

PARKER HANNIFIN официално стъпи на българския пазар!

Интервю с Даниел Кузманов, управител на търговското представителство на Паркър Ханифин за България



Даниел Кузманов е машинен инженер от ТУ София със специалност „Двигатели с вътрешно горене“.

За последните 22 години е изучавал и специализирал търговия, бизнес развитие и иновации в учебни заведения в България и в Европа.

Заемал е ръководни позиции в ШЕЛ България, Приста ойл Груп и Сандвик България.

От началото на 2013 година ръководи търговското представителство на Паркър Ханифин за България.

Представете ни накратко, компанията, която представлявате!

PARKER HANNIFIN (Паркър) е фирма с почти 100 годишна история. От създаването си през 1918 година в Кливланд, щата Охайо, Паркър непрестанно създава, усъвършенства и внедрява технологии, модерни технически решения и системи във всички сектори на индустрията. С оборота си от над \$13 милиарда US долара през 2013 г., Паркър се е утвърдил като световен лидер в областта на задвижването и управлението на процеси във всички индустриални приложения, като разработва и предлага прецизни ноу-хау инженерингови решения за самолетостроене и космонавтика, енергетика, тежка индустрия, мобилни машини и техника, фармацевтични производства, производства на храни и напитки, и т.н.

Фирмата е структурирана и развива дейността си за разработка и внедряване на системни решения в осем основни технологични направления

- самолетостроене, въздухоплаване и космически програми;
- електромеханика;
- филтриращи системи и елементи;
- пренос и съхранение на флуиди и газове;



- хидравлични системи и елементи;
- пневматични системи и елементи;
- контролиране на процеси;
- уплътнители и екраниране;

Паркър има открити търговски офиси и представителства над 50 страни по света, в които работят над 50 000 служители. Фирмата обслужва директно над 50 000 клиента. Разполага с над 100 000 дистрибутора в цял свят. Разнообразието на продуктовото портфолио на Паркър включва над 1 500 000 продукта, които намират приложение във всички индустриални сектори.

Основният фокус в дейността на фирмата е върху нуждите на клиентите. Целта на фирмата е да предоставя на партньорите си комплексно решение, а не само отделни компоненти или елементи от него. Чрез разработка и внедряване на системни решения и условия за повишаване на производителността, ефективността и доходността на партньорите си, Паркър създава условия за едно по ясно и енергийно ефективно бъдеще за всички.

За развитието на бизнеса си, а така също и за да осигури възможно най-доброто обслужване на клиентите си по цял свят, Паркър е възприел бизнес модел, който се основава на добре изградена и развита дистрибуторска мрежа и директно обслужване на глобални и локални ключови клиенти (OEM). За да гарантира на своите партньори най-доброто качество на продуктите и услугите си, Паркър непрекъснато развива фирмената структура и обогатява и оптимизира продуктовото си портфолио, като за целта фирмата прави собствени разработки на нови продукти и



ENGINEERING YOUR SUCCESS.



в паралел с това придобива собствеността върху фирми, произвеждащи продукти и системи, които владеят дадена пазарна ниша.

Основните характеристики на бизнеса на Паркър, които ни разграничават от много други участници на пазара и са предпоставка за дългасрочния ни успех са

- „Win Strategy“ - бизнес стратегията на Паркър, създадена и внедрена през 2001 г.;

- Печеливша фирмена култура и етика;
- Клиенти, които ценим;
- Отдадени на работата служители;
- Ангажирани лидери.

Как приключи 2013 г. за компанията, която представлявате?

Както вече споменах оборотът на фирмата за 2013 г е над \$13 милиарда US долара.

В България за същия период бизнесът на Паркър бе около 3 милиона долара.

Кои са продуктите, при които възнамерявате да играете ключова роля на българския пазар?

Всички пазарни сегменти и продуктите, които намират приложение в тях представляват интерес за нас и целта е да достигнем най-бързо и най-близо до клиента за да можем да му предоставим решенията, които са най-ефективни за неговото конкретно приложение. Продуктите, които ще бъдат водещи при бъдещото ни развитие на бизнеса ще са в областта на инсталациите за сгъстен въздух, хидравличните, пневматичните и филтриращите системи.

Каква е прогнозата Ви за бъдещето и какви са плановете Ви?

Имам щастието да работя за един световен гигант и технологичен лидер, което открива много възможности пред мен. За да мога да ги реализирам ще е необходима усилената работа с ясно поставени цели и печеливша стратегия за постигането им. Целта е ясна – Паркър да е пазарен лидер в България в областта на задвижването и управлението на процеси. Печелившата бизнес стратегия е известна - „Win



Strategy“. Остава многото усилената работа, която предстои да свършим.

За да постигнем крайната си цел прогнозите са в следващите три до пет години да утроим бизнеса на Паркър в България. Основен елемент в нашето пътешествие в България ще бъде успешното изграждане и развитие на ефективно работеща дистрибуторска мрежа.

Приблизително 50% от оборота на фирмата в световен мащаб се реализира през дистрибуторската ѝ мрежа. Поради важността на дистрибуторите в работата на компанията, моделът на работа на Паркър е да изгражда добре развита мрежа от местни фирми дистрибутори. При избора на такива се цели продуктите ни да бъдат свързани с основния им бизнес, за да бъдат бързо усвоени и добре разбрани от тях. Това е най-краткият път за доброто представяне на продуктите ни на пазара. За да гарантира успеха на партньорите си, Паркър ги обучава да познават отлично изделията и тяхното приложение, за да могат да ги предлагат на клиентите по най-добрия начин.

За момента имаме 8 ефективно работещи дистрибутора. Целта е да бъдат около 20.

Какво бихте казали в заключение на нашия разговор?

Като българин съм горд, че компанията като Паркър е видяла в България потенциал за развитие на бизнеса си и е взела решение да открие търговско представителство в нашата страна. Според мен това е много добър атестат за страната ни и искрено се надявам много други световни технологични лидери да последват добрия пример на Паркър и преоткрият възможностите, които предлагаме за тяхното бъдещо развитие. Една от моите цели е с работата си да допринеса за развитието на икономиката и индустрията в България, в резултат на което нашата Родина да стане привлекателно място за младите хора и те започнат да правят плановете си за бъдещето си развитие и живот тук в България. Доколкото познавам хората около мен, те си поставят същите цели и преследват тяхното реализиране. С присъствието в България на фирми като Паркър, които са носители на новото и на прогреса, дълбоко вярвам, че ще успеем.



ENGINEERING YOUR SUCCESS.