



SMM Hamburg – Изложение, където се прави бизнес. Дори и от български фирми

В настоящите редове ще прочетете за изложението за морски стоки, решения и продукти от първо лице единствено число. Това е така, защото имах удоволствието да консултирам и предоставя услуга по представителство на АПОЛОН Климат Инженеринг ООД, гр. Варна на цитираното изложение. Посредством смелото решение на управата на дружеството имах възможността да присъствам и да участвам дейно в разговорите по бизнес. Да, правилно отбелязано – по бизнес, бизнес обещаващ, без предрасъдъци, с фокус към качеството на продукта и услугата. С други думи – на изложение, каквото отдавна не съм виждал, особено що се касае за местните „предложения“.

SMM Hamburg през 2014 година събра 2100 изложителя от цял свят, 50 000 целеви посещения от специалисти в тяхната си област и всичко това на площ от около 90 000 кв.м. (за сравнение такава приблизително е и площта на Панаирното

градче в Пловдив). Организиран в 11 палати и пространството между тях на вниманието на посетителите бяха изложени продукти от сферите корабостроителство и ремонт, оборудване – агрегати, задвижвания, системи за безопасност, оборудване за кораби и платформи, интериорен дизайн, климатизация, нестандартни решения и още, и още ... Според директора на Борда на Директорите на SMM - Бернд Ауфдерхайде, дори посещението на Канцлера Меркел е протекло при неспазване на протокола, поради настояването на висшия ръководител да бъде запозната с повече иновации на бизнеса, за сметка на тържествени речи.

„Тази година поставихме рекорд по оборот!“ категоричен е г-н Ауфдерхайде, визирайки основно сключения договор между Peter Fettes, директор на Carnival и Blohm+Voss директора Jan-Kees Pilaar на щанда на B+V. Карнивал е корпорация, базирана в Маями и е най-големия световен оператор на круизни ко-

раби, сред които много-известните Aida Cruises, Costa Crociere, Cunard Line и P&O Cruises. Според официалната информация цялата флотилия ще мине на ротационен принцип на ремонт през Blohm+Voss. „Към момента не можем да кажем с точност в какъв размер ще е финансовият резултат, но определено мога да заявя, че с този контракт хвърляме ръкавицата на изпълнението на бюджета в Бундесрепубликата от този месец.“ Развеселен заяви г-н Пилаар. За информация – изпълнението в приходната част на бюджета за м. август беше в размер на около 100 милиарда Евро. Много може да се изпише за едичните продукти, изложени на панаира. Както следва да е – основен интерес представляваха нововъведения в отделни сфери – специализирани задвижвания, отпадъци преработващи системи, ново поколение решения в корабната електроника ... Особено впечатление остави обаче готов-

ността за задълбочен коментър, както и диалогичността на посетителите. Като общо впечатление мога спокойно да кажа, че това посещение на изложение за мен, до момента, беше най-интензивното. В професионалния си път до момента съм посетил вероятно над 20 изложения, но толкова много бизнес разговори и то в техническа конкретика дори, не ми се е случвало да наблюдавам, нито да присъствам на подобни. Времето, прекарано в тези различни от професионално ангажирани такива може да се сведе до тридесетина минути – времето в което посетихме щанда и представителите на едно кораборемонтно предприятие, които не изглеждаха особено убедени защо са там. Без оглед на това каква по обем и с какви обороти компания представяха колегите, които имах удоволствието да срещна, те влагах пълнен професионален интерес в разговорите. Логично това доведе до, към момента, три професионални срещи с компании, които от съображения за конфиденциалност не мога да споделя. В план са още две посещения за месец ноември. В този световен бизнес конгломерат своето място намери специализираната техника и решения, предлагани от АПОЛОН Климат Инженеринг ООД. Младите и компетентни, в сферата на климатизация, вентилация, отопление и хладилна техника,



инженери успяха да привлекат вниманието на водещи компании в бранша, като Heinen-Hopman, Bitzer, Imtech, ATTSpares, STX, NOVEK, Daikin, AERON, RoyallHC. С изложените мостри - самостоятелно оперирана климатична инсталация и хладилен агрегат - собствено производство, те приковаха вниманието към базираната в гр. Варна, специализирана в морски и наземни приложения компания. Отзивът от представянето ни бе повече от положителен. Четири интензивни дни на

преговори с около 50 представител на световни компании, функционални демонстрации и обсъждане на проекти оставиха добро впечатление у потенциалните клиенти. В момента работим усилено, за да направим от потенциалния интерес реални договори. Четирите дни на представяне, до момента са последвани от четири седмици усилен труд в разработване на оферти и нови проекти и продукти. Очаквам поне четири години на изпълнени капацитети и чакащи поръчки. А защо да не са четири десетилетия?!

В заключение мога спокойно да кажа, че европейските фирми са отворени към качествените продукти, без оглед на това от къде идват. Отговорно заявявам, че предразсъдъците на българските компании към реализация на продуктите им в Стара Европа могат да бъдат само тежен собствен комплекс. Разбира се, под условието, че те са в състояние да предложат това качествено и навременно решение, което партньорите им търсят. Успешният старт на АПОЛОН Климат Инженеринг ООД е безспорно доказателство за това.



Иван Стамболиев
Кю.Си. Сървисес
ЕООД
www.qcs.bg