

# Растем, гонейки предизвикателствата

**Георги Иванов, управител на Фламинго, група от компании**

Той е типичен пример за self-made човек. Започнал е от нулата и днес е собственик на група компании за морски транспорт и спедиция, търговия и туризъм. Роден е в Бургас и целият му живот е свързан с морето. Преди да започнем разговора, ми цитира любимата си мисъл от Антоан дьо Сент-Екзюпери: „Ако искаш да построиш кораб, не започвай да караш хората да събират дъски, да разпределяш работата и да даваш заповеди. Вместо това ги научи да копнеят за огромното и безкрайно море.“ И още в началото ми помогна да разбере, че носи в себе си онзи волен до непокорност дух, познат ни от творбите на Екзюпери. Това е Георги Иванов — мениджър и мечтател.

**– Г-н Иванов, как започнахте бизнеса си? Какви обстоятелства ви оставиха на брега?**

– Целият ми живот е свързан с морето. След като завърших Вишето военноморско училище, дилемата пред мен бе – да остана на брега или да тръгна да пътувам с кораби. Моето обкръжение винаги е било от хора, които са работели по корабите – и баща ми, и други познати. Спомням си, че тогава баща ми каза: „Тръгнеш ли веднъж по корабите, слизане няма.“ Затова реших първо да пробвам на брега. Поработих година-две в корабни агенции. Напуснах последната фирма, в която бях. Имах предло-

жения от други фирми, но си взех две седмици почивка. И както си стоях вкъщи, на втория ден си купих факс. Компютър и интернет вече имах и така през 1998 г. влязох в частния бизнес.

**– Без финанси?**

– Близо година и половина баща ми и майка ми ми помагаша финансово. (За което искам искрено да им благодаря. За съжаление вече не са сред живите, но съм сигурен, че ме гледат от там, където са.) Преди да започна, проведох сериозен разговор с тях. Казах им: „Искам да започна самостоятелна дейност като корабен агент. Ще по-

магате ли? Ако не стане, ще тръгна по корабите.“ Баща ми отговори: „Добре, ще ти помагам, докато мога. Не излезе ли нищо, ще трябва да хващаш морето.“ Първата година беше само въртене на „сухо“ по 24 часа в денонощието. Звънях, обаждах се на различни фирми да видят, че просто съществувам. Чак на втората година усетих, че се закрепвам на пазара. Но и тогава продължих да работя по 24 часа.

**– През първата година не ви ли е минавало през ум, че нищо няма да излезе?**

– Не, аз като реша да правя нещо, нищо не може да ме спре.

Работя до откат и гледам само напред.

*– Спомняте ли си за първата сделка?*

– Разбира се. Още в началото се насочих към азиатския пазар, защото там товаропотокът е доста по-голям. Основно работя за Китай и Индия. Азиатският пазар е труден от гледна точка на работното време. Неслучайно ви казах, че съм работил по 24 часа. Американските пазари затварят, когато при нас е късна вечер. След като те приключат, някъде към 12 часа вечерта аз лягах да подремна и в 2 часа през нощта ставах, защото тогава отваряха азиатските пазари – Китай, Сингапур и др. Лягах отново за малко сутринта към 6 часа и после ставах, защото отваряха други пазари. И така минаваше денонощието. И днес дейността ми е по цял свят.

*– Сега как протича един ваши ден? По-спокойно ли?*

– Не, дори по-натоварено. Навремето можех да си почина и през деня. Сега няма как. Така че нагласявам биологичния си часовник според ситуацията. Пак ставам посред нощ, но не е така постоянно. В нашата професия няма денем, няма нощем. Сега не е толкова натоварено, но докато си изградих някакви позиции, трябваше да се работи много.

*– Обичате предизвикателствата?*

– Определено да. Харесва ми да опитвам дали мога да направя дадено нещо, дали мога да се справя с него. През 2007 г. разширих-

ме полето на дейност на фирмата с търговия с перилни и почистващи препарати. Имаме участие и в един малък хотел в Китен. Едното идва след другото и ти, когато се усетиш, че стоиш стабилно на пазара, започваш да се развиваш и разрастваш. Новите дейности дойдоха малко случайно, без да сме ги търсели, но това е съдба. Нали знаете, птиченцето кацва и ако не го хванеш, отлита. После ще го търсиш, но няма да го намериш. Гонейки предизвикателствата, се разраснахме и продължаваме да се наместваме на пазара.

*«Винаги съм гледал да се поставя на мястото на човека срещу мен и да видя как изглежда една сделка от двете страни.»*

*– Защо направихте отделни дружества за морския и за сухопътния транспорт?*

– По принцип дейностите специция и корабно агентирание трябва да са отделно. У нас обикновено се обединяват двете неща, но това не е редно. Единият е представител на получателя, а другият – на корабособственика и понякога може да се получи конфликт. Практиката е показала, че ако се изпадне в сериозен проблем, когато представяваш двама, винаги губиш единия клиент.

*– В сайта на компанията ви пише, че вашият печеливш ход е гъвкавостта. Как я постигате?*

– Гъвкавостта при нас се отнася за цялата група фирми, не само за транспортните. Ето, в момента даваме повече услуги за цената, която клиентът плаща. Не всичко е

пари, въпреки че те са важни и за това работим. Налага се понякога да правим повече усилия, да даваме повече средства, за да запазим клиента. А пък дивидентите ще дойдат по-късно.

*– Кога? Като се върне повторно при вас?*

– Да, и като се върне, и по-късно. В началото имаше клиенти, които за да ги обслужа, трябваше да си доплащам от джоба. Имаха малко товари, а работата и при малки, и при големи товари си е една и съща. Но няма как да кажа на

клиента – тъй като парите са малко и не покриват разходите ми, няма да те обслужа. В общи линии една-две години едната ми дейност се поддържа от другата. С парите от корабното агентирание поддържах специцията, която си бе на чиста загуба. Тези клиенти обаче днес са доста по-големи и работят с мен. Тогава съм бил на загуба, но сега съм на печалба.

*– Преценихте, че те имат бъдеще ли?*

– Аз не преценявам клиентите като имащи или нямащи бъдеще. Всеки клиент е важен за мен. И на екипа си винаги казвам, че няма значение какъв е клиентът и колко плаща в момента. И дали ние сме извършили много повече работа, а в същото време сме похарчили повече пари, за да го обслужим. Възнаграждението за нашия труд се ▶

**STILL**

**Стор Тех ЕООД**

Складова техника и оборудване



Стор Тех ЕООД

1164 София, бул. Джеймс Баучер 2, тел.: 02 960 70 50, факс: 02 960 70 00  
GSM 088 75 96 218, storetech@store-tech.com, www.store-tech.com



first in intralogistics

върща във времето. Когато един клиент е доволен, независимо че е било за нещо дребно, той може да ни препоръча на друг. Това може да стане след 5, а може и след 10 години.

*– Как възприехте това правило, защото в България повече се гледа моментният ефект?*

**«Понякога ще бъдете в предна позиция, понякога ще изоставате. Надбягването е дълго и в крайна сметка е със самите вас.»**

– Така го усещам, така чувствам. На всички, които работят при мен, това им обяснявам, че клиентът винаги има право. Даже и да не е прав клиентът, не е нужно някой да се ядосва и да мисли защо той не е прав. Ако има някакъв проблем, ще намерим начин така да процедираме, че клиентът пак да стане прав. Трудно е, но аз винаги казвам, че с тази стратегия съм успял в началото да оцелея и да се развия. Винаги съм гледал да се поставя на мястото на човека срещу мен и да видя нещата и от двете страни.

Така съм го разбирал. Не подсъзнателно, не целенасочено, но винаги съм гледал и от двете страни как

се чувства човекът. Ако някой клиент не е прав, аз се поставям в неговата ситуация. Представям си, че аз не съм прав и някой ми казва това. Как бих реагирал аз и как бих се почувствал? Клиентите искат внимание. Грешки винаги стават. Който не работи, той не греши. Но когато даваш всичко от себе си, всеки е склонен да ти прости грешката.

*– Какво променихте в мениджмънта в период на криза?*

– Даваме повече услуги за по-ниски цени. И това го вършим с по-малко хора и повече работа. Специално в корабния бранш година и половина бе пълно мъртвило. В хубавите години в Бургас работеха над 200 корабни агенции. Сега са около 300, като предполагам, че реално дейност имат не повече от 30 – 40 агенции. В последно време има раздвижване в транспорта, тъй като икономиката в ЕС се посьживи.

*– Как печелите доверието на корабособствениците?*

– Вече съм 14 – 15 години на пазара и не съм правил генерални грешки. При предлагането на услугата въпросът опира невинаги до най-добрата цена, а до качествено обслужване. Стремим се да дадем най-добра цена, но невинаги успяваме. Понякога за наземен транспорт съм давал по-висока цена от други фирми, тъй като ние сме посредническа фирма и нямаме собствени камиони. Клиентите, с които работим отдавна, обаче пак идват при нас, защото са доволни от обслужването.

*– Колко вида услуги предлагате?*

– Предлагаме всякакъв вид транспорт. Отскоро даже и въздушен, като там работим чрез фирма, която се е специализирала в тази област. Превозваме всякакви товари. Няма нещо, което да не можем да превозим.

*– Забелязвам, че трудностите ви привличат?*

– Да. Винаги казвам, че ако в един живот всичко е наредено, лежерно и няма развитие, то по-добре да връгнем ключа и да ходим да спим. Предиизвикателствата са двигателят на развитието, стремеш да постигнеш нещо. Това е изкачването по стръмното – поставяш си цел и я гониш.

*– Кой е най-нестандартният товар, който сте превозвали?*

– Не знам. Аз това съм учил – да бъда капитан. Всичко от страната на превозвача ми е ясно и няма нещо, което да ме впечатли, че е трудно и не може да се направи. Няма невъзможни неща. Когато са по-особени товарите, аз си подготвям карго плана още преди товаренето. Естествено, капитанът на кораба е чо-



София 1505, ул. Армеевска № 51-53  
телеф.: 02/ 948 1383, факс: 02/ 943 3254  
GSM: 0886 858 321, E-mail: info@veni-bg.com  
[www.veni-bg.com](http://www.veni-bg.com)



### ВИЗИТНА КАРТИЧКА

Георги Иванов е на 39 г. Завършил е средно специално училище по морски и океански риболов, специалност „Корабни машини и механизми“ в Бургас, след това Висшето военноморско училище във Варна, специалност „Навигация“. Управител е на Фламинго Груп, група от компании с различна сфера на дейност. Това са Фламинго ООД, която се занимава със сухоземен транспорт, митническо обслужване и спедиция, Фламинго Шипинг ЕООД – за брокераж и агентирание на кораби, Фламинго Трейд ООД – за търговия с перилни и почистващи препарати и Юнайтед Кепитълс Груп ООД, която е собственик на хотел Sunday в Китен.

векът, който прави карго плана и се товари по него.

**– Това значи ли, че във вашия бизнес специалната подготовка е задължителна?**

– Не, лошото е, че в нашия бизнес има много хора без специална подготовка. Моето лично мнение е, че в този бранш има доста хора, които по стечение на обстоятелствата са в него. Научаването на бизнеса за тях е било по метода на „проба – грешка“, но е имало кой да им прощава грешките. Това е както при счетоводителите – можеш да станеш такъв и със средно, и с висше образование. По-добре е да стартиращ с по-висока степен на подготовка, нали? Един пример – вторият кораб, който ми пристигна, след като започнах самостоятелна дейност, се обърна в пристани-

щето. Беше турски кораб и капитанът решил, че няма да изпълни указанията на капитана на порта, защото му били пробити танковете. На мен обаче това не ми го каза. За съжаление той нямаше необходимата подготовка. Просто си беше купил корабчето и си мислеше, че е лесно управляемо като кола. Само че да си капитан не е хоби, а професия. Има си специфични неща, които трябва да се знаят.

**– Лично ли надзирате товаренето?**

– Да, все още ходя лично и гледам.

**– Коя е най-трудната част по пътя на един товар?**

– Най-трудна няма. Най-неблагодарна е спедицията, защото е ниско платена, а е най-трудоемка. Отнема най-много време и ресурси да се свърши както трябва.

**– А коя част от работата ви е най-интересна?**

– За мен най-интересно е фрахтоването на корабите. За кораби съм учил 9 години и дори подсъзнателно съм искал да работя това. Аз не чувствам това, което правя, за работа. За мен то е нещо като хоби. Затова не ми е било трудно да ставам да работя в 2 – 3 часа посред нощ. Не съм го приемал като ангажимент, а все едно, че отивам на дискотека. По едно време така се случваше, че не празнувах рожден или имен ден, защото винаги имах работа тогава. Това обаче никога не ми е тежало. Не знам, може би съм работохолик. Вярно, преди работех и в събота, и в неделя, защото търсех място под слънцето. Сега вече съм усъвършенствал организацията и през уикендите не се работи. Макар че имам ангажименти покрай другите ми дейности, но те не са толкова натоварени. А понякога, като няма какво да правя, просто ме хващат нервите.

**– Как намирате хора за работата?**

– Трудно. Досега винаги съм си обучавал хора. За мен това е правилният начин. Всеки собственик на фирма има собствени изисквания относно работата. Случвало

ми си е да взема човек от бранша. Проблемът е, че той се е научил на един начин на работа, а аз искам да се работи по друг. Най-трудно е да научиш хората, че клиентът е най-важният човек в цялата операция. И какво се получава – вземаш някого, който има опит, но не е мислел по този начин. Той може да е перфектен специалист, но какво правим, когато почне да гони клиентите с грубо отношение? Затова предпочитам да взема друг необучен, който може да сгреша, и аз после да се червя пред клиента. Но определено предпочитам да загубя клиента, защото сме сгрешили, отколкото да го загубя, понеже някой е бил нервен и го е нагрубил. Засега се справяме добре. Дори се гордея, че за корабния бизнес при мен няма голямо текучество.

**– Крадат ли ви кадрите?**

– Специално за морския бизнес досега не ми се е случвало да ми откраднат кадър. Иначе от други агенции са им предлагали и поголеми заплати. Няма обаче някой, който да е бил при мен и да е отишъл в конкурентна агенция. Мисля, че това се дължи на добрия климат във фирмата.

**– Любимото ви мениджърско правило?**

– Няма да се уморя да повтарям, че за мен най-важно е клиентът да е доволен. Уча хората от екипа да си помагат в работата. Нищо, че единият работи в едната ми фирма, а другият – в другата. В България няма как да работиш само едно нещо и да получаващ хубава заплата. Както аз върша абсолютно всичко, така и те. Днес той ще помогне на колегата си, който има много работа. Утре пък колегата му, ако е свободен, ще му помогне. Досега съм успявал винаги да мотивирам хората си и да им обясня колко важно е това. Няма как да назнача допълнителни служители. Един капитан навремето ми беше казал, че когато една фирма е малка, се работи добре и качествено. Колкото повече се разраства, толкова по-лоша и некачествена става дейността. Оказа се прав. 📌

**Васил ВАСИЛЕВ**