

КОГАТО НЕЩАТА НЕ ВЪРВЯТ, ВИНАГИ ПРИЧИНАТА Е НА ВЪРХА

Фил Филипов, един от най-успешните български бизнесмени по света, пред Bloomberg TV Bulgaria



"Аз съм най-добър, когато времената са лоши", казва Фил Филипов - един от най-успешните българи по света и от най-успешните оздравители на закъсали предприятия (близо 50 до момента). Роден в Пловдив през 1946 и избягал от комунистическа България едва на 17, Филипов днес е собственик на Atlas Cranes & Excavators, на още няколко компании в различни точки на света, освен това е консултант и инвеститор в редица стартапи. С него разговаря Таян Кръстева в "Бизнес среща" по Bloomberg TV Bulgaria.

"Вече съм 55 години в емиграция, а знаем, че емиграцията не е лесна", казва Филипов. "Постигнал съм всичко със собствените си ръце и без много дипломи, но с много работа...".

Г-н Филипов, как преценявате дали едно предприятие може да бъде изправено на крака, как откривате „болката“?

„Болката“ се открива лесно. В 95% от фирмите, които са в несъстоятелност, винаги управлението е лошо. И аз знам откъде

да започна – не отгоду, както е при реструктуриране, а започвам от големите началници със скъпите коли и големите заплати. Всеки знае, че ставам рано и съм във фабриката, където са хората. Нямам оперативки повече от 29 минути, защото оттам нататък започваме да се повтаряме. Така че моят стил е много необичаен.

Кои са мерките, които предприемате първо?

Да се подобри качеството, защото качеството е най-важното нещо в един продукт. А другото е, че в много от случаите във фирмите има много силни синдикати. Те могат да съществуват само там, където има слаби мениджъри. Аз съм повече „добронамерен диктатор“. За да се спаси едно предприятие, действията трябва да са много бързи. От 49 предприятия, които съм купил в 15 страни, само две не успях да изправа на крака. И в двете продуктите не беше добър и с бъдеще.

Споменахте синдикатите. Как се спра-

вяте с вътрешната съпротива - не само от синдикатите, но и от служителите?

Честно казано, аз мога да работя със синдикатите, но никога няма да работя за синдикатите. От самото начало давам да се разбере, че или ще работим заедно, или едни срещу други. Стачки се случват и в моите предприятия. Последната беше преди 6-7 години в Германия за 6 седмици, обаче германците са дисциплинирани хора, държат на качеството и са точни. Другото, което трябва да се знае, че аз не съм отишъл някъде, за да ме обикнат. Ако искам обич, ще си купя куче. Там съм да оправя работите и да съм от полза за фирмата. Трябва да се взимат бързи и трудни решения. Французите казват, че омет не може да се направи, без да се счупят яйцата. Най-голямата грешка е да се чака и да не се вземат бързи решения.

Кои са най-трудните решения в управлението?

Когато има много бюрокрация. Специално

ако има холдинг. В 15 страни никъде не съм видял лоши работници, а само лоши мениджъри и управители. Така че съпротивата идва от високите нива, а не отдолу. Първото нещо, което е трудно, е да се реши бързо кои от големите шефове трябва да се съкратят. Но няма друг начин да съживим нещо, което не работи.

А какви са качествата на добрия мениджър?

Да бъде постоянно отворен, да не виси постоянно в офиса си, да отиде рано на работа, да слуша и да вижда какво искат клиентите. Няма друго, което да подпомогне една фирма, освен точността, дисциплината и качеството.

В кои държави ви е най-лесно да работите?

Ако предприятието е наистина в лошо състояние, само тогава се наемам да го взема. Най-лесната страна да се прави бизнес е Германия. Германците не се бъркат в бизнеса – говоря за политиците. Имат много силни синдикати. Обаче един път като се разбере какво трябва да се

"От 49 предприятия, които съм купил в 15 страни, само две не успях да изправя на крака"

прави, те са дисциплинирани. Преди девет години купих Atlas. Наскоро празнувахме 100-годишнината от основаването ѝ. Когато я взех, губеше 2.5 млн. евро на месец. Не беше плащала данъци от 25 години. Имаше 850 души служители. След по-малко от две години вече беше на крака, и оттогава е печеливша.

Като вляза в дадена фирма, може да съкратя големите шефове, но никога не намалявам заплатите на работниците, никога не отнемам нещо, което са имали. Във Франция „жълтите жилетки“ искат повече социални мерки и аз съм съгласен с това, защото във всяка фирма трябва да има нещо, което да е социално и мотивира хората за работа. А не да се слагат повече шефове и голяма администрация.

Имате ли инвестиции в България?

Имам, в Пловдив. Минимални инвестиции, но от логистична и продуктова гледна точка не е нещо важно за мен.

Пътувате много и имате бизнес в много страни. Каква е репутацията на България в средите, в които се движите, и променя ли се тя с годините?

Трудно ми е да кажа. Моето впечатление за България е, че тя напредва. Ние сме горди хора. Вече два милиона българи са зад граница. В Чикаго трябва да има около 150 хиляди. Единственото, което мога да кажа като препоръка за българския бизнес, е да се научат да бъдат точни, да са по-качествени. Защото ние всичко знаем да правим, обаче като го направим три пъти, и го разваляме.

Най-ценният бизнес съвет, който сте получавал?

Най-ценният съвет е „Избягвай банките!“. Те ти дават чадър, а като завали, си го взимат. Радвам се, че не работя с банки. Затова мога да действам много бързо, без да питам някого. ■