

Основаната преди 24 години във Варна МТМ е сред малките и средните предприятия, които се развиват най-динамично през последните години в региона на морската ни столица. Ръстът от 106% в приходите за 2020 г. ѝ отреди лидерско място сред варненските компании в петнадесетото издание на класацията "Гепард". Успехите ѝ се дължат на партньорства с клиенти от европейски страни като Франция, Белгия, Германия и Норвегия, но и на такива с големи компании в България, за които през годините изпълнява различни проекти. Основната ѝ дейност е свързана със строително-монтажни дейности по полагането на редица защитни бои и подови настилки, които внася от САЩ и Европа. Според собственика на компанията Красимир Колев основният ѝ капитал са служителите, за чието обучение се влагат немалко време и усилия.

От кораба го сушата

След 10 години като корабен инженер през 1999 г. собственикът и управител на МТМ Красимир Колев основава компанията. В самото начало тя е ориентирана към ремонтането на кораби и търговията с резервни части за тях. Впоследствие компанията постепенно променя направлението си, следвайки изискванията и нуждите на пазара. "За нас правило номер едно винаги е било да предлагаме нещо, което е нестандартно и не може да се получи навсякъде", обяснява за "Капитал Градове" Колев. Допълва, че "за тези над 20 години работа с клиенти фирмата е успяла да изгради имидж и свой облик", като сред най-големите компании в страната, с които са работили, изброява "Лукойл Нефтохим Бургас", "Главболгарстрой" (ГБС), "Агрополихим".

МТМ: от ремонти на кораби до защитни покрови покрития

Стартираше като компания за корабни ремонти, днес тя предлага различни защитни покрови покрития

автор
Георги Куманов

Към днешна дата компанията има две направления, в които се развива. Едното е търговията с пожарозащитни, антикорозионни и химически устойчиви бои и покрития, различни видове епоксидни, полиуретанови и бетонови подови покрития, както и диамантени дискове за рязане, шлайфане и полиране. Не на последно място МТМ предлага и различни резервни корабни части - сег-

мент, останал още от самото създаване на компанията. По думите на Красимир Колев те представляват някои от най-големите фирми в Европа и САЩ за производство на бои, като продават техните продукти на пазара в България, и дава пример с Sherwin Williams. За тях обяснява, че са най-големият производител на бои в света и имат годишен оборот от порядъка на 20 млрд. евро,





Динамичен растеж

Приходите на МТМ за 2021 г. са 23.4 млн. лв., като година по-рано те са 15.1 млн., или цели 55% ръст. И това не е най-големият скок. През 2020 г. спрямо 2019 г., когато приходите са 7.3 млн. лв., той е впечатляващите 106%. С този резултат компанията се нарежда сред първенците за региона на Варна в класацията „Гепард“ за най-динамичните малки и средни предприятия, която вече 15 години се организира от вестник „Капитал“. За последните пет години ръстът пък е цели 320%, а според Колев успехът се дължи на множество привлечени поръчки и непрестанното търсене на нови клиенти. Компанията отчита ръст на приходите и за 2022 г.

като естествено в страната се реализира малка част от него.

Второто направление на компанията е предоставянето на инженеринг, състоящ се в определяне за даден обект какъв вид настилка или покритие са необходими, пресмятане количеството на материалите, както и крайното изпълнение по полагането им. Колев обяснява, че „чистата търговия е малка част от бизнеса“, тъй като не се продава на дребно, а само на индустриални клиенти, като „продажбата с полагането на настилки е по-печелившото и по-развито“ направление на компанията. Справка в последния доклад за дейността, публикуван в Търговския регистър, показва, че от над 23 млн. лв. приходи за 2021 г. цели 20 млн., или 87%, са именно от строително-монтажната дейност на варненската компания.

МТМ работи успешно както в България, така и в чужбина. По думите на управителя Колев около 60-70% от заетостта на компанията е за обекти в страни из цяла Европа като Франция, Белгия, Германия, Дания, Норвегия. „Там работим основно в сферата на кораборемонти, на вятърни генератори, в сферата на противопожарни покрития за рафинерии, а в Германия - за химически и индустриални предприятия“, обяснява още той. Останалите 30-40% от работата на компанията е за поръчки в страната, като те са

основно за индустриални подови покрития, бетони, антикорозионни и противопожарни защити. Според Колев „това са все специализирани неща, които не всеки може да извършва“. Сред големите поръчки в страната са за противопожарната защита на целия „Ринг мол“ в София, подовите покрития на паркингите на „Гранд мол Варна“ и „Мол София“. Наскоро за „Лукойл Нефтохим Бургас“ е завършен проект за противопожарна защита. „С ГБС сме извършили противопожарните защити на големите газови връзки“, разкрива още Красимир Колев.

Служителите ни са важни

При основаването на МТМ в нея работят едва четирима души. През годините бройката набъбва и в различни моменти достига около 350 - 400 служители. „Стремим се да бъдем коректни към всеки човек от персонала и поради това имаме дългогодишни служители от 10-15, че и 20 години, които продължават да работят при нас“, обяснява Колев. В момента около 10 до 15% от всички служители са на административни позиции, като останалите са

изпълнителният състав, които участват в реализирането на проектите в страната и чужбина. За тях изискванията не са високи, като по думите на собственика работата не е сложна и може да се извършва след преминаването на специално обучение. Според него желанието е от изключителна важност, но такава липсва от по-младите поколения. Той отдава на предпочитанията им да работят в сферата на ИТ услугите и професии, които не са свързани с физическо натоварване.

Макар по-голямата част от служителите на компанията да са от региона на Варна, има такива и от Бургас и Русе. За реализирането на проектите в чужбина заминават обучени служители от тук, като престоят им е по два-три месеца, след което биват връщани в страната, където поемат местни проекти. Колев обяснява, че „е много важно да се стикова екип за даден обект, за да свърши работата навреме и качествено“, и допълва, че „това е едно от най-трудните неща, които е необходимо да се направят“.

По време на проблемите с галопиращата инфлация през 2022 г. разказва, че е било необ-

ходимо да увеличат заплатите на служителите си, за да ги запазят. „Инвестирали сме много в подбора и обучението им и затова не можем да си позволим да ги загубим“, обяснява той. За него хората са тези, които изпълняват поръчките и чрез работата си изграждат имиджа на една компания пред нейните клиенти.

Равносметката и поглед към бъдещето

Като компания с 24-годишна история и тя е имала своите силни и слаби моменти. Според Красимир Колев в началото е било трудно за МТМ, докато се наложи и утвърди на пазара. През годините е имало, разбира се, забавяния на плащания от клиенти, а бюрократията в държавната администрация също не е помагала.

Според Колев най-големият успех на компанията му е, че е успяла да устои и да се задържи на пазара вече почти четвърт век. „Работим всекидневно и целенасочено в селекцията на все по-качествени служители, които да могат да изпълняват работата си перфектно. Така клиентите са доволни и продължават да работят с нас и за други свои обекти“, разказва той.

Без да посочва конкретни мощности, пред „Капитал Градове“ Колев разкри, че сред плановите на компанията са да реализира втора фотоволтаична инсталация за покриване на собствени нужди, след като вече е изградила една такава. „Обмисляме и да започнем да произвеждаме сами някои от най-продаваните бои“, разказва още той, като целта е да се затвори цикълът - тук да се произвеждат те и да се продават на клиентите. Споделя, че все пак заради инфлацията и повишените цени на горивата и електроенергията не предвиждат големи инвестиции до края на годината. **IK**

ФИНАНСОВИ РЕЗУЛТАТИ НА МТМ

за последните пет години, в хил. лв.

	2021	2020	2019	2018	2017
ПРИХОДИ	23 422	15 102	7335	6562	5583
ПЕЧАЛБА	461	196	623	467	247

Източник: КАПИ