

Александър Александров:

Създаваме име и традиции в МОРСКИЯ БИЗНЕС

ИНТЕРВЮ 20

Александър Александров е основател и изпълнителен директор на „НБС Меритайм“ ООД. От 2008 г. той успешно ръководи и дирекция „Снабдяване, IT и комуникации“ в „Параходство Български морски флот“ АД - корабособственик с над едновековна традиция и опит в корабоплавателната индустрия. От 2009 г. е и президент на ПФК „Лудогорец 1945“ и постиженията през последните години са отличен пример как един малък клуб може да стане голям и да играе наравно със световните звезди във футбола.

Александър Александров е председател на Българската асоциация на корабните снабдители и има решаващо влияние върху посоката на развитие на морския бизнес в България, както и върху възможностите, които стоят пред корабоснабдителните компании за спечелване на нови пазари. Има магистърска степен по корабоплаване от Техническият университет във Варна. Притежава ILM Certificate in first line management и ILM Certificate in implementation of strategic plan within business от Лондонския институт по лидерство и мениджмънт.

РАЗРАСТВАНЕТО
НИ Е РЕЗУЛТАТ ОТ
СТРЕМЕЖА ДА
ПРЕДЛОЖИМ НА
КЛИЕНТИТЕ СИ
**КОМПЛЕКСНО
ОБСЛУЖВАНЕ В
ПО-ШИРОКА МРЕЖА
ОТ ПРИСТАНИЩА**

.....



Г-н Александров, животът и кариерата ви са свързани с морето. Какво е за вас морето, какви възможности за бизнес дава то?

- За мен морето е символ на мъжество, силен дух и воля, но и на романтика.

От бизнес гледна точка морето е икономически най-изгодният транспортен метод за превоз на суровини и стоки, което определя и важноста на корабната индустрия и всички съпътстващи я дейности.

- Голяма е динамиката на промените във всички сфери. Кой са някои от най-забележителните промени в морския бизнес?

- Корабният бизнес е консервативен по традиция, но през последните години се наблюдават постоянни промени и въвеждане на регулаторни изисквания, свързани с повишаване на безопасността на корабоплаването, опазване на околната среда, както и електронизация и дигитализация на навигацията. От края на 2008 г. обаче наблюдаваме невиджана досега криза в корабната индустрия, сринат пазар, водещ до фалити както на фирми корабособственици, така и на корабостроителници и други спомагателни дейности. При забавянето на световната икономика шипинг секторът в глобален мащаб се намираше в ситуация, при която имаше повече поръчки за нови плавателни съдове, а същевременно се отлагаше извеждането от експлоатация на стари кораби. Това доведе до свръхкапацитет. Пътят на възстановяването е труден и продължителен и експертните анализи все още сочат дисбаланс между търсенето и предлагането в сектора. Така например, големи корабни компании като южнокорейската Hanjin Shipping срещнаха сериозни финансови затруднения. Други заложиха на сформирани съюзи, за да укрепят позициите си. Примери за това са трите алианса - 2M, THE Alliance и Ocean alliance. Очаква се това да доведе до още по-засилена конкуренция в бранша. И в този бизнес оцеляват компаниите, които успешно се реструктурират и оптимизират. „Параходство Български морски флот“ обаче се стреми и максимално да се възползва от възможностите, които дава подобна криза.

- „НБС Меритайм“ е специализирана в областта на корабното снабдяване и мобилните сателитни комуникации. Кой са най-търсените ваши услуги?

- „НБС Меритайм“ е създадена с цел да подпомага и обслужва корабния бизнес в две направления: корабно снабдяване и сателитни комуникационни решения. И двата сегмента са от основно значение за ко-

рабособствениците и корабните оператори, защото са свързани с оптимизиране на основни разходи. В сферата на корабното снабдяване предлагаме цялостни кетъринг решения, както и зареждане с консумативи и резервни части на кораби, а в офшорния сегмент - на платформи. А сателитните комуникационни решения, комбинирани с добър софтуер за корабен мениджмънт, са в основата на новото разбиране за кораба като изнесен дистанционен офис център с всички съответни нужди.

Морските потребители се насочват все повече към бродбанд мобилни сателитни комуникационни решения, позволяващи по-висока скорост и обмен на по-голям обем на данни между корабите и брега. За да привлечат млади и мотивирани кадри, водещите корабособственици се стремят да им осигурят комфорт на борда на кораба. Всичко това е възможно благодарение на навлизащите IT и IoT технологии в морския сектор и услугите, които предлага „НБС Меритайм“, са съобразени с тази тенденция.

- Предлагате корабно снабдяване и логистика. Как постигате конкурентни цени?

- Корабното снабдяване е с много широк обхват. На един кораб освен хранителни продукти, съобразени с националността на екипажа, са нужни и най-различни консумативи и оборудване. Портфолиото от продукти, които предлагаме, е разнородно – от хранителни продукти за екипажите до технически стоки като масла за двигатели, корабна боя за поддръжка на палуби, различни офис консумативи, резервни части и радионавигационно оборудване. Имаме ноу-хау, добра ресурсна политика и мениджмънт, оптимизация на складови наличности и в комбинация с изградената мрежа от партньорски отношения с водещи в световен мащаб производители успяваме да осигурим качествени продукти на конкурентни цени.

- Чрез мрежа от собствени офиси „НБС Меритайм“ обслужва плавателни съдове във всички пристанища в Турция, Румъния и България. Как стана това „порастване“ на компанията?

- Първоначално компанията обслужваше само пристанищата и корабите в България, но се наложихме на пазара и заехме добър пазарен дял. С цел осигуряване на допълнителен растеж през 2013 г. открихме дъщерно дружество в Констанца, което да обслужва всички румънски пристанища. През 2015 г. открихме дейност и в Истанбул. Регионалното ни раз-

⋮ МОРЕТО Е ИКОНОМИЧЕСКИ НАЙ-ИЗГОДНИЯТ
⋮ ТРАНСПОРТЕН МЕТОД ЗА ПРЕВОЗ НА СУРОВИНИ И СТОКИ





ЗА ДА ПРИВЛЕКАТ МЛАДИ И МОТИВИРАНИ КАДРИ, КОРАБОСОБСТВЕНИЦИТЕ СЕ СТРЕМЯТ ДА ИМ ОСИГУРЯТ ТЕХНОЛОГИЧЕН КОМФОРТ НА БОРДА

растване е резултат от стремежа ни да предложим на клиентите си комплексно обслужване в по-голяма мрежа от пристанища. За тях това е значително предимство, тъй като разчитат на услуга с високо качество и при унифицирани условия във всички покривани от нас локации.

- Кои са най-големите предизвикателства, пред които се изправяте като компания в сферата на морския бизнес?

- Ситуацията в корабния бизнес напоследък е трудна. Всички сме в една лодка – корабособственици, корабостроители и корабни доставчици на стоки и услуги. Кризата засяга всички. Стремим се винаги да подхождаме индивидуално, да проявяваме гъвкавост и разбиране. Друго предизвикателство е човешкият ресурс. Недостигът на квалифицирани кадри е по всички нива на индустрията. Затова залагаме много на обученията и инвестиции в кадрите.

- Какви са амбициите ви за растеж на дейността?

- Да продължаваме напред и нагоре, да налагаме най-добрите в индустрията бизнес практики и да сме символ на качество. Да, ние създаваме качествен продукт в България, Румъния и Турция и така спечелихме доверието на клиентите. Те желаят да ги обслужваме и в други основни пристанища по света, затова ще стъпим и на още по-амбициозни пазари. През тази година планираме откриване на наше представителство в Ротердам, където е най-голямото пристанище в Европа. Планираме откриване на дейност и в Шанхай. Дългосрочната ни стратегия е да увеличаваме локациите с наше присъствие.

- Как при вас се раждат иновациите?

- Те са плод на екипна работа - стремим се да намерим баланс между възможностите, които предоставят новите технологии, и реалните ползи за крайния потребител. Участваме в редица пилотни проекти и експерименти.

- През април 2016-а „Навибулгар Сървисес“ се ребрандира като „НБС Меритайм“. Кое наложи тази промяна?

- Първоначално идеята бе да се развием на локалния пазар, но вече работим усилено и за налагането ни на международно ниво. И за да няма асоциации само с България, решихме да ребрандираме „Навибулгар Сървисес“. Предприехме тази важна стъпка и желанието ни беше да представим бранд със свеж дизайн, който обединява дейностите на компанията и съответства на плановете ни за навлизане на нови

пазари. Съкращението NBS идва от старото име и така глобалната марка „NBS Maritime“ е комбинация от традиция, отговорност и високи цели за развитие в морския сектор.

- Обяснете каква е важността на бранда и какво трябва да се има предвид при неговото изграждане?

- Успешният бранд създава лоялни клиенти и допринася за утвърждаване на пазарните позиции. Затова добрият бранд и добрата корпоративна идентичност са неизменна част от създаването и поддържането на добра корпоративна репутация.

- Председател сте на Българската асоциация на корабните снабдители. Какви проблеми се налага да решавате напоследък?

- В асоциацията работим за подобряване на условията за бизнес на фирмите, занимаващи се с корабно снабдяване. Разрешаваме проблеми от оперативно естество, но и проблеми, свързани с инициране на промени в нормативната уредба с цел българските доставчици да са по-защитени от нелоялна конкуренция и некоректни корабособственици. Имаме инициативи, които обсъждаме по време на асамблеите на Международната асоциация на корабните снабдители, на която сме пълноправен член. Усилията ни са да направим България привлекателна и конкурентоспособна в дейностите, спомагателни за корабния бизнес.

- Всъщност, защо да изберем българското в сферата на морския бизнес?

- България е с големи традиции в корабоплаването. Българските екипажи са едни от най-конвертируемите и търсени от всички международни компании. Нашата страна има уникална комбинация от конкурентни цени и високо европейско качество на продуктите и услугите, свързани с корабната индустрия. Това прави българския продукт търсен и предпочитан.

- Кое напоследък ви накара да си кажете „Успях!“?

- Работата и свързаните с нея успехи зареждат с енергия за нови проекти и със сили за покоряване на нови върхове. Успешен бизнес се прави с подходящите хора, които трябва да са лоялни, отдадени и съпричастни към каузите на компанията. Чувствам се успял, когато целите се постигат и когато екипът е доволен и гледа към нови хоризонти. Защото когато всички заедно мечтаем, тогава успяваме да поставим начало на нова реалност.

- Кои са най-трудните решения, които ви се налага да вземате?

- Ежедневно се вземат решения, някои от които много важни и трудни. За мен обаче най-трудните от тях са свързани с хората - особено ако трябва да се разделяме с член от екипа.

- Лесна ли беше стъпката след успешната кариера в Лондон да се завърнете в България?

- Това решение не беше от най-лесните. Имах качествен живот и добро лично и професионално развитие, но България ми липсваше. Лондон е един от световните шипинг центрове и там се налагаха стандартите в индустрията, като повечето от най-големите компании в сферата са базирани там. Върнах се заради кауза. Основната причина за това е Кирил Домусчиев, с когото имахме няколко разговора в Лондон. Той успя да ме спечели за свой съмишленик в развитието на българския шипинг - и то с амбиции да се следват най-добрите мениджмънт стандарти и практики в индустрията. Това бе непосредствено след приватизацията на „Параходство Български морски флот“. Прегърнах идеята, въпреки че непосредствено преди това и украинският, и румънският флот бяха фалирали след приватизацията и то в добри времена за шипинга. Ние имахме лошия късмет в самото начало на управлението да изпитаме големите катаклизми в корабната индустрия, причинени от кризата, комбинирани с нуждата от мащабно реструктуриране на компанията и всички процеси в нея. Не съжалявам за избора си, защото успяхме да се справим.

- Президент сте на ПФК „Лудогорец 1945“. Как стана така, че отборът накара българите още повече да се интересуват от футбол и да се вълнуват?

- Футболът е страст, той е и хоби, което кара хората да преживяват победи и загуби. За мен футболът е и кауза. Кауза, която този път беше прегърнатата от Кирил и Георги Домусчиеви, благодарение на които успяхме да развием и да наложим високи стандарти в България. И когато се прави нещо по правилния начин, с правилния екип от хора и с отдаденост, няма начин да не се стигне до успех. Всичко с „Лудогорец“ започна на шега, когато през 2009 г., непосредствено след завръщането ми в България, в моя кабинет във Варна влезе г-н Кирил Домусчиев и видя една футболна статуетка на бюрото ми. Докато разговаряхме на корабна тематика, моят телефон звънна и беше по

футболен въпрос, свързан с „Лудогорец“. Тогава отборът беше във В групата на футболното първенство и поставената цел беше влизане в професионалния футбол. След посещения на няколко мача и усещането, че в Лудогорието обичат футбола и подкрепят клуба, не закъсна и съгласието на братя Домусчиеви този проект да се развие за хората и за региона - но по правилния начин, при най-високите стандарти, с най-амбициозните цели. Не беше никак лесно, но за шест години успяхме да станем пет поредни пъти шампиони, след класиране в Б група и непосредствено след това в А група. Още с влизането си „Лудогорец“ стана шампион, носител на купата на България и суперкупата. Успяхме да направим силни представления в Шампионската лига и Лига Европа. Усещането е неопишуемо.

- Футболът е световен бизнес. Но как се учи футболен мениджмънт?

- Футболът е голяма индустрия, която също се развива с високи темпове. За нас той е и бизнес и затова прилагаме добрите бизнес практики, утвърдени в другите ни фирми, като отчитаме спецификите. Всички процеси и политики, нужни за една добре развита компания, са факт и във футболния клуб. А това е първият клуб в България и сред немногото в Европа, сертифициран и налагащ стандартите по управление на качеството ISO 9001. Стремим се да попиваме от опита на най-добрите в света, да имаме и високо ниво на крайния продукт.

- Бизнесът е на все по-високи обороти. Как презареждате собствените си „батерии“?

- Да, наистина ежедневието е доста напрегнато и натоварено и годишният календар е запълнен, като почти няма подходящ период, в който да се откъсна от бизнеса. Но пък това ме е научило да ценя времето и да се възползвам максимално от всяка свободна минута, за да съм със семейството и с близките си.

- Какъв е вашият оптимизъм за България?

- Искрено вярвам, че България ще продължи да се развива като привлекателна дестинация за бизнес и ще се утвърждава като приятно място за живеене. Ние, българите, оцеляваме в трудни моменти. Но е добре да не забравяме, че и в най-силната буря не трябва да чакаме вятъра да промени посоката и времето да утихне, а да приспособим платната, за да стигнем до желаното място.

∴ **ФУТБОЛЪТ Е СТРАСТ, ТОЙ Е И**
 ∴ **ХОБИ, КОЕТО КАРА ХОРАТА ДА**
 ∴ **ПРЕЖИВЯВАТ ПОБЕДИ И ЗАГУБИ**

