

/ Инж. Красимир Стоянов, НТИ България: „За 10 години научихме, че ограниченията пред една компания са в собствените ѝ умения“

01.12.2022 г. ⌚ 9 мин.



Според него, не пазарът е бариера за развитие, а способността на компанията да расте правилно и устойчиво.

НТИ България, част от групата GC-НТИ – водещ международен доставчик на технически продукти, материали и решения за инфраструктурното и индустриалното строителство, отбеляза своя десети рожден ден. Екипът, както и партньори, клиенти и приятели на компанията отпразнуваха важния повод със стилно събитие, което се състоя на 18 октомври т.г. в Централен военен клуб в София. За да стигне до празничната си десета годишнина, дружеството преминава през немалко предизвикателства през изминалите години. Повече за тях разказа неговият управител – инж. Красимир Стоянов, в специално интервю за Инженер.bg.



Инж. Стоянов, НТИ България отбелязва 10 години от създаването си със запомнящ се юбилей. Поздравления за отличната организация! Каква е оценката Ви за празника?

Оказа се, че хората имат нужда от подобни събития след прекъсването, наложено от COVID-19. За мен лично беше вдъхновяващ момент, усещането беше много приятно. Почувствах се във вихъра си, което – мисля, по някакъв начин

вдъхнови и гостите ни, и хората от НТИ. Празникът събуди и спомените ми.

Оказа се важно да успеем да излезем от рутината, от ежедневиите си задачи и да наградим сами себе си с оценката на това, което сме направили. Това е и смисълът на юбилея. Всяка следваща задача, борба и усилие ни впримчват, трудно ни е да напуснем този ритъм и да се погледнем отстрана, а всички сме заслужили да отпразнуваме успехите си и да им обърнем внимание, да се зарадваме на постигнатото.

Как започна всичко преди 10 години? Как поставихте началото? Вие лично как взехте решение да се впуснете в това предизвикателство тогава?

По онова време работех на определена позиция и бях доволен от работата си. Беше подредена, успешна, знаехме какво предстои, и то изглеждаше като добра перспектива. Тогава дойде предложението и се почувствах в известен смисъл странно в ролята на конкретен обект на интерес. Имаше определен човек, т.нар. headhunter (б.ред. лице, ангажирано с избора на подходящ за определена позиция професионалист), който беше добре запознат с бранша. Именно той съветваше компанията как да влезе на българския пазар. Бяха проучвали различни възможности, различни хора и се бяха насочили към мен.

Сам по себе си такъв избор е оценка. Така ли го усетихте?

Да, впоследствие получих покана да отида в Германия и да проведем разговори. Аз не съм човек, който търси спокойствието, напротив – обичам предизвикателства. А предложението ми прозвуча като възможност да науча много неща, и то от добри професионалисти, с опит и разбиране.

Бизнес традициите в България бяха прекъснати през годините на социализма. Смятам, че е наша задача да доведем тук опита на западните компании, културата, успехите им, начина, по който работят. Наша задача е да правим нещата все по-добре, по-професионално, по-правилно и по-успешно и това да бъде от полза за всички ни – за служителите, за сектора, за качеството на изпълнение, за материалите, които се влагат. В края на краищата фондовете на Европейския Съюз следва да повишат нивото ни и като стил на работа – как строим, как се справяме, правим ли всичко по разумен и иновативен начин.

Най-атрактивното за мен беше, че ще науча много нови неща, затова приех предложението и това прозвуча странно за много хора тогава.



Каква е практиката на НТИ при навлизането на нов пазар?

Започнахме с проучване на съществуващите фирми на пазара, защото навлизането на НТИ обикновено е свързано с придобиването на съществуващи бизнеси. В България стигнахме до извода, че няма разработена структура, която да има смисъл да бъде придобита. Съществуващите фирми бяха сериозно зависими от собствениците си. Не бяха изградили структури, които са способни да функционират самостоятелно. По тази причина не закупахме определени бизнеси, а започнахме да изграждаме структура „от нулата“, което има много предимства, но и един съществен недостатък – човек сам носи отговорност за всичко и не може да вини никого за нищо.

За мен това бе предизвикателство, но и не бях сам в това. Започнахме по типично немски начин. Помислихме кои са секторите, в които искаме да работим, после кои са доставчиците, които са лидери в съответните сфери, след това кой от тях е ангажиран с партньорства и кой – не е. Накрая проведохме преговори. Някои от компаниите ни дадоха да

разберем, че са в партньорство с други фирми, други поискаха да разберат как се справяме и след това да си сътрудним.

Всичко това се случи, когато започнахте да избирате брендовете и продуктите, които да предлага НТИ на българския пазар.

Точно така, но в търговията далеч не е достатъчно да кажеш „в Германия работим отлично“. Това не е от значение на местния пазар. Важно е как се справяме тук. Мислихме с кого да започнем стратегическите партньорства, защото има различни нива на сътрудничество.

На практика сме свободни да работим с всеки производител. Някои партньорства са ключови и те са гръбнакът на нашата дейност. С тях започнахме от самото начало и ги поддържаме до настоящия момент.

А кой беше първият сектор, към който НТИ България се насочи?

В началото бе ВиК секторът. В него имаме най-много експертиза, в него са класическите ни способности, това е и нещото, от което лично разбирам най-много предвид предишния ми опит. В него са и познанствата ми, партньорствата ми. 10 години по-късно можем да кажем, че силните ни страни са там, където знаем какво правим и сме успели .



А след това как започнахте да разширявате дейността Ви?

С това, което започнахме, ние бяхме доста успешни, съдейки по финансовите параметри на фирмата. Всички се чувствахме добре и силни в това, което правехме. Голямото отрезвяване се случи през 2016 г., когато спряха за известно време еврофондовете, свързани с ВиК сектора. Беше шок момент за нас. Въпреки че сме коментирали този факт и знаехме, че ще се случи, не го бяхме осъзнали и не се бяхме подготвили. Първата година със спад в оборота, макар и незначителен, изглеждаше драматично в моите очи.

Тогава взехме решение да направим диверсификация в области като пътно строителство, ЖП строителство, екологично строителство, депа, компостиращи инсталации – да се разширим в индустрията, в направления, в които нямахме опит и бяха съвсем нови за нас. Наехме хора в тези области и някои от предприетите тогава стъпки и партньорства се развиха добре.

Без тези ключови решения НТИ България нямаше да стои по този начин на пазара днес.

Да, и все още берем плодове от тях. Бяха правилни и успешни. Самата експертиза, способностите ни да финансираме проекти, да управляваме кредитния риск са еднакво валидни във всички сектори. Важно бе да опознаем продуктите и нуждите на клиентите, как функционира бизнесът в другите сектори. Границите на успеха са в способността ни да намерим правилните хора, да ги мотивираме, за да са отдадени на работата.

Ограниченията не са в пазара, а в способностите ни да растем устойчиво и правилно. Бързият успех крие рискове и мениджърът е длъжен да търси баланс.

Продължение на разговора ни с г-н Красимир Стоянов очаквайте скоро в Инженер.bg.