

**Марио Начев:**

**Единствената смислена стратегия за справяне с конкуренцията е качеството**

*Автобусните пътувания винаги са били възможност за запознанства и срещи със стари приятели. Казвали са ми, че има някаква възрожденска атмосфера в автобуса – много хора са се запознавали там и дори са създавали семейства. Така се случи и при мен – с моята съпруга се запознахме именно по време на едно подобно пътуване.*

*Почти всеки, който е пътувал между Австрия и България, е ползвал услугите на автобусните линии „Ер Кона“. Малцина обаче знаят повече за историята на една от успешните в бранша български фирми. С управителя ѝ Марио Начев разговаря Елица Караенева.*

### **Началото**

„Ер Кона“ е основана през 1990 г. от баща ми Кольо Начев.

Семейството ни пристигна в Австрия през есента на 1976 г., „тогава майка ми започна да работи в новооткрития културен институт „Дом Витгенщайн“. През трите години, докато майка ми работеше там, баща ми започна с помощта на роднини от австрийска страна самостоятелна търговска и предприемаческа дейност. След промените през 1989 самолетните билети рязко поскъпнаха, влаковете връзки бяха сложни и бавни и баща ми, както и много други хора започнаха масово да пътуват с лека кола. Срещайки се с приятели и познати по границите, чакайки по опашките, в главата му се зароди идеята да създаде автобусна линия. За целта ремонтира един 17-годишен, но луксозен туристически автобус „Неоплан“ и го направи функциониращ. След около два месеца работа автобусът беше подходящ за движение.

Първоначално гледах с недоверие на идеята да се пътува с автобус. Моите лични преживявания бяха доста по-неприятни, например, от пътуването с влак, където имаш удобно купе, можеш да се разходиш, да отидеш до вагон-ресторанта и какво ли не още... Много по-разнообразно е. В автобуса седиш, не можеш да мръднеш. Аз лично не обичах да пътувам с автобус, а и особено на толкова дълго разстояние.

През октомври 1990 беше първото пробно пътуване от Виена до София – като проверка на маршрута и какво се случва по границите. Пътниците бяха предимно приятели. След като баща ми се завърна от София, ме помоли да проверя правните изисквания. Все още гледах със скептицизъм върху целия проект. Но когато баща ми е убеден в нещо, няма земна сила, която да го разубеди. След основния ремонт и

освежаването на салона автобусът стана надеждна и красива ретро машина. Това беше началото.

### **Партньорството**

След няколко пътувания и след като проучихме какво е нужно, за да се оформи легално една автобусна линия, започнахме да търсим партньор. В България след промените беше много хаотично. Имаше някакви стари закони. Едно стана ясно – за да се получи официално разрешение за извършване на такава дейност, е нужен партньор и в двете крайни точки. Така се свързахме с фирма „Благус“. Оттам с голям ентузиазъм и доверие в аванс ни поканиха на среща. Фирма „Благус“ членуваше в сдружението „Аустратранс“, основано през 70-те години и обединяващо фирмите превозвачи, обслужващи предимно гастарбайтерските дестинации. Така през април 1991 г. започнахме да работим с „Аустратранс“ с изпълнител фирмата „Благус“, а по-късно, на 16.12.1991, получихме и всички необходими разрешителни.

### **Развитието**

След падането на визовия режим през април 2001 г., увеличихме честотата на превозите по два пъти дневно, защото очаквахме българите да започнат да пътуват. Но не се получи точно така. Хората не се решаваха да тръгнат, не можеха да повярват, че е възможно да пътуват по Европа, без да се налага да чакат часове наред на опашки за визи или на граници. Изчакваха да видят дали тези, които тръгнат, се завръщат без проблем. Инкубационният период продължи почти два месеца. След това тръгна лавина от пътуващи. Последваха две-три силни години. Увеличаването на пътничкопотока се дължеше на фалита на авиокомпания „Балкан“ и на високите цени на австрийските авиолинии, също на лошите влакови връзки, както и на ограничението за пребиваване не по-дълго от три месеца в рамките на ЕС. След приемането на България в ЕС от 1.1.2007 нещата отново се промениха – хората живееха вече спокойно в рамките на ЕС и честите пътувания намаляха.

Първата основна линия бе София–Виена, като по-късно разширихме дейността и по други дестинации. Логично беше да опитаме до Германия, но натам вече много фирми покриваха маршрутите. Насочихме се към Италия. Установихме линия София – Триест – Венеция (Местре) – Болоня – Флоренция през 1997 г.. По същото време беше открита и линията София–Инсбрук през Вилах (Залцбург), която по-късно променихме на София – Грац – Линц – Залцбург – Инсбрук. През септември 2010 предстои откриване на линия София–Цюрих и за удобство на хората, които не обичат да пътуват нощем – допълнителен дневен курс между Виена и София.

## Конкуренцията

Нямаме еднозначна стратегия за справяне със ситуацията. Опитваме се например да не увеличаваме цените, което пък е много трудно от гледна точка на постоянно увеличаващите се цени на горивата, а в нашия бизнес горивото е един от основните разходи. Познати са ни много икономически теории за завладяване и запазване на пазарни дялове. Но след почти 20-годишен опит стигнахме до убеждението, че в дългосрочен план единствено доверието на клиентите към фирмата и предлаганите услуги може ефективно да ни опази от драстични загуби. Затова единствената стратегия, която прилагаме, е да се стремим да запазим качеството на услугата, като го подобряваме.

## Културните ангажменти

С голямо удоволствие подкрепяме дейността на БКИ „Дом Витгенщайн“ и събития, които представят България в добра светлина или допринасят за духовното обогатяване на българите тук. През първите три години от пребиваването ми в Австрия съм бил почти ежедневно в сградата на културния дом. Поводът да дойдем в Австрия беше изпращането на майка ми на работа в „Дом Витгенщайн“. Всеки ден след училище отивах при нея. След закупуването на сградата от българската държава имаше голям основен ремонт и аз присъствах на неговата последна фаза и обзавеждането с автентичните мебели. Първият директор на Дома беше проф. д-р Чудомир Начев – кардиолог. Само съвпадение на имената (*смее се, б.р.*). Той беше много впечатляваща личност и голям работохолик. Беше перфекционист и възстанови Дома в първоначалния му автентичен вид не само като архитектура, но и като обзавеждане. Може би и затова се чувствам толкова свързан с Дома. Дейността, която развиваме, е като инструмент в ръцете ми, който ми дава възможност да подкрепям български културни изяви в Австрия. Това е много удовлетворяващо и приятно усещане.