

## Регионалният обхват на дейността на Трелеборг Сийлинг Солюшънс и работата с разнородни индустрии е предизвикателство, което очаквам с нетърпение

Интервю с г-н Руслан Папазян – генерален директор на Трелеборг Сийлинг Солюшънс България ЕООД

### Как се решихте да преминете от един световен концерн към друга компания – лидер в бранша си?

В кариерните си решения съм се водил от целта да съм част от екипи, които имат визията, мотивацията и компетентността да заемат водещи позиции в бранша си. Имах късмета да работя за АББ, като при последната си позиция развих стратегията за производство в България на продукти за пренос на електроенергия. Горд съм, че към момента стратегията е в последния етап на имплементация, с обновена продуктова гама и заводска инфраструктура на клона на АББ в гр. Севлиево.

От началото на декември имам привилегиата да се присъединя към екипа на Трелеборг Сийлинг Солюшънс. От офиса в София се ръководи дейността на компанията за България, Румъния, Беларус, Украйна и Турция. Trelleborg е водеща в своята област глобална инженерингова и производствена корпорация. Регионалният обхват на дейността и работата с индустрии от самолетостроене, хидравлична техника и автомобилостроене до медицинска техника, е предизвикателство, което очаквам с нетърпение.

### Как се развива пазара на уплътнители в България и какво е мястото на страната на глобалния пазар?

Продуктите на Trelleborg директно присъстват на българския пазар повече от 20 години. От 2007 групата има и производствени мощности в страната представени от Трелеборг Сийлинг Солюшънс Силкотех. Нивото на бизнес активност в индустриите, за които Трелеборг Сийлинг Солюшънс предлага решения, не позволява България да има доминираща роля в глобалната организация. От друга страна, потенциалът на регионалния пазар прави страната ни и държавите, за които дейността се управлява от България, обект на интерес, който надвишава обема на икономическа активност. Неслучайно компанията през 2013 година откри своя нов офис и логистичен център в близост до летище София, като базата предлага възможност за организиране на дейности и събития от значение, както за регионалните клиенти на Trelleborg, така и за глобалната организация на компанията.



Руслан Папазян е новият генерален директор на компанията Трелеборг Сийлинг Солюшънс България – част от глобалната група за инженеринг и производство на полимерни уплътнителни решения Trelleborg AB. От базата си в София екипът на компанията управлява дейността в България, Румъния, Беларус, Украйна и Турция.

Преди да се присъедини към екипа на Трелеборг, Папазян е работил за швейцарско-шведския концерн за автоматизация и енергетика АББ. През 2000 г. постъпва в изследователския и развоен център на АББ Швеция, като отговорностите му включват проектен мениджмънт и ръководство на екип за продуктови разработки. През 2009 г. поема управлението на отдел бизнес развитие за енергийни системи и продукти към АББ България и Румъния. От 2010 г. е изпълнителен директор на АББ базата в гр. Севлиево, специализирана в производство и продажби на електроенергийно оборудване.

Руслан Папазян защитава през 2005 г. докторска степен по електро и полимерни технологии към Кралския Технологичен Институт – Стокхолм (КТН). Получава награда за най-добра изследователска разработка за 2004 г. от обединението на шведските електро-преносни и разпределителни предприятия (ELFORSK). През 2011 г. печели конкурса Next Generation на „Kapital“ и стипендия за Executive MBA към Шефилдския Университет, Великобритания.

През 2012 година Папазян е избран за член на борда на директорите на Българо-Скандинавската Търговска Камара.

**Трелеборг Сийлинг Солюшънс е водещ доставчик на пазара на полимерни уплътнения и развитие на дейността на компанията в България до голяма степен ще се определи от два фактора. Единият е бъдещото развитие на сега действащите производствени предприятия, които са клиенти на Trelleborg, а другият е навлизането в България на нови глобални и местни компании.**

В следствие на глобалната криза, започнала през 2008, ясно се очертава тенденция на регионализиране на дейността на нашите клиенти с глобално производствено и пазарно присъствие. Регионите, които се оформят са Европа, Северна и Южна Америка, Азия и Близкия Изток. В тези региони глобалните компании се стремят да създадат самодостатъчен производствен капацитет, който да задоволи нуждите на регионалния пазар. Тази тенденция се различава от периода преди кризата, когато Далечния Изток се възприемаше като основна конкурентна производствена дестинация, задоволяваща глобалното търсене. В това следкризисно развитие България и регионите имат потенциала да привлекат производствени компании за изпълнение на тяхната Европейска стратегия. Страната ни разполага с редица предимства в това отношение, като важно за България е да защити пред потенциалните инвеститори имиджа на страна със стабилна, прозрачна и предвидима бизнес среда.

### Кои са основните ви клиенти?

Наистина имаме честта сред клиентите ни да са водещите имена в индустрията и техните най-важни партньори и доставчици. Голяма част от българските ни клиенти са експортно ориентирани, като заемат водеща позиция за продуктите, които произвеждат както в Европа, така и в световен мащаб.

За Trelleborg е изключително важно да изгради дългосрочни партньорски взаимоотношения със своите клиенти, които са базират на компетентност, качество на обслужването и постоянно предлагане на най-инновативните решения в индустрията. Една от причините за интереса към продуктите на Trelleborg е, че продуктите ни почти винаги са критични за дейността на системата, в която са вложени. Например можете да си представите последствията, ако уплътнителя на един самолетен колесник не функционира както е предвидено. В това отношение качеството на инженеринговото решение на Trelleborg, изборът на материал, както и контролът при продуктовото производство гарантират правилното и продължително функциониране на системата, в която това уплътнително решение е вложено.

### Присъствате на пазарите на съседните ни страни, как ги оценявате и какво е мнението Ви за развитието на българския пазар?

От базата ни в София екипът на компанията управлява дейността в България, Румъния, Беларус, Украйна и

Турция. Първостепенен приоритет за Трелеборг Сийлинг Солюшънс България е да сме надежден партньор, като навременно предоставяме нашите иновативни уплътнителни решения на настоящите ни клиенти. За целта организацията на екипът ни по доставки предоставя възможността да се предлагат продукти от над 20 производствени предприятия, разположени в България или различни точки на света. За да постигнем навременна реакция в кратки срокове, оперираме и със специално изграден климатизиран логистичен и складов център в София.

От друга страна, екипът ни по проектен инженеринг и продажби активно работи по нови продукти, които се внедряват в производство от сегашни или бъдещи клиенти на компанията. Предимството на Трелеборг Сийлинг Солюшънс България е, че професионалният опит и езиковите познания на екипът ни дава възможност да се предложат решения за различни продукти, индустрии и държави. Допълнително, тимът има възможността да координира инженеринговите решения със специалисти от един от деветте глобални центъра за развойна дейност на Трелеборг Сийлинг Солюшънс.

Процесът по продажби и контактът с клиентите ни в България, Румъния, Беларус и Украйна се осъществява директно от офиса в София, като дейността в Турция оперативно се ръководи от локализиран в Истанбул екип по продажби.

### Каква е спецификата на пазарите в различните държави?

Уплътнителните решения на Трелеборг Сийлинг Солюшънс намират приложение в техника, която работи в условия с високи изисквания в космоса, на повърхността на земята и водата или на километри под тях. Изключенията на индустрии, чиито продукти са изложени на подобни условия, и в които Trelleborg няма участие, са малко. Същевременно, Trelleborg често е водещ доставчик на пазарите, на които участва. По тази причина, решенията, които компанията доставя на местния пазар, отговарят на профила на индустрията, която страната развива. В следствие, на българския пазар отличен прием имат решенията например за хидравлична техника, електрически инструменти и оборудване, техника за санитарната и петролна промишленост. В Румъния доставчиците за самолетостроенето и автомобилната индустрия са доминиращи. Беларус е специализирана в производството на тежка подемна и транспортна техника за индустрията и селското стопанство, а Турция и Украйна предоставят почти цялата палитра на индустриалния сектор.

