



**„ИВ-ЕЛ“ ЕООД** е семейна компания, създадена през 2000 г. Предлага материали за мебелното производство, мебелни консумативи, аксесоари и обков. Компанията представлява и дистрибутира на българския пазар водещи в този бранш

производители от Европа и Азия. Основната складова и търговска база на „ИВ-ЕЛ“ се намира в Добрич и се разпростира на обща площ от 28500 кв.м, като 11000 кв.м. от тях са покрита площ. Фирмата разполага със собствена база и магазини в София. През 2004 г. Дружеството инвестира в изграждането и утвърждаване на система за управление на качеството ISO 9001: 2000, с оглед повишаване нивото на обслужване на клиентите.

**„К2“ ООД** е утвърдена компания, специализирана в проектирането, дизайна и производството на мебели. Компанията има две производствени подразделения - серийното производство на мебели за DIY сектора („направи си сам“) и цялостни интериорни проекти за обществени сгради (хотели, обществения, болници, летища и др.). Само през последните 10 години са реновирани и обзаведени над 30 хотела в множество европейски държави, като Германия, Австрия, Холандия, Великобритания и др.

„К2“ стартира през 1992 г. като малка дърводелска работилница за местната общност, под името „Секвоя“ ООД. През 1994, 2002 и 2007 г. поетапно разширява мащаба си на дейност, вкл. инвестира в нова производствена база. Днес машинният парк е със средна възраст под 4 г., на площ над 3000 кв.м., а персоналът е над 90 души.

## Иван Милев: Успехът на фамилия бизнес е пропорционален на успеха и духа на семейството

*Иван Милев е на 30 години, управлява семейната компания „ИВ-ЕЛ“ ЕООД от 2017 г. и е съдружник в „К2“ ООД. Завършил е икономическо образование в Западния университет на Англия, в гр. Бристол, през 2014 г.*

**г-н Милев, поемате управлението на семейната фирма твърде млад. Кое беше най-голямото предизвикателство в началото на Вашата мениджърска кариера?**

Управлението на фирмата поех сравнително бързо и непланирано след неочакваната загуба на моя баща и основател на компанията. При така стеклите се обстоятелства ми се наложи много бързо да се запозная в детайли със спецификите на нашия бизнес и клиентската база. В началото най-трудно бих казал, че беше да консолидирам позициите, които баща ми беше утвърдил за 17 години. При такава рязка смяна в управлението, конкуренцията се опитва да се възползва от ситуацията. Благодарение на екипа на компанията и моето семейство, успяхме да преодолеем връхлетелите ни проблеми, да стабилизираме фирмата и да тръгнем уверено напред.

**Какви са предизвикателствата днес? С какви трудности се сблъсквате и как ги решавате?**

Трудностите, пред които се изправяме, не са чужди за всички компании в момента. Ние, като търговска компания, сме много подвластни на нарушената верига на доставки и инфлационния натиск през последната година. Планирането на стокооборота и обслужването на клиенти в нормалните предпандемични срокове е много трудно начинание. За да се справим с тези предизвикателства, се наложи да инвестираме в решения за складово управление и увеличаване на складовите запаси.

Трайно високите и нестабилни цени на електроенергията са друг проблем, с който търсим начини да се справим. Нашето производство работи на смени и

това води до консумиране на енергия по време на пиковите цени. Компенсациите, които държавата отпуска, са облекчение, но не и решение, тъй като енергийните профили на отделните компании се различават много. Компенсациите се смятат на база средната цена за месеца, а разликата между средната цена и пиковите часове е осезаема. Поради тази причина, през пролетта на 2022 г. инвестирахме в инсталирането на 400kW мрежова фотоволтаична централа, която ни покрива около 50% от нуждите на годишна база.

### **Помага или пречи държавата/общината?**

През годините на развитие сме срещали подкрепата на Община Добрич за различни казуси и инициативи, които сме имали. На национално ниво не смятам, че държавата е активно ангажирана в два основни проблеми, които срещаме – административната тежест и регулациите. В много направления държавната администрация е много слабо дигитализирана и бюрокрацията е прекалено тромава.

В последната и през идните няколко години ще се тълкуват и вземат решения относно прилагането на Европейския зелен пакт. Бъдещите нормативни правила ще носят последствия за идните няколко десетилетия напред, а нашите правителства не дават индикации тези преговори да са залегнали в основните им приоритети. Решенията, които ще бъдат взети по отношение на кръговата икономика, могат да бъдат трайно увреждащи и утежняващи бъдещите ни бизнес процеси.

### **Кое Ви дава усещане за успех? Кое в работата на компанията можете да определите като успех?**

Колкото и банално да звучи, удовлетвореността в нашите клиенти ми дава голяма доза усещане за успех. За нас дълготрайните партньорства са изключително важни и добрата дума от клиентите ни значи много за нас. Като истински успех отчитам дългогодишното сътрудничество с едни от най-утвърдените производители на мебели на българския пазар.

### **В портфолиото на семейния Ви бизнес попада и компанията К2 ООД, специализирана в дизайн и производство на мебели. Каква е ролята на семейството за успеха на един бизнес?**

Бизнесът и семейството винаги са взаимно свързани и много подвластни един на друг. Човек, отделяйки от времето, енергията и фокуса си за развиването на един бизнес, лишава малко или много семейството си от горепосочените неща. При семейните компании смятам, че успехът на бизнеса е пропорционален на успеха и духа на семейството, което го управлява. Няма как едно нестабилно семейство да изгради стабилен бизнес, а обратното е силно вероятно.

### **Каква е Вашата формула за успех?**

Винаги бъди честен с партньорите си и вярвай в стойността на продукта, който предлагаш.

