

Summit Agro - un partner affidabile al momento giusto!

Автор(и): Емил Иванов

Дата: 17.03.2021 Брой: 3/2021



Stiamo parlando con il Prof. Associato Dott. Miroslav Tityanov, Amministratore Delegato di Summit Agro, delle politiche aziendali fondamentali il cui trend ascendente garantisce un successo di mercato di alto valore e avanzamenti tecnologici, innalza il livello di partnership strategica e integrità con l'agricoltura bulgara per aumentarne l'intensità, sostenibilità, qualità ed efficacia.

Intervista di Emil Ivanov

Prof. Associato Tityanov, presenti brevemente la carta da visita di Summit Agro

Summit Agro è di proprietà di Sumi Agro Europe, una consociata di una delle più grandi corporazioni giapponesi – la Sumitomo Corporation, un conglomerato multinazionale in tutti i settori dell'economia. La produzione e la leadership giapponese – un simbolo di qualità e precisione superiori – sono state portate in Bulgaria da Summit Agro nel 1999. Il fulcro dell'attività aziendale è l'agricoltura. Rappresentiamo ufficialmente più di 40 leader mondiali nella produzione di prodotti fitosanitari, fertilizzanti, sementi, biostimolanti e biopesticidi provenienti da Giappone, Francia, Italia, Spagna, USA e altri. Un vantaggio competitivo dell'azienda è la capacità e le risorse per aggiornare il proprio portafoglio prodotti in tempo reale, in base alle esigenze e necessità del mercato. La dinamica e la struttura del nostro portafoglio commerciale, le cui caratteristiche sono la qualità garantita dei prodotti, una politica dei prezzi adeguata e l'alta competenza professionale del team, ci hanno reso una delle aziende leader in questo settore.

Quali sono le regole comportamentali del team aziendale in un ambiente di mercato altamente competitivo?

Con minime eccezioni, ogni business, ogni lavoro non è svolto da una persona sola, ma da un team. Si sviluppa un team coeso che ha accumulato esperienza collettiva. Per costruire e preservare le sue qualità preziose, il team deve lavorare insieme, strettamente, di persona. Per capirsi con poche parole, con un solo sguardo, con un solo gesto. E soprattutto – fiducia! Si costruisce negli anni, con errori e fallimenti molto costosi. Evapora in un attimo!

Ammetto, non è una risposta esaustiva alla sua domanda. Approfondirò l'argomento un'altra volta, perché è multifaccettato. Riguarda il prezzo e il valore della leadership, della visione, del pensiero convergente, del rischio ragionevole e di molte altre cose. Mi permetto solo di aggiungere: non ci sono ricette pronte per formare una formazione aziendale da campioni. Eppure, vale la pena provare, lottare, lavorare sodo. Questa è una vera sfida, una vera prova per ogni manager che ha l'ambizione di dimostrare il proprio valore!

Negli ultimi anni Summit Agro ha spalancato coraggiosamente nuove porte. Quali innovazioni posizionerete sul mercato nel 2021, quali tecnologie strutturali aggiornerete e trasformerete per proteggere la missione aziendale – Un partner affidabile al momento giusto?

La nostra agenda aziendale per il 2021 include diversi punti salienti. Continuiamo a sviluppare il segmento dei prodotti fitosanitari in diverse direzioni. Una di queste: soluzioni mirate complete per specifiche situazioni

fitosanitarie. Un'altra: aumento dell'efficacia, evitando resistenze attraverso l'introduzione di nuovi principi attivi, combinazioni e formulazioni, ecc. Una terza: risolvere problemi difficili. Un problema difficile, ad esempio, è il controllo efficace dei parassiti del suolo. Molti dei prodotti fitosanitari finora conosciuti sono stati vietati, un trend con una traiettoria persistente. Summit Agro offre un'eccellente soluzione per superare il deficit emergente – insetticidi microgranulati con ulteriore contenuto di azoto e fosforo.

Summit Agro è tra le aziende sul mercato bulgaro con posizioni di leadership nell'offerta, fornitura e vendita di fertilizzanti. Abbiamo un super complesso nutrizionale multifunzionale per diverse colture agricole, per diversi sistemi produttivi – convenzionale e biologico. La tecnologia MICROSTAR si basa su fertilizzanti microgranulati i cui parametri e qualità non hanno analoghi sul nostro mercato. Microstar Fusion è l'unica formulazione con un set completo di attivatori radicali. Parte della nostra gamma commerciale sono fertilizzanti fosfatici liquidi per applicazione al suolo, nonché fertilizzanti contenenti metilenurea per uso fogliare e al suolo. Fertilizzanti microbici, fertilizzanti contenenti micronutrienti e fertilizzanti NPK superconcentrati in forma gel completano la nostra lista commerciale.

Quest'anno lanciamo un nuovo progetto – stiamo posizionando una vasta gamma di pesticidi biologici. Questa direzione promettente si inserisce appieno negli ambiziosi piani e iniziative dell'UE per un corso "verde" della produzione agricola, che sta prendendo piede anche nel nostro paese. Il progetto è ambizioso. La nuova generazione di mezzi biologici per raggiungere un alto stato di salute delle colture agricole ci darà l'opportunità di ridefinire parte della nostra strategia commerciale. Abbiamo dimostrato sul mercato di avere l'energia per accumulare nuove idee, nuovi orizzonti, nuove prospettive. E questo è un chiaro segno che Summit Agro è un partecipante responsabile e attivo nella trasformazione su larga scala della produzione vegetale verso un netto aumento del suo coefficiente ambientale e di sicurezza. Naturalmente, questo nostro approccio e attività non sono un'indulgenza per il genio. Cerchiamo semplicemente di tenere il passo con i tempi.

Oggi una politica crea un vantaggio significativo nell'agribusiness – un nuovo livello di connessione tra istruzione, scienza e industria. Qual è la filosofia aziendale e la visione di Summit Agro su questo tema strategico?

Il nuovo, più alto livello di connessione tra istruzione, scienza e industria è ancora oggi un argomento di discussione. Si cercano modelli, formati, corsie preferenziali, roadmap, formule che funzionino... La mia opinione personale in materia, come Amministratore Delegato di Summit Agro e docente all'Università Agraria di

Plovdiv, è che la connessione dovrebbe essere definita sulla base di una collaborazione razionale con l'obiettivo di raggiungere uno o l'altro obiettivo strategico, un nuovo orizzonte, una nuova prospettiva.

Qual è l'obiettivo strategico oggi? Questo obiettivo è l'agricoltura di precisione in condizioni di clima e situazione fitosanitaria che cambiano. Abbiamo bisogno di mezzi affidabili in un ambiente incerto.

Torniamo alla sua domanda. Summit Agro è partner di tutte le organizzazioni scientifiche in agricoltura, con un focus sull'Università Agraria di Plovdiv. Questa è l'unica istituzione di istruzione superiore in Bulgaria di alto livello dove si forma il patrimonio professionale, il personale manageriale specializzato dell'agricoltura bulgara. È anche l'attivo centro di ricerca di importanza nazionale. Summit Agro, come fattore che definisce la struttura nell'agribusiness, investe una grande carica energetica per raggiungere l'integrità più riuscita possibile con l'istruzione e la scienza. Il principio guida è la responsabilità condivisa. All'Università Agraria testiamo nuovi prodotti fitosanitari, biostimolanti, biopesticidi. I nostri specialisti sono ospiti frequenti all'università, informando in anticipo il pubblico studentesco sulle nostre ultime innovazioni – prodotti e tecnologie che stiamo per offrire sul mercato. Questo tipo di connessione ci dà un vantaggio competitivo. I futuri agronomi conoscono bene le politiche commerciali di mercato, le competenze e l'expertise di Summit Agro come partner affidabile al momento giusto!

Qual è l'opinione, l'atteggiamento e la posizione di Summit Agro sull'attuale tema dell'importazione illegale di prodotti fitosanitari non autorizzati all'uso?

L'importazione illegale di prodotti fitosanitari è un tumore del mercato le cui dimensioni in Bulgaria aumentano a ritmo costante. Le conseguenze di questa calamità sono multidirezionali. Da un lato, con questi prodotti, la maggior parte dei quali non contiene la quantità specificata di sostanza attiva, non si può risolvere il rispettivo caso fitosanitario. Dall'altro, la mancanza di qualsiasi garanzia riguardo al loro status ambientale mette in pericolo la salute umana. La pratica commerciale sleale, dimostrata sotto il naso dello stato e del pubblico del paese, porta inevitabilmente a una distorsione dell'ambiente di mercato, a sostanziali perdite finanziarie per tutti i partecipanti legittimi alla produzione agricola – agricoltori, fornitori di prodotti fitosanitari, commercianti di prodotti vegetali, consumatori.

Questa sua valutazione della situazione è piuttosto scoraggiante e pessimista, suggerisce che non c'è luce alla fine del tunnel...

L'unico modo efficace per rimuovere questo tumore è la volontà politica e l'iniziativa istituzionale di criminalizzare l'importazione illegale di prodotti fitosanitari non regolamentati! Fino a quando ciò non accadrà, tutti i disperati tentativi dell'Associazione dell'Industria Fitosanitaria, di cui Summit Agro fa parte, così come delle autorità doganali e della polizia, di portare un cambiamento sono sforzi, fondi ed energia sprecati al vento!

Negli ambienti dell'agribusiness l'espressione "scelta informata" è diventata molto popolare. La sua interpretazione: l'azienda commerciale crea un campo informativo affidabile e oggettivo; grazie a questo privilegio l'agricoltore formula la sua decisione più appropriata per la scelta del prodotto fitosanitario, della tecnologia, ecc. In altre parole: il commerciante leale, nel ruolo di partner responsabile, mostra empatia e solidarietà, protegge l'investimento del suo cliente, lavora per il suo profitto.

Come utilizza Summit Agro questo strumento?

Le tecnologie hanno trasformato l'informazione da una risorsa scarsa a una risorsa abbondante. E questo cambia le regole del gioco. La valanga di informazioni, oltre ai suoi indiscutibili valori cognitivi, in alcuni casi crea anche un ambiente favorevole per speculazioni, per messaggi e segnali contrastanti, per suggerimenti dubbi, per l'imposizione di false autorità, per imparare alcune cose a proprie spese.

Lei chiede come lavora Summit Agro per creare un'immagine reale del contenuto, delle capacità e delle qualità del suo portafoglio commerciale? Cerchiamo di attivare il pensiero. Le innovazioni richiedono pensiero, e il sovraccarico informativo è un grande ostacolo al pensiero approfondito e focalizzato!

A nostro avviso, la vera scelta informata è un insieme di pratiche dialogiche, combinazioni di atteggiamenti e qualità che escludono che il flusso informativo si muova in una sola direzione – dal commerciante al cliente. Summit Agro cerca feedback. E una volta che lo riceviamo, procediamo a redigere una proposta commerciale specifica. Questo tipo di comunicazione, questa affinità per il dialogo, questa nostra aspirazione a rendere riconoscibile la nostra top list, ci aiuta molto a non perdere concentrazione, a gettare la pietra angolare nelle relazioni commerciante-cliente. Per noi non ci sono clienti privilegiati, favoriti, preferiti; per noi tutti i clienti sono importanti! Questo legame attivo tra azienda e cliente, espresso attraverso la scelta informata, è la nostra garanzia che gli agricoltori che hanno scelto di lavorare con noi acquisteranno razionalmente, non emotivamente. Generiamo conoscenze, abilità e atteggiamenti professionali di base affinché i nostri partner possiedano strumenti affidabili ed efficaci per gestire situazioni di rischio e crisi, garanzie per raggiungere un alto stato di salute delle loro colture agricole.

Estendiamo un ringraziamento speciale al Prof. Associato Tityanov per l'intervista. La squadra della rivista "Difesa delle Piante" augura a Summit Agro un altro anno forte, ricco di grandi successi!