

## Есенцията за иновации

Решаването на ключов проблем в производството на напитки може да отвори още по-широко врати на Пантелей Тошев към пазар за 2.8 млрд. долара

ХРИСТО ПЕТРОВ

**Т**радиционните за петъчен следобед загрижвания превръщат иначе краткото разстояние от столичния квартал „Младост“ до близкото село Лозен в тежаво 40-минутно пътуване за екипа на Forbes. Въпреки голямото ни закъснение (а може би точно заради него) Пантелей Тошев поздравява енергично и във видимо добро настроение екипа и веднага минава на въпроса: „Къде искате да разговаряме?“

Разположена в началото на Лозен и заемаща 10 хил. кв. м., производствената база на Пантелей Тошев произвежда съставки за безалкохолни и алкохолни напитки, месни продукти, захарни и млечни изделия. Помещенията на фабриката са пропити от миризма на шоколад и плодове, а рафтовете в лабораториите са пълни с шишенца с разноцветни течности. Въпреки че базата работи едва от началото на годината, Тошев не губи време и вече мисли за разширяване на производствените обеми за дългия списък от продукти, който надхвърля 1500 различни съставки – и расте постоянно.

Но не новата база или широката гама от емулсии е основният повод за гордост за 52-годишния Тошев. Това, на което той залага – и чисто изграждане е отнело 5 години – е технология за създаване на емулсии без изкуствени



съставки, които той предлага под бранда Natural Formula. Изградената от него система дава ключ за един трудно разрешим проблем за производителите на напитки – как да смесиш растителни масла с вода без употребата на синтетични стабилизатори, така че да се получи продукт с добър търговски вид (виж карето). Вътре в производствения комплекс на „Пантелей Тошев“ набор от машини прави точно това – променя физикохимичните свойства на растителните масла така, че те остават смесени с водата без помощта на изкуствени добавки. Тези машини няма да ги намерите в каталозите на нито един производител на оборудване – те са създадени специално за технологията на „Пантелей Тошев“. Самата технология Тошев нарича Long Term Stability System (LTSS) и тя може да се окаже най-ценния му актив на пазар, който в следващите 5 години ще се доближи до границата от 3 млрд. долара в световен мащаб. Тошев е убеден, че LTSS е уникална и е това, което ще движи бизнеса за напред. „В радиус от 1000 км. вероятно няма подобно производство“, твърди той.

Основният източник на приходи за „Пантелей Тошев“ е пазарът на напитки – около 90% от износа на продукцията се реализира в този сегмент, твърди Тошев. „Пантелей Тошев“ не произвежда продукти за крайния потребител. Клиентите на компанията са производители на всички изброени категории стоки, а Тошев е доставчик на съставки и технологии за производство на храни и напитки. Това го превръща в един от по-малките играчи на нишовия пазар на ингридиенти за хранително-вкусовата промишленост, който по данни на Research and Markets ще достигне годишен оборот от около 2.8 млрд. долара през 2018г. „Вече изнасяме в 23 държави“, казва Тошев. Сред клиентите му са компании от Европа, Русия и Украйна, Близкия изток, Индия и други. Повечето проду-

кти се правят по поръчка, което обяснява и огромното разнообразие от емулсии, които компанията предлага. „Не може да се каже, че произвеждаме нещо стандартно, може би 20% от производството е стандартно – казва Тошев. - Всичко друго е направено по поръчка на даден клиент.“

През последните почти 20 години Тошев е извървял пътя от малък вносител на съставки за напитки до производство с годишни приходи в България от 8 млн. лв. според Търговския регистър. Но концепцията на бизнеса се е променила и вече въобще не става дума просто за доставката на ингридиенти за хранително-вкусовата промишленост. „Ние произвеждаме ноу-хау – казва Тошев - Създаваме собствена технология и няма машини за нея, съответно трябва да си създаваме и технологичните линии за нея.“ Без да уточнява конкретно число, Тошев споделя, че

ва суровината). Той започва да осъзнава как мечтата му да работи в някога могъщата уранова индустрия бавно се изпълзва между пръстите му. „Много си обичах работата, но трябваше да храня двете си деца – казва Тошев - Тъй като животът си върви, мечтите са едно, реалността е друго, а 90-те години беше нещо съвсем различно.“ Затова напуска работата си в Бухово и се захваща да помага на свои роднини, които произвеждат безалкохолни напитки. В първите години след рухването на социалистическия режим не е рядкост да попаднеш на производители на напитки – Тошев си спомня, че по онова време е имало регистрирани над 3000 компании, които са се занимавали с това. Тошев се включва в бизнеса, като първоначално помага на роднините си да подобрят качеството на напитките. Открива, че натрупаните досега знания в областта на химията и физика-

---

## „КЛИЕНТИ СА МИ КАЗВАЛИ: „КАК ТАКА Вие В БЪЛГАРИЯ ПРАВИТЕ ТАКИВА ПРОДУКТИ? ТОВА Е НЕВЪЗМОЖНО.“

---

само инвестициите му в машини са „стотици хиляди евро“. Казва обаче, че най-ценният му производствен актив са служителите, които той нарича „млади, бойно настроени момчета, повечето от които са завършили навън.“ „За тях светът е за всички и това много ме радва – казва Тошев - Нямам никакви психологически бариери, че са българи.“

През 80-те години Пантелей Тошев изучава в Москва физикохимия – и по-точно технология на урана – и се връща в България, за да работи по съществуващата и дълбоко засекретена уранова индустрия. Когато в началото на 90-те години започва постепенно закриване на производството на уран, Тошев става научен сътрудник в Бухово (един от заводите, където се доби-

та са изненадващо полезни в този бранш („За мен беше като детска игра“, спомня си Тошев). Освен тези умения полезни се оказват и контактите му в чужбина, благодарение на които фирмата започва да изнася напитки в Русия.

По това време Тошев започва да проявява жив интерес към емулсиите, които се използват за производството на напитки. През 1995г., насъбрал увереност и 1000 долара стартов капитал, решава да започне собствена търговия с есенции. Първоначално работи като дистрибутор и внася от Германия емулсии за сокове и безалкохолни напитки. В един момент добива достатъчно самочувствие, за да пробва сам да произвежда емулсии.

През 2000г. Тошев инвестира в



**„МОЖЕ БИ 20% ОТ ПРОИЗВОДСТВОТО Е СТАНДАРТНО – КАЗВА ТОШЕВ - ВСИЧКО ДРУГО Е НАПРАВЕНО ПО ПОРЪЧКА НА ДАДЕН КЛИЕНТ”**

първата си производствена база в Горубляне, която продължава да функционира и днес. Строителството и завършването на обекта отнема 2 години. Още от пускането на поточните линии Тошев следва философията, че фирмата му ще произвежда само ингредиенти за напитки, но не и крайни продукти. Това е философия, която компанията спазва и до днес, въпреки че портфолиото ѝ вече е много по-голямо и обхваща съставки за алкохолни напитки, колбаси, сладкарски изделия и т.н. Вместо да хвърля пари за реклама, той посещава изложения и научни конференции, където популяризира своята технология и продуктите, които предлага. В парично изражение бизнесът на Тошев все още не може да се мери с този на по-големи конкуренти като германския гигант Dohler с годишен оборот от 1.2 млрд. евро или словенската Etol, която има годишни приходи от около 45 млн. евро. Но Тошев вярва, че върви в правията по-

сока. „Дадох си сметка, че съм се изправил срещу колоси – казва той - Сега вече сме известни, но първите години беше страшно. Клиенти са ми казвали: „Как така вие в България правите такива продукти? Това е невъзможно.”

Мечтите на Тошев стигат и по-далече. Той се надява в рамките на 10 години да инвестира във фабрика за преработка на плодове, която да го позиционира на пазара за плодови концентрати и пюре. „Има фирми, които правят такива продукти, но те си ги правят за собствена нужда – казва Тошев - Моята идея е съвсем друга. Ние вече сме разпознаваема фирма в много държави. Ние, правейки едно мащабно производство, можем да го продаваме по цял свят.”

Сертификатите и наградите, с които е отрупан кабинетът на Тошев, подсказват, че плановете му поне досега се реализират успешно. Непосредствено след интервюто си с Forbes Тошев ни отива в една от лабораториите, където

**ДА ИЗБЯГАШ ОТ Е-ТАТА**

През последните години все повече производители искат да извадят от състава на продуктите си синтетичните съставки. Това обаче не е толкова лесно – по същата причина, поради която например олиото не се смесва с водата. Една от основните задачи на т.нар. Е-та е да държат водата и цитрусовите масла, които се използват за направа на напитката, в една хомогенна смес. Тъй като маслата са с по-ниска плътност от водата, те биват изтласкани над водните молекули и остават там, образувайки утайка на повърхността и кръгове по стените на бутилката. Синтетичните стабилизатори и тегловни агенти помагат на емулсията и водата да стоят смесени, придавайки по-добър търговски вид на крайния продукт. „Трябва да се получи стабилен продукт от смесване на масло и вода – казва Пантелей Тошев - По природата си те се борят да се разделят.” За да реши проблема, Тошев използва специални машини, които създават огромно налягане – от порядъка на стотици или дори хиляди атмосфери. След като бъдат смалени до миниатюрни размери, малените капки се обвиват в стабилизираща ципа и се зареждат с електрически потенциал – така че да стоят разделени една от друга за продължителен период от време. Това осигурява възможност емулсията и водата да се смесят без употребата на синтетични добавки. „Използваме само смес от растителни екстракти, натурални компоненти и се получава прекрасен краен продукт”, казва Тошев.

се съхраняват плодови екстракти. Хваща pipетка, капва няколко капки от яркооранжевата течност в колба и долива вода, поднасяйки за дегустация крайния резултат. Заг тази на пръв поглед толкова проста процедура стоят години на изследвания и инвестиции в развойна дейност. И преди всичко – иновативност. „Само така човек може да оцелее – казва Тошев - Иновативността е това, което тласка света напред. Иначе всичко друго е преживяване и удължаване на периода, след който ще спреш.”