

Ahol minden jelölt nyerő

Nem titok, hogy látogatásaim megtervezésénél nagyobb prioritást élveznek a kimondottan fémiparban tevékenykedő partnereink. Néha azért sikerül olyan cégekhez is eljutnom, akik az ipar teljes spektrumát lefedik termékeikkel, azaz főtevékenységük nem feltétlenül a fémipar, mégis nélkülözhetetlen tagjai annak.

Ezúttal a jelöléstechnikával foglalkozó Gravotrade vendége voltam, ahol Selmec Auréllal, a Gravotrade cégvezetőjével beszélgettem.

– **Habár már többször találkoztunk kiállításokon, valahogy fel sem merült annak lehetősége, hogy a MetalForumban publikáljunk Önökről. Minek köszönhető, hogy most mégis nagyobb nyilvánosságra törekednek a fémiparban érdekeltek között?**

– A cég 1991-ben történt alapításakor még mi sem gondoltuk, hogy a reklámfeliratok, névtáblák, ajándéktárgyak, jelöléstechnikáján túl az ipari jelöléstechnikában is szerepet vállalunk. A fordulat 2008-ban történt meg, amikor az általunk képviselt, több mint 60 éves múltú GRAVOGRAPH egyesült a gépgyártástechnológiában tevékenykedő TECHNIFOR-ral. Azóta nemcsak a gravírozás, hanem az ipari jelöléstechnika berendezéseinek és technológiájának vezető hazai képviselői vagyunk. E két céget kizárólag mi képviseljük itthon.

– **Beszélgetésünk elején kérte, hogy ne térjünk ki a technológiák ismertetésére. Megmagyarázná, hogy miért?**

– Sokéves tapasztalattal a hátam mögött rá kellett jönnöm, hogy leendő megrendelőinket nem azzal tudjuk magunkhoz édesgetni, hogy a jelöléstechnika csúcstechnológiáját részletezzük számukra. Partnereinknél általában felmerül egy jelöléstechnikai feladat amit meg kell oldani. Nekünk az a dolgunk, hogy megkeressük a legjobb megoldást a sok-sok lehetőség közül.

Selmeci Aurél a Gravotrade cégvezetője



Ráadásul semmi turpisság nincs az általunk képviselt technológiák körül, de a kihívások már annál több érdekességet tartogatnak. Természetesen nem kezeljük titokként a műszaki adatokat, és hisszük, hogy addig nem szabad semmit sem megvásárolni, míg teljesen tisztában nem vagyunk a részletekkel. Ezért is hoztuk létre ezt a bemutatótermet, ahol ingyenes mintakészítés, azaz működés közben is meg lehet tekinteni a gépeket. Szakembereink pedig – már elnézést érte – sokkal jobban tudják, mire van szüksége a vevőnek, mint maga a vevő.

Persze tudjuk, hogy nem minden potenciális vevőnk tud ellátogatni hozzánk, így kereskedelmi munkatársaink járnak az országot, helyi bemutatókat tartanak, ill. tanácsadással és szervizszolgáltatással is növeljük partnereink elégedettségét. Balgaság lenne tőlünk, és nem itt állna a cégünk, ha nem csinálnánk hírverést magunknak. Az Internet, a sajtó, a reklámhordozók szinte minden módszerét felhasználjuk arra, hogy egyre többen ismerjenek meg bennünket. Ingyenes szakmai hírlevelünk, tanfolyamaink, webshop-unk nagyon sokat lendítenek forgalmunkon.

– **Lapunkat főleg fémipari cégeknek terjesztjük. Mégis mi az, amivel fel tudná hívni a figyelmüket szakmai téren is?**

– Széles spektrumú termékínálatnak köszönhetően teljeskörű megoldást kínálunk az ipari szegmensnek számára a termékazonosítástól, a nyomonkövethetőségen keresztül egészen a hibás részek kiszűréséig. A jelölési feladatok egyik kiemelkedő területe a DataMátrix készítés, melyet hazánkban még most is nagyon sokan nem ismernek. A DataMátrix egy kétdimenziós kód. Az így tárolt információ jellege bármi lehet (szöveg vagy számadat). A DataMatrix cégünk

által forgalmazott mikropont beütéses és lézeres technológiájú gépeinkkel tökéletesen kivitelezhető. Ez a típusú technológia nagyon hasznos az autó- és repülőalkatrész, illetve orvosi segédeszközök, valamint az elektronikai cikkek gyártóinak. Ha valaki kockázatmentes, egyszerűen kezelhető és integrálható jelölőrendszert keres ipari felhasználásra, nincs min gondolkodnia, válaszsa a DataMátrix jelölést.

– **Manapság elkerülhetetlen téma a gazdasági válság. Önöket hogyan érintette?**

– Talán most azt kellene mondanom, hogy „minden nagyon szép, minden nagyon jó...?” de nincs ínyemre a ködösítés. Mi is érezzük és éreztük a válság áldatlan hatásait. Szerencsére elég rugalmasak tudunk lenni ahhoz, hogy ne szembesüljünk vissza nem fordítható problémákkal. Sok-sok törzsvásárlónk van, akikkel együtt teremtyük meg a túlélés feltételeit. Ezzel hosszútávon is biztosítani tudjuk mind a magunk, mind partnereink fejlődőképességét, biztos jövőjét. Uniós pályázatok, lízinglehetőségek, tartós bérletbe adás, és még sorolhatnám azokat a lehetőségeket, melyeket sorra ki is használunk. Hiszem, hogy a személyes találkozás elengedhetetlen – legalább is a mi szakterületünkön. Ezért arra ösztönözzük leendő és meglévő partnereinket, hogy találkozzunk. Nálunk már már családias a légkör, így amikor már kivesztük a szakmai témákat, tovább mélyülő emberi kapcsolatok jönnek létre közöttünk és vevőink között. Nos, ez a válságkezelés legfontosabb momentumai.

A Gravotrade-ről bővebb információ a www.gravotrade.hu honlapon található.

Novák Zoltán
MetalForum