

BankWare отваря завод за карти в Кюстендил

Завод за производство на пластмасови карти започва работа в Кюстендил. С новата мощност BankWare ще покрие всички изисквания за сигурност на Mastercard и Visa, което ще й даде възможност да произвежда международни финансови карти.

Фирмата е основана през 1991 година. В началото се занимава с доставяне на карти от чужбина и техника за персонализация. Най-големият ѝ клиент е БОРИКА, като почти всички финансови карти, издавани у нас, се персонализират на техника, доставяна и сервизирана от BankWare.

От три години фирмата произвежда карти и в България – притежава малка поточна линия с капацитет два милиона карти годишно. Финансовите карти, които произвеждат, се използват само в България, тъй като фирмата няма лиценз за международни карти. Сред клиентите ѝ са Централна кооперативна банка, ДСК, БИОХИМ, най-големият ѝ клиент е Shell България, за чиято Loyalty програма BankWare доставя карти. Изнася и за съседните страни – Румъния, Гърция, Албания, Словения, Полша.



До две седмици BankWare ще пусне нова своя разработка – ръчно устройство за броене на пластмасови карти. От фирмата очещават устройството да е с 3 пъти по-ниска цена от конкурентните японските модели.



Лъчезар Петканчин, управляващ директор на BankWare, се съгласи да разкаже повече пред it FORUM за новия завод.

Г-н Петканчин, кога ще започне работа заводът?

В момента тече изпробване на новото оборудване. Очаква се първите поръчки да тръгнат след около месец. Сред това ще започне процесът на сертифициране – ще имаме разговори с Visa

и Mastercard и в средата на годината се надяваме вече да произвеждаме международни финансови карти. Може би най-напред от Mastercard, а по-късно и от Visa.

Какъв е размерът на инвестицията при изграждането на новия завод?

Цялостната инвестиция за момента е около 300 000 евро. Между 15 и 35 ще са новите работни места, които ще бъдат открити. Новата поточна линия ще е много по-производителна – с нея ще могат да се произведат до 30 000 карти в денонощие; в момента на поточната линия в София произвеждаме около 5000.

Какви ще бъдат предимствата за клиентите в България?

Предимствата ще са огромни. Българските клиенти ще имат много по-широки възможности за реакция при промени на пазара и при въвеждане на нови продукти, тъй като нашето време за реакция може да се намали до три работни дни. За сравнение: сроковете за доставка от чужбина са минимум 6 седмици. Освен това цените ще бъдат от 10 до 20% по-ниски, като при нас плащането ще се извършва след доставка на готовата продукция. В чужбина искат 100% авансово плащане. Ще се повиши и нивото на сигурност на доставките – от самия завод до вратата на клиента картите ще се доставят с бронирани автомобили. Това е изискване на Mastercard и Visa, което за съжаление в момента изобщо не се спазва – използват се стандартни

куриерски услуги.

Вече покриваме всички изисквания за международните карти – отделна сграда с ограден периметър около нея и видеонаблюдение, много стриктен контрол на достъпа, пълен одит на консумативите от началото на производството на дадена карта до готовата продукция.

Каква е конкуренцията на пазара на карти в България?

За момента основните ни конкуренти са от чужбина, тъй като специално за финансовите карти друга възможност няма. В момента няма лицензиран производител в България и след като се лицензираме, ще се наложим като водещ доставчик на пазара на пластмасови карти.

Има ли вече интерес от страна на клиенти към новите карти, които ще произвеждате?

Интерес има, дори от евентуални партньори от чужбина – две от големите европейски фирми за производство на такива карти се очаква да прехвърлят някои техни поръчки към нас. Нашата мощност е сравнително малка, което ни дава предимството да бъдем доста ефективни. По-малките тиражи са твърде неефективни за високото оборудване, което притежават на Запад. А в региона имаме много потребители, които са доста фрагментирани и преобладаващите поръчки са по-малки по обем от тези на Запад.

С кои страни от региона работите?

Най-успешно е нашето представяне в Румъния и Албания. В Албания държим почти целия пазар, който е около 10% от българския, но все пак това е голям успех. В Румъния имаме доста поръчки от козметични фирми, Royalty карти за авиокомпаниите. Имаме поръчки и за Словения.

В този контекст, имате ли данни какъв е обемът на пазара в България?

Трудно е да се каже, за финансовите карти има по-ясна представа – те са около три милиона годишно. Разбира се, това не са изцяло нови клиенти, а и такива с преиздавани карти. Но дори и така в последно време ръстът е 20% годишно.

