

Assoc. Prof. Miroslav Tityanov wird 50!

Автор(и): Весела Шишкова, Главен редактор

Дата: 28.05.2018 Брой: 5/2018



Anlässlich dieses persönlich aufregenden Lebensereignisses erklärte sich der bekannte Manager im heimischen Agrargeschäft bereit, den Lesern der Zeitschrift „Pflanzenschutz“ ein besonderes Interview zu geben, in dem er über bestimmte Eigenschaften seines Verhaltens- und Berufsprofils, über seine Einstellung und prinzipiellen Positionen zu Schlüsselthemen im Marktumfeld spricht. Interview von Vesela Shishkova.

- **Herr Assoc. Prof. Tityanov, Ihre interessante berufliche Laufbahn umfasst bisher 5 bemerkenswerte Höhepunkte – mit 27 Jahren werden Sie als jüngster Manager Leiter der Vertretung in Sofia des amerikanischen Agrochemie-Unternehmens Dow AgroSciences, später im Jahr 2000 vertreten Sie**

den multinationalen Riesen auch in den Ländern des Mittleren Ostens. Sie sind der erste Manager in der Branche, der eine Doktorarbeit verteidigt, heute sind Sie auch hauptamtlicher Dozent an der Fakultät für Pflanzenschutz und Agroökologie der Landwirtschaftlichen Universität in Plovdiv, der bisher einzige Manager, der die Tochtergesellschaften zweier globaler Unternehmen – Dow AgroSciences und Summit Agro in Bulgarien – geleitet hat. Diese persönlichen Erfolge geben mir Anlass zu fragen – haben Sie Ihren Everest bestiegen?

Ich stehe am Fuße meines Everest. Ich weiche nicht zurück. Ich habe die Energie, den Antrieb und den Wunsch, weiter aufwärts zum Gipfel zu gehen. Dies ist ein Zeichen, ein Hinweis für die Konkurrenz, dass ich ihr noch viele Jahre ein Dorn im Auge sein werde. Die Verhaltenspsychologie, die ich vertrete, besagt, dass die größte Herausforderung für mich darin besteht, geduldig zu sein und nicht aufzugeben. Nicht zu vergessen, dass ich das tue, was ich liebe. Und es ist nicht gut, sich zurückzulehnen. Jeden Tag kommt mir eine neue Idee in den Sinn, aber das Wort Traum klingt für mich unsicher, also nenne ich es ein Ziel. Alles, was Ihnen im Leben widerfährt, geschieht zum Besseren; wenn Sie mit diesem Bewusstsein leben, kann Sie nichts erschüttern. Das Gefühl ist ganz besonders.

- ***Was sind die Trends, die Vision und die Perspektiven des heutigen Marktes für Agrarchemikalien, Düngemittel und Saatgut in unserem Land?***

Alle Anzeichen deuten darauf hin, dass sich der Markt entwickelt, der Trend und das Wachstum stabile Parameter aufweisen. Ungeachtet der Schwierigkeiten, die in den meisten Fällen durch rein lokale Provokationen, Spekulationen und irrationales Handeln verursacht werden.

Was meine ich damit? Die Ackerfläche nimmt zu, was mehr Pestizide, Saatgut und Düngemittel bedeutet. Die Produktionstechnologien werden verbessert, und die Intensität des Pflanzenschutzes, der Ernährung und der Genetik steigt. Gleichzeitig ist die Herausforderung groß – in einer hochdynamischen, variablen und unsicheren klimatischen und phytosanitären Umgebung muss die Produktion steigen und kosteneffizient und profitabel sein.

- ***Unterstützen Sie die Geschäftsthese, dass Wahrheit im Wettbewerb geboren wird?***

Selbstverständlich unterstütze ich diese Behauptung vorbehaltlos. Und ich setze mich maximal dafür ein, dass Summit Agro, das Unternehmen, das ich derzeit leite, ein loyaler, ehrlicher und offener Wettbewerber für alle führenden Unternehmen auf dem bulgarischen Markt ist. Ich wage zu behaupten, dass wir in den letzten sechs Jahren hervorragende Arbeit geleistet haben.

- ***Es wird viel gesprochen, und es wird bereits umgesetzt, über neue Kommunikationstechnologien – die Digitalisierung und Digitalisierung der Landwirtschaft. Wird diese groß angelegte Transformation nicht Kompetenzen, Fachwissen und berufliche Fähigkeiten entpersonalisieren und marginalisieren?***

Diese groß angelegte Transformation wird geschehen. Das ist die Zukunft! Aber sie bedeutet keineswegs, dass die Kompetenzen und beruflichen Fähigkeiten der Landwirte und Spezialisten gestrichen und entwertet werden, sondern sie wird all diese Menschen zwingen, sich auf andere Geschwindigkeiten einzustellen. Alles zu seiner Zeit... Die Nachfrage nach technisch ausgebildeten Spezialisten wird niemals aufhören, aber es wird zunehmend von ihnen verlangt, außerhalb etablierter Rahmenbedingungen zu denken, um Probleme in Chancen für nachhaltiges Wachstum zu verwandeln.

- ***Ihre Einstellung zum Schmuggel von Pflanzenschutzmitteln. Was ist der Weg für den Staat, dieses ernste Problem zu lösen, diesen Korruptionsrückfall zu beseitigen, der die Ursache für kolossale Verluste sowohl für Händler als auch für landwirtschaftliche Erzeuger ist?***

Die Definition des Problems lautet: illegale Einfuhr von Pflanzenschutzmitteln aus Ländern außerhalb der EU. Die Folgen dieses „schwarzen“ Handels sind sehr schwerwiegend und keineswegs nur finanzieller Natur. Sie bedrohen sowohl die menschliche Gesundheit als auch die Reinheit der natürlichen Umwelt, aus dem einfachen Grund, dass ihre Zusammensetzung und Wirkungsbasis unbekannter Herkunft sind. Was die wirtschaftlichen Verluste betrifft, so sind sie vielschichtig. Einerseits verlieren legale Händler, andererseits riskieren Erzeuger, sowohl ihre Ernte als auch den Markt für ihre Produkte zu gefährden; sensible europäische Standards werden verletzt. Die Verluste für den Staatshaushalt aus Sicht der nicht erhobenen direkten und indirekten Steuern sind enorm. Nach unseren Unternehmensberechnungen befinden sich 20 % des Geschäfts mit Pflanzenschutzmitteln in Bulgarien außerhalb des Gesetzes. Der illegale Parallelmarkt für Pestizide existiert, ungestört, unter der Nase aller offiziellen staatlichen Behörden!

Meiner Meinung nach ist der einfachste Weg, diese schädliche, hinter den Kulissen stattfindende Tätigkeit in erheblichem Maße einzudämmen, dass die zuständigen Institutionen mehrere demonstrative Kontrollen bei Landwirten organisieren und durchführen, die illegal eingeführte Pestizidprodukte verwenden, ihre Erzeugnisse vernichten und die Subventionierung ihrer Produktion einstellen. Darüber hinaus sind die Massenmedien verpflichtet, die Öffentlichkeit objektiv und unparteiisch über den Zweck dieser demonstrativen Aktionen zu informieren. Damit all dies jedoch geschieht, sind politischer Wille und entschlossenes Handeln notwendig!

- ***Verfügen wir in unserem Land über ein wirksames Instrumentarium zum Schutz der Interessen von Herstellern und Händlern von Pestiziden, Düngemitteln und Saatgut?***

Derzeit gibt es in unserem Land weder einen wirksamen rechtlichen Mechanismus noch Branchenorganisationen, die die Interessen der Teilnehmer am Geschäft schützen. Ein ausreichender Beweis für meine Position zu diesem toxischen Thema ist beispielsweise die Tatsache, dass viele Handelsunternehmen enorme Forderungen einzutreiben haben, aber sie sind dem Schicksal überlassen, fernab von jeglichem rechtlichen, gewerkschaftlichen oder sonstigen Schutz.

- ***Summit Agro, das Unternehmen, dessen Manager Sie jetzt sind, strebt nach Marktführerschaft. Wie würden Sie diese Tatsache erklären – als Spekulation der Konkurrenz oder ein strategisches konzeptionelles Modell, professionelle Kapazität für Konsolidierung, oder etwas ganz anderes...***

Wir verbergen unsere Einstellungen und Ambitionen nicht; wir sind voller Energie, um zu beweisen, dass wir ein unverzichtbarer Faktor auf dem bulgarischen Markt für Pestizide, Düngemittel und Saatgut sind. Unser konzeptionelles Projekt für nachhaltiges Geschäftswachstum ist klar definiert, mit einer Vision für die Gegenwart und die Zukunft. Unser kommerzielles Portfolio ist groß und perfekt ausgewogen. Darüber hinaus laufen Zulassungen für viele weitere Produkte, was uns die Gewissheit gibt, dass wir eine neue Reihe von Marktdurchbrüchen erzielen, neue Positionen gewinnen und unsere Präsenz ausbauen werden. Darüber hinaus lenken wir Anstrengungen und Energie in mehrere andere innovative Agrargeschäfte mit der festen Absicht, diese in naher Zukunft auf dem Markt zu positionieren.

- ***Bei jeder Gelegenheit und überall zeigen Sie eine niedrige Toleranzschwelle gegenüber Erscheinungsformen von Illoyalität und einen Mangel an dem Bedürfnis, um jeden Preis von der einen oder anderen konjunkturellen Person gemocht zu werden. Was sind diese Reaktionen: Emotion, Reaktivität, Antrieb oder eine notwendige Form, Verantwortung?***

Meine Erscheinungsformen von Intoleranz gegenüber unfairem Wettbewerb und Schlägen unter die Gürtellinie sind meine persönliche Reaktion auf jeden Versuch nicht marktgerechten Verhaltens. Und was die Tatsache betrifft, dass ich mit meiner Direktheit und meiner Einstellung, ohne Umschweife oder Wortverdrehungen zu sprechen, meine Erklärung ist, dass die meisten Menschen immer danach streben, von anderen gemocht zu werden, anstatt sich selbst zu mögen. Genau dann entstehen Probleme. Denn ein Mensch weiß nicht, wie er handeln soll, um von anderen gemocht zu werden. Man zerreißt sich in vier Teile, man windet sich, man beugt sich, man vollführt alle möglichen Tricks, man kriecht unterwürfig und am Ende macht man alles kaputt...

- ***Was ist das Schema, der Preis des Erfolgs Ihres jüngsten Geschäftsprojekts? Summit Agro hat sich von einem kleinen Unternehmen, das zu Beginn dieses Jahrzehnts Schwierigkeiten hatte, in eine erfolgreiche und florierende Struktur mit einem vollständigen Produktsortiment verwandelt, um den Herausforderungen des Marktes gewachsen zu sein?***

Der Grund, warum der „Motor“ von Summit Agro auf dem bulgarischen Markt in den Jahren 2010-2011 ins Stocken geriet, war, dass Schlüsselprodukte aus dem kommerziellen Unternehmensportfolio herausfielen, da viele von ihnen nicht in Anhang 1 aufgenommen wurden, wie es die europäischen Vorschriften verlangen. Das Saatgutgeschäft geriet ebenfalls in eine Krisensituation, da das Unternehmen Verträge mit einigen seiner bisherigen Vorlieferanten nicht abschließen konnte.

Das erste, was ich nach meinem Eintritt bei Summit Agro tat, war die schnelle Strukturierung eines neuen Pestizidportfolios in allen Segmenten unter Beteiligung vieler angesehener Hersteller; wir führten innovative Düngungstechnologien mit den entsprechenden originalen und hochwertigen Produkten sowie ein bescheidenes Saatgutsortiment ein. Dieser Schritt erwies sich als entscheidend dafür, dass wir auf den Markt zurückkehrten, Interesse weckten und engagierte und loyale Unterstützer, eine Kundschaft angesehener landwirtschaftlicher Erzeuger, gewannen.

Ein weiterer stark positiver Marktschritt war die Auswahl des neuen Teams. Heute erkläre ich mit der Hand auf dem Herzen offen und laut: Ich habe ein großartiges Team, das in der Lage ist, Dinge zu bewegen, eine Kombination aus Einstellungen, Qualitäten, Geist und hohen beruflichen Kompetenzen. Die Atmosphäre und der geplante Horizont sind wichtig. Wenn Mitarbeiter unter Bedingungen strenger Kontrolle und stark hierarchischer Strukturen platziert werden, in denen Fehler hart bestraft werden, verlieren sie die Motivation und hören auf, sich emotional mit ihren Aufgaben verbunden zu fühlen.

Ein Manager ist von vielen externen Umständen und Faktoren abhängig, auf die er oft keinen Einfluss ausüben kann. Die Mitarbeiter von Summit Agro wissen das, Gott sei Dank, gut und verstehen, dass zwischen ihnen und der Realität nicht eine allmächtige Figur steht, sondern auch eine Person, die sich gemeinsam mit ihnen den Herausforderungen stellt, ohne vor seinen Verantwortlichkeiten davonzulaufen, aber auch nicht immer in der Lage ist, alle Probleme hier und jetzt zu lösen. Persönlich bin ich mit meinen Entscheidungen vollkommen zufrieden und stolz auf mein Team.

Wir sprechen von einer echten Unternehmenspolitik, von einer Vision, von der Zukunft. Heute hat unser Unternehmen einen viermal höheren Umsatz im Vergleich zu dem, was bis 2012 erreicht wurde. Dieser

Erfolgsindex verändert die Perspektive, bietet eine schnelle Spur und erzeugt eine neue konzeptionelle Aufladung.

- ***Wie ist Ihre Einstellung zur Institution des Distributors? Es steht außer Zweifel, dass sie in den letzten Jahren erheblich an Wert verloren hat, nicht ohne die Beteiligung des einen oder anderen übermächtigen multinationalen Unternehmens.***

Für Summit Agro ist die Institution des Distributors, oder genauer gesagt des Partners, von entscheidender Bedeutung; für uns funktioniert sie sehr gut. Wir teilen die Geschäftsphilosophie, dass unser lokaler Partner die Gewohnheiten der Verbraucher besser kennt und in engen Beziehungen zu Lieferanten steht.