

# Успяхме да се развием в много нови направления

Разговор с г-н Любомир Стоянов, Управител на Интеза



**Г-н Стоянов, споделете пред читателите на списание СТРОИТЕЛИ кои са новостите около дейността на Интеза?**

Към края на годината сме и смея да кажа, че за Интеза 2012 г. се окажа повече от ползотворна. Въпреки тежката икономическа обстановка за нас годината бе изпълнена с положителни събития и новости. През август се навършиха 20 години от създаването на Интеза, време през което успяхме да се докажем и наложим като лидер в заключването на българския пазар. Новост са търговските обекти, които открихме наскоро в София и Бургас, това лято стартира и електронният ни магазин. Можем да се похвалим и с по-сериозно присъствие в магазините от типа „Направи си сам“, както и богата референтна листа. Не мога да не обърна внимание и на продуктовата гама, която разширихме паралелно с възникналите изисквания и нужди у българския потребител и продължаваме да разширяваме. Не напразно сме един от основните партньори на производителите на врати в България.

**Бихте ли разказали малко повече за някои от последните си продукти и цялостни решения за сигурност?**

От 2012 г. много успешно продаваме „прорязания патрон“ на Mil-T-Lock 7x7 в комплект с 3-точковата брава за дограма Performa. Благодарение на специалния прорез на патрона, при опит за счупване основната му част остава работеща, а вратата Ви – заключена. Това е идеално решение за алуминиеви врати, където трудно се монтира защита за патрон.

Друг интересен проекут, който тази година представихме на нашия пазар, е Abloy Control +. Това е безжична система за централно невидимо (с дистанционно) отключване и заключване на Вашия дом или офис.

С гордост мога да споделя, че наскоро приключи проектът по изработване на нова серия брави за интериорни врати. Това е проект, който осъществихме съвместно с фабрика на ASSA Abloy в Европа. Интеза, като търговска компания, обобща изискванията на производителите на врати и търсенето на българския пазар, а ASSA Abloy подсигури производствената единица. Така че нашата индустрия да разчита в лицето на Интеза на доставчик, който предлага всички необходими елементи за производството на врати.

**Как е организирана търговската и сервизната мрежа на фирмата?**

Основен приоритет за нас е удовлетворяване на нуждите за сигурност и безопасност и удобство на потребителите ни независимо къде се намират и как предпочитат да пазаруват.

В края на месец юли стартира електронният ни магазин, който прави пазаруването по-лесно и удобно, що се отнася до време и място.

Както вече казах, през последните месеци Интеза се сдоби и с няколко нови търговски обекта. Търговската мрежа на фирмата е съставена от собствени магазини в по-големите

градове като София, Пловдив, Варна, Бургас. Наши представители има в Стара Загора, Г. Оряховица, Варна, Пловдив, Бургас и т.н. Подобно на търговската е организирана и сервизната ни мрежа. Във всеки от магазините ни, били те собствени или представителни, нашите потребители и клиенти могат да получат адекватни консултация и сервиз относно заключващите системи и аксесоари, които предлагаме. Голяма част от продуктите ни изискват специализиран монтаж и ето защо от години имаме оторизирани сервизи за гаранционна и следгаранционна поддръжка, както и за аварийна ключарска помощ.

**Какви са очакванията Ви за развитието на фирмата?**

Както вече споменах, преглед ситуацията на пазара и бизнеса като цяло, 2012 г. беше успешна за нас. За никого не е тайна, че обемът на строителството в България силно намалел и това повлияло негативно върху фирмите в сектора. Въпреки финансовата криза ние успяхме да запазим позициите си на пазара и реализирахме нови проекти. Даже напротив, смея да кажа, че отговорихме на стегнатията с нови High security продукти, интересни за пазара и успяхме да се развием в много нови направления. Колкото и странно да звучи за някой, използвахме кризата, за да доразвием потенциала си.

Както досега, и догодина ще продължим да работим в посока покачване на ефективността, ефикасността и конкурентноспособността си.

Ще продължим да бъдем гъвкави и адаптивни и да сме в състояние да реагираме както на време, така точно на промените и нуждите на нашите клиенти. Именно признанието и удовлетворението на клиентите е нашето възнаграждение.