е справял с проблемите в голяма компания.

От малка семейна компания „Ауто3П“ трябваше да стане компания, която да стои по-стабилно на пазара и да преодолее кризата. Това ни беше мотивацията за решението да потърсим помощта на г-н Василев,

защото той е човек, който притежава и експертен, и мениджърски опит, и то точно в този бранш. Освен това Борислав има голям опит и в IT сферата, което в комбинация със застрахователна част и ликвидация и мениджърски опит е рядка сполука.

Ако ни трябваше експерт, можеше да намерим и само експерт, но на нас ни беше необходим мениджър, който да се справи с организацията на работата, със задачите, с клиентите, с всичко текущо.

Борислав Василев се вписа лесно и бързо в екипа, екипът също го прие безпроблемно, защото той успя да привлече служителите на своя страна и да ги убеди, че е добър мениджър. От мениджърска гледна точка кой какви разписани задачи изпълнява, кой какви задължения има, кой се нуждае от обучение, кой как трябва да израства в кариерата – тези неща ние никак си ги negliжирахме, просто няхахме такъв опит. А той запълни тази липсваща компетентност при нас и създаде оптималната организация в дейността на компанията.

От гледна точка на фирмата и на служителите той си пасна с тях, от наша гледна точка като собственици – също, защото, без да звучи като прекалена хвалба, той е изключително коректен, което е много важно за собственика. За един собственик е най-важно мениджърите да са много лоялни и коректни.

Борислав Василев:

- Мисля, че много ми се вдигнаха акциите! (смее се)

Бел. ред. В следващ брой ще представим продукта на „Ауто3П“ STMS – Smart Trade (електронна система за търговия с авточасти).

Така, както г-н Димитров представи нещата, те са много ласкателни за мене, но съм длъжен да кажа, че аз преживях своята криза. Работил съм за големи международни компании, преминавал съм през всякакви обучения и тренировки, карал съм мениджърски курсове във всякакви университети и т.н. Но „сблъсъкът“ с малка компания, където отношенията са съвсем различни, динамиката е друга, отговорностите са по-различни – също е стрес, независимо от това човек в какви компании е работил по-рано. Затова и за мен беше много важно да усетя атмосферата тук и по какъв начин трябва да се работи с хората.

Славимир Генчев:

- Значи за собствениците – изпитателен срок, а за вас – изпитание!

Борислав Василев:

- Точно така, за мен беше истинско изпитание. В големите компании и в различни държави, където съм работил, ми е било по-лесно, защото нещата, общо взето, си приличат, правилата са установени и действат навсякъде по сходен начин. Докато тук отношенията са изградени с години, те са повече или по-малко приятелски. Първо, трябва да се опиташ да разбереш по какъв механизъм работи всичко, което само по себе си е предизвикателство; второ, трябва да се опиташ да насочиш нещата в друга, по-правилна според твоите виждания, посока, за което е необходима голяма деликатност, а не да се забиеш като нож в кисело мляко и да предизвикаш излишно напрежение и конфликти...

Нужно е леко да се побутват нещата, да се търси съгласуване със собствениците и с тяхната политика. Хората също са свикнали да бъдат питани и да се иска тяхното мнение.

Накратко, за мен си беше голямо предизвикателство и още е. Не съм излязъл от етапа на предизвикателството, така да го кажа. Това, от друга страна, ме радва, защото предизвикателствата са нещо хубаво.

(Слегва)

Разговора водиха
ПЕТЪР АНДАСАРОВ, СЛАВИМИР ГЕНЧЕВ