

Весела Мирянова

Източник: blitz.bg | 19 Апр. 2013 | Интервю на Красимир ТОДОРОВ, БЛИЦ

Весела Мирянова: Имаме предложение за партньорство от английски инвестиционен фонд

Хората, които влагат пари при нас, ни имат доверие, защото сме коректни и изрядни в деловите си отношения, твърди изпълнителният директор на АРТЕКС ИНЖЕНЕРИНГ АД.

Архитект Весела Мирянова е родена 1965 г., в гр. София, завършва строителен техникум „Христо Ботев” – специалност „Строителство и архитектура” със златен медал за отличен успех.

Носител е на златни медали шест поредни години от конкурсите „Национален преглед на художествената самодейност” и „Поезията на Владимир Башев”. През 1990 г. завършва висшето си образование във ВИАС специалност „Архитектура”, специалност „Жилищни сгради и комплекси” отново с най-висок успех.

Арх. Мирянова притежава магистърска степен по бизнес администрация към „ИНТЕГРА” – Канада, сертификати по финанси, финансови инструменти и системи за финансиране на бизнес с недвижими имоти, маркетинг и управление на процеса, бизнес етика и социална ангажираност на организацията, организация на структурите на управление на акционерни дружества, завършила е пълен курс на подготовка на мениджъри и лидери, курс по управление на кадри, организиране и структуриране на средни и големи бизнес-организации и програмен курс за изграждане на

лидерите на средни и големи предприятия. Притежава отлични организационни и лидерски качества, умения за общуване и работа с хора, взимане на бързи и адекватни решения.

В момента арх. Весела Мирянова е ИЗПЪЛНИТЕЛЕН ДИРЕКТОР на „АРТЕКС ИНЖЕНЕРИНГ” АД – строително-инвестиционна компания с 20-годишна история в проектирането, инвестирането и строителството на жилищни сгради и комплекси.

Избрана е за „Бизнес дама на 2008 г.” на Националния конкурс, организиран сп. „Ние жените” под патронажа на Първата дама – госпожа Зорка Първанова, печели националния приз „Човек на XXI век” от престижния национален конкурс „Произведено в България”- 2009 г., както и наградата за БИЗНЕС ДАМА НА 2011г. в категория „Строителство и архитектура” в първите годишни награди на списание „Business Lady”. Арх. Весела Мирянова е делегат на Първия конгрес на Съвета на жените предприемачи към Асоциацията на Балканските палати (АВС), проведен в Истанбул на 29.09.2011г. и на конгреса в Кипър ноември 2012г., в качеството си на член на Управителния съвет на Българската асоциация на жените предприемачи към БТПП.

Като професионалист арх. Мирянова е член на международното жури към международната федерация за недвижими имоти „ФИАБЦИ” за оценяване и награждаване със световните архитектурни оскари на постиженията в строителния бранш в световен мащаб.

Член е на Управителния съвет на „Клуба на жените предприемачи и мениджъри в България”, основан на 19.05.2003г. Майка е на две деца – син на 24 години и дъщеря на 20 години, които умело следват пътя на родителите си и печелят награди и отличия от архитектурни конкурси и фото-изложби.

– Госпожо Мирянова, АРТЕКС ИНЖЕНЕРИНГ е на пазара вече доста години, какво най-много цените от бизнес-практиката си?

– Името ни! Не финансовите резултати, а името. Репутацията на АРТЕКС ИНЖЕНЕРИНГ като отговорна и стабилна компания в сектора на жилищното и офисното строителство. Със свой архитектурен почерк, е най-сериозната ни инвестиция и тя ни се отплаща и в добри времена, и в по-трудни. Клиентите ни знаят, че винаги сме тук и винаги могат да разчитат на добросъвестността ни. Печалбата е важна, но никога не сме били по ударите; гледаме в перспектива.

– Как тръгнахте в бизнеса, въпросът който обикновено се задава в този случай е как натрупахте първия си милион, образно казано?

– Тръгнахме бавно, без „улеснения“ като това да се включим в приватизацията, да купим нещо евтино и на сметка, да направим след това голяма строителна компания и така да дръпнем пред конкурентите. Никой никога не ни е предлагал подобни неща. Нито ние сме имали желание, колкото и да са били разпространени у нас такива практики. Затова е обяснимо, че нямаме никакви огромни авоари, вложени някъде, които да използваме в бизнеса си; знаете как стават тези неща в България. Не сме ползвали никакви външни средства с неясен произход, за да изградим компанията си. На този принцип е създадена АРТЕКС ИНЖЕНЕРИНГ и държим да си остане такава.

– Как бихте определили бизнес-философията си?

– „Философия“ е силна дума. Ние просто сме си отговорили на най-важните въпроси. Защо строим? Защото това е страстта на всички, които работят в АРТЕКС, и защото умеем да строим. Как

строим? Така, че да искаме да живеем самите ние във всяка сграда, която сме създали. За кого строим? За клиентите, но точно толкова и за техните внуци. Няма да дойде бъдеще, в което човек да не иска да му е светло, топло и сигурно, да живее нашироко, да плаща по-ниски сметки за енергия, нали? Не продаваме стени, а дом, който се нагажда към хората, а не обратното.

– В бизнес като строителството имаше и много сериозен напредък и много проблеми през последните десетина години. Вие как оцеляхте в бурята на кризата?

– Най-страшното, което се случи в бума на строителството през 2005-2006-2007 г., е принципът „Построй и бягай!": бързо и некачествено изграждане на сгради с едничката цел да се вземат парите на клиентите и колелото да се завърти отново. Част от нашите клиенти са жертвите на безсъвестни строители. Идват със сериозни оплаквания от закупени тогава имоти, разказват за огромни проблеми в новите си жилища – изместване и напукване на стени, падане на мазилки, напукване на дограма при слягане на сградата. Архитектурният проект и изпълнението са просто отбиване на номер. В тях няма максимално ефективно използване на пространството, дори и фасадите и боите не отговарят на елементарни естетически критерии. А ние държим да „отглеждаме” второ, трето поколение клиенти.

– Да, но така някои компании натрупаха немалко пари...

– Ние обаче не можем да печелим от откраднатото доверие. Първо, неетично е. Второ, такива печалби са краткотрайни, а ние не стягаме куфари за никъде. Фирменият знак на компанията е на всяка сграда, всеки лично може да се увери в стила, изпълнението, трайността... Строим търпеливо и себевзискателно. Не рискуваме дългосрочния си успех заради бърза печалба днес.

– Това помага ли ви в бизнеса, това Ваше разбиране?

– Клиентите идват при нас и ни препоръчват, защото виждат, че продуктът ни е такъв, за какъвто са платили. Нищо позадължаващо няма от доверието им. Така че да, точно това стимулира и гарантира бизнеса ни.

– Добре, но дали тази фирмена философия ще ви помогне да намерите и сериозен инвеститор, с който да работите?

– За наша радост, да. Вече имаме предложение да работим за един голям английски инвестиционен фонд, който има опит от влагането на пари в България, но има и определени изисквания към своите партньори. Тези хора искат да инвестират у нас между 20 и 30 милиона евро в жилищно строителство и търсят подходящ партньор. За да стигнат до нас, са извършили сериозно проучване на компаниите и бизнеса в страната. Изискванията им са наистина много ясни и сериозни, защото управляват пари на благотворителни организации, на училища, на университети, на частни инвеститори. Те например не се съгласиха да закупят един парцел за строителство само защото са изказани съмнения относно произхода на капитала на един от собствениците. Това е показателно какъв партньор у нас търсят. Такива хора не можеш да обвържеш само с обещание за висока печалба, ако името ти не е чисто. Затова сме горди, че този фонд избра нас.

– Имате ли финансови проблеми, сега повечето компании в бранша се оплакват от недостиг или въобще липса на финансов ресурс?

– Това е другото, с което се гордеем, че нямаме финансови проблеми сега както повечето компании в бранша. Ние ползваме пари на наши облигационери – ясни, проверими и прозрачни

средства. Тези хора, които са ни поверили парите си, печелят от тях, и то немалко. Няма да назова точния процент, който получават от нас, но той им дава почти двойно повече, отколкото ако се доверят на стандартен банков продукт. Изплащаме дължимите суми при стриктно спазване на сроковете, които сме поели в съответните договори. Тези взаимоотношения са взаимно изгодни. Това не са банкови кредити, а пари, които идват при нас по собственото желание на притежателите им – облигационери, които очевидно оценяват възможността да получават висок доход от парите си от ясна и прозрачна бизнес дейност.

Ние сме изключително добър платец, защото знаем какво можем, когато обещаваме. Нямаме финансови проблеми, защото инвеститорите в наши облигации ни вярват на базата на досегашните ни коректни отношения и на финансовата ни стабилност, произтичаща от стабилния постоянен паричен поток от продажбите на апартаменти най-висок клас строителен продукт на АРТЕКС . В момента никой друг – нито банка, фонд или друг инвеститор – би могъл да осигури такава добра доходност на парите на нашите облигационери, каквато им осигуряваме ние. И то обещаваме да им я осигуряваме и в бъдеще – още пет години над предварително договорения първоначално срок до 2015 г., сега разсрочен до 2020г.

– Нека сега се върнем на кризата и трудните времена за строителството у нас след 2008 година. Какво стана с Вашите продажби, с Вашите цени оттогава до днес?

– Няма съществени промени в продажбите преди и след кризата. Знам, че на мнозина ще прозвучи нереално, но документите ни са налице и може да се докаже. Разбира се, има някакво намаление на цените, но то не е като средното за бранша. Бих го определила като незначително. Когато кризата избухна с пълна сила, се събрахме да решим каква да ни е политиката при новата

ситуация. Тогава арх. Пламен Мирянов бе категоричен, че няма основания да се намалят цените на изгражданите от нас имоти, въпреки че много от мениджърския екип го увещаваха да го направим. Дори каза, че ще се увеличат, ако вложените материали, технологии и експертен труд го налагат.

– Защо арх. Мирянов поиска това?

– Защото нашата компания не използва кризата като оправдание за компромиси. Продължихме да прилагаме най-новите технологии, да използваме най-добрите материали, които създават продукт с висока стойност, който държи цената си въпреки кризата и икономическите проблеми. Ще ви дам пример с използването в нашите жилища на последното поколение дограма – с троен стъклопакет, с едно високотехнологично соларно, едно прозрачно и едно ниско емисионно стъкло оригинално немско производство. Не правим компромиси с качеството, защото знаем, че това е и желанието на нашите клиенти- да се строи като за "пра-пра внуците".

– Не се ли плашите от стагнацията на пазара?

– Ще е плашещо, ако някога клиентите спрат да изискват качеството и коректността или ако не могат да ги разпознаят. Такива изгледи обаче няма. Колкото и да не звучи в унисон с общото мнение на много експерти, търсенето на жилища у нас продължи да съществува даже и когато ипотечните кредити от банките станаха трудно достъпни за хората. Останаха клиентите със собствени средства и те дойдоха при нас. Това запази продажбите ни на нивата отпреди кризата. Защото тези хора търсеха добрия строителен продукт, който нашата компания предлага. И продължават да идват. За нас е особено радостно, че нямаме рекламации за некачествено строителство или неотговарящо на договорите ни с клиентите условия. За да отговоря пряко на въпроса ви, нямаме време да се плашим. От самото начало сме решили, че ще отговаряме, даже ще

надхвърляме очакванията ни клиентите, а оттам нататък търсим и намираме начини за това във всяка ситуация.