

Megmaradni annak, amik vagyunk

Kötetlenül

Sokféle recept látott már napvilágot, mely arra ígér megoldást, hogyan lehet átvészelni a már két éve tartó válságot. Egyelőre még nem tudunk tuti módszerről, de sikerekről – szerencsére – már be tudunk számolni. A Fastener Fair egyik magyar kiállítója, a Gordius Inox Kereskedelmi Kft. Úgy tűnik, a cég nem fog eltűnni a süllyesztőben. Hogy miért, arról Puksa Ferencsel, a cég ügyvezető igazgatójával beszélgetünk.

– Immár 8 éve próbálják meghódítani a magyar piacot. Hogy tudná röviden jellemezni az eltelt 8 évet?

– Stílusosan, 2002. május 1-jén, Dorogon kezdtük meg munkánkat, azaz a rozsdamentes és saválló kötőelemek forgalmazását. A kezdeti nehézségeket a külföldi tőke segítségével, és nagy tapasztalattal rendelkező beszállítóinknak köszönhetően gyorsan áthidaltuk. 2004-re forgalmunk már több mint tízszeresére nőtt, így két év alatt a magyar minőségi kötőelem piac meghatározó vállalkozásává váltunk. Látva a magyar kkv. szektor helyzetét, nehézségeit, nem kapkodtunk, hanem megfontolt lépésekkel idomítottuk stratégiánkat a pillanatnyi követelményekhez. Többek között ez a folyamatos alkalmazkodási képesség tett bennünket sikeressé. Ez kissé öntönjenezésnek hangzik, de ez az igazság, ezért nem is mondhatok mást.

– Ezek szerint Ön elégedett?

– Szó sincs róla. Problémák mindig lesznek, és persze előre mutató céljaink. Korántsem rózsaszín a helyzet, és nem vagyunk képesek minden elképzelésünket megvalósítani. Itt van egy példa: Meggyőződésem, hogy a jelenlegi gazdasági helyzetben óriási előnyt élveznek azok a cégek, melyek képesek összedolgozni, speciális képességeiket együtt kamatoztatni. Véleményünk szerint ez lenne az egyetlen módja annak, hogy a nyugat-európai vállalkozásokkal szemben versenyképesek lehessenek és csökkentsék a kiszolgáltatottságukat a magyar kötőelem-piac szereplői. Ezért cégünk folyamatosan keresi az együttműködés lehetőségét más magyar gyártókkal, kereskedőkkel. Akár közös vállalkozás (kft. Zrt) létrehozására is hajlandóak lennénk. Sajnos ezt a törekvésünket egyelőre nem sok siker koronázta.

– Akkor hogyan képesek mégis folyamatosan növekvő pályán tartani a Gordius-t?

– Rájöttünk, hogy számunkra nem a sok lábón állás, és a folya-

matos profilváltás jelenti a túlélést, hanem a kezdetekkor – szerencsésen – meghatározott termékkörre való specializálódás. Így történt, hogy Magyarországon a Gordius az egyedüli kötőelem kereskedés amely megmaradt a kezdeti profiljánál. Forgalmunk 95%-át az INOX kötőelemek értékesítése adja. Így a rozsdamentes kötőelemek vonatkozásában nem kisebb célunk van, mint hogy legmeghatározóbb forrásai legyünk e termékkörnek. Szerénytelenség nélkül mondhatom, hogy ez a cél már megvalósulni látszik.

– Valamit nem értek. Előző válaszában azon sajnálkozott, hogy nehéz magyar beszállítókat találni. Miért nem Ázsiából szállítanak, mint mások?

– Mint tudjuk, napjainkban a járatos kötőelemek nagy része Ázsiában készül. Ezek igen olcsón és hatalmas mennyiségben özönlenek az európai piacra. A hazai gyártók az egyedi termékek gyártásánál versenyképesek lehetnének. A hazai gyártók kifogástalan minőségű termékek előállítására képesek. Sajnos a gyártók nagy része azonban megbízhatatlan. Tájékoztatlanok a minőségi bizonyítványokra vonatkozó szabványokkal kapcsolatban. Egyes ISO minősített gyártók az alapvető elvárásoknak sem felelnek meg. Úgy mint dokumentálás, határidők betartása, stb. Köszönhető ez a tökéletes kapacitáshiánynak, valamint a múlt rendszerből ránk maradt szemléletmódnak.

Ráadásul egy hazai cégnek nem csak az egészségesnek éppenséggel nem mondható szabadpiaci versenyben kell helytállniuk, hanem a mindenkorai politikai vezetés, és az őket irányító gazdasági érdekkörök telhetetlenségének nyűgét is cipelniük kell. Számos esetben tapasztaltuk, hogy a nyugat-európai megrendelő előírja a hazai beszállítóinak, hogy kizárólag nyugat-európai tulajdonú vállalkozásoktól szerezheti be a termeléséhez szükséges anyagokat. Ők védik a saját érdekeiket, honfi-

társaik érdekeit. (Ez is a mi kutyánk kölyke szemléletmód hasznos lenne nekünk, magyaroknak is.)

Itt az ideje, hogy vállalkozásbarát, és a hazai termékek előállítását segítő és ösztönző gazdasági környezetet hozzanak létre a törvényhozók. De ebbe a témába ne menjünk bele mélyebben, hiszen a MetalForum egy szakmai, és nem politikai lap.

– Tudtommal az Európai Unió rengeteg pályázati lehetőséget nyújt Magyarországnak is. Miért nem látni hatását?

– Tapasztalatunk, hogy a magyar cégek számára használható támogatások nagy része az önerő hiánya, vagy éppen a korrupciós előzmények következtében elérhetetlen számunkra. Véleményünk szerint a pályázatokon való részvétel feltételei nem feltétlenül az arra érdemes vállalkozásoknak kedveznek. Igaza van, rengeteg uniós pénz áramlik az országba, de azok zömében településfejlesztésre, presztízsberuházásokra vannak, voltak felhasználva, és nem munkahely teremtési, vagy gazdaságfejlesztési célt szolgálnak. A pályázati pénzek nem megfelelő felhasználása és a hazai adóterhek tovább rontják egy magyar vállalkozás esélyeit a piacon.

– A konkurencia harc mennyire érinti Önöket?

– Azt tapasztaljuk, hogy a magyar piacon nagyon sok az ügyeskedő vállalkozó. A kereskedők nagy része egy „tál lencséért eladja a lelkét”. Ezek a „vállalkozások” nem igazi versenytársai a Gordius INOX Ker. Kft-nek. Vannak azonban igazi konkurensek, akikkel „keményen” meg kell küzdenünk, de ez így van jól. Igyekezünk olyan fejlesztéseket végrehajtani melyekkel vállalkozásunk a jövőben sem lesz figyelmen kívül hagyható a magyar és - bízunk benne - a térségünk rozsdamentes kötőelem piacán sem. Folyamatosan erősítjük jelenlétünket az ipari termelést végző cégeknél. Ezért a beszállítói feladatokon túl teljes körű logisztikai kiszolgálást is biztosítunk. Óriási jelentősége van a fejlesztések, az innovációk minél gyorsabb honosításának, hiszen elképesztő gyorsasággal változnak az igények. Az inox kötőelem piac hazai standján a legjobbak akarunk lenni...vagy maradni? Ezúton szeretném megköszönni vevőink hűségét és biztosítani őket és leendő partnereinket, hogy a Gordius INOX Ker. Kft. továbbra is készséggel áll rendelkezésükre.

A Gordius INOX Ker. Kft. a Fastener Fair kiállító is várja régi és leendő partnereit.

Novák Zoltán

