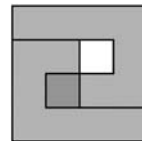




Kockázatos projektek

- Méltányosság a szupermarketek és beszállítók kapcsolatában
- Európai disztribúciós jelentés
- Érdekek az ellátási láncban
- A floppytól az ingatlanfejlesztésig

Biztos lábakon állnak



Még raktári állványrendszereket is érdemes az interneten forgalmazni; a vevőknek pedig érdemes jó előre elgondolkodni azon, hogyan is alakulnak raktározási igényeik.

A magyar, családi tulajdonú kisvállalkozásokhoz képest hosszú, és ami még fontosabb, sikeres múltra tekinthet vissza a Zenit Logisztikai Eszközök Kereskedőháza Kft. A cég jogelődjét – még bt-ként – a jelenlegi ügyvezető, Szomor László édesapja alapította 1991-ben, aki a rendszerváltás megelőzően is hasonló területen dolgozott. Az elsősorban raktári, irattári és irodai állványrendszerek, valamint raktári emelőeszközök forgalmazásával foglalkozó vállalkozás 1999-ben alakult kft.-vé, és azóta is ebben a formában működik.

Megtalálni az igazit

Szomor László tulajdonosként már a kezdetektől részt vett a cég életében, de főállása nem a családi vállalkozásnál volt: informatikusként hardverek, szoftverek és komplex rendszerek kereskedelmét irányította értékesítési vezetőként. A 2000-es évek elején jött el a váltás ideje. A cég élen tevékenykedő édesapja a nyugdíjhoz közeledett, és el kellett döntenie: belép a Zenithez, és átveszi a kormányrudat, vagy mintegy "veszni hagyja" a harmincéves tapasztalat alapján, évtizedes munkával működtetett vállalkozást.

Végül is az előző mellett döntött Szomor László, és néhány éven keresztül édesapja mellett fedezte fel a számára mélységeiben még ismeretlen kereskedelmi területet és építette ki a szükséges kapcsolatrendszerét. „Az első pár év nehéz volt, és bizonyos szempontból visszalépést jelentett a korábbi munkámhoz képest, de nem bántam meg, hogy átvettem a céget”, mondja. Ahogy jobban megismerte a céget, neki is állt átalakítani a tevékenységét. Előtérbe kellett helyezni például a termékfejlesztést, hiszen követni

kellett az ügyféligenyek változását. „Megnéztünk bizonyos termékcsoportokat, a piaci igényeket, hogy milyen irányokba érdemes elmozdulni, és azt láttuk, hogy az állványrendszerek terén van a lehetőség a legnagyobb és leggyorsabb előrelépésre”, mesél Szomor László arról, merre látta a továbbfejlődés útját.

Az elhatározások átültetése a gyakorlatba persze jóval több időt vett igénybe. Egy-másfél éven keresztül keresték a kapcsolatot a különféle állványgyártókkal, és arra a szomorú következtetésre kellett jutniuk, hogy a magyar gyártók a komolyabb projekteknél sem minőségben, sem technikai megoldásban, de még árban sem tudják felvenni a versenyt a nyugati termékekkel. A Zenit viszont a kezdetektől fogva a minőségi termékek forgalmazására helyezte a hangsúlyt, és erről nem akart lemondani. Úgy döntöttek, hogy földrajzi és egyéb szempontok alapján a német gyártók képviselője kínálja a siker legnagyobb esélyét.

Több „felfedező körút” után találtak rá a raktári állványok gyártásának európai piacán a vezetők között szereplő META Regalbau GmbH-ra, amely szerencsés módon éppen új magyar partnert keresett. A kapcsolatfelvétel nem ment gyorsan; „egy-másfél évig inkább csak a tapogatózás folyt, konkrét üzleteket nem kötöttünk”, mondja erről az időszakról Szomor László. Ezután viszont megszületett az együttműködési szerződés, és megindulhattak a konkrét szállítások is. Ezek aztán egyre nagyobb volument értek el, egészen odáig, hogy mára a Zenit messze a legnagyobb hazai partnere a META-nak, és ennek megfelelően különleges kapcsolatokat is ápol vele. Emellett természetesen megtartották a bevált, és a magyar ügyfelek által még mindig igen keresett Dexion és Salgó állványrendszerek forgalmazását is.

A cég forgalmában azóta is a polcos és galériás állványrendszerek a meghatározók, de szép sikereket értek el raklapos, illetve karos állványok kialakításában is, és továbbra is forgalmaznak raktártechnológiai eszközöket (emelőeszközök, tárolóládák, hulladékgyűjtők, csarnokirodák, műhely és üzemi felszerelések, stb.), melyeket az interneten vagy közel 200 oldalas, több mint 15 ezer példányban nyomtatott és postázott termékatalógusukból lehet megrendelni.

Kell az informatika

A megfelelő beszállítói háttér megtalálása azonban csak az első lépcső lehet az üzleti siker felé vezető úton. Az új termékstruktúra kiépítésével a Zenit újfajta kereskedelempolitika megvalósításába is belevágott. Ennek részeként – az iparág szereplői közül elsőként – kiépítették webáruházukat (www.meta-online.hu) és bevezették az interneten keresztül történő értékesítést. „Óriási hatással volt az ismertségünkre a webes megjelenés; eleinte csak kisebb üzleteket generált, de a későbbiekben már komoly megrendelések is érkeztek az online csatornákon keresztül”, érvel a modern megoldások mellett az ügyvezető igazgató.

Természetesen a legnagyobb üzletek – már csak bonyolultságuk miatt is – nem az interneten köttetnek, de a kisebb és közepes méretű megrendeléseknek hamarosan a fő kereskedelmi csatornája lehet az internet, teszi hozzá Szomor László; még akkor is, ha hazánk az interneten történő vásárlásokat tekintve még eléggé el van maradva az Egyesült Államoktól és Nyugat-Európától. Most egyelőre inkább csak önfenntartó a webáruház, de két-három éven belül már profitot is termelhet. Várhatóan a legnagyobb hasznot annak hozza az online értékesítés, aki úttörő szerepet betöltve, a legkorábban vág bele. Ebben pedig abszolút a Zenit az első, mert még most sincs olyan vállalat, amely kimondottan állványrendszereket értékesítene az interneten bankkártyás fizetési funkció biztosítása mellett. A Zenit ráadásul folyamatosan fejleszti a rendszerét: immár lehetőség van az online, bankkártyás fizetésre, a webáruház kínálata pedig hűen tükrözi a rendelkezésre álló raktárkészletet.

Ha a megrendelések még nem is feltétlenül a webáruházon keresztül érkeznek be, nagyon sokan ott kezdik a tájékozódást, és utána veszik fel a személyes kapcsolatot. „De előfordul az is, hogy valaki kinyomtatja az áruház egyik termékismertető oldalát, ráírja, hogy 'Megrendelem', valamint az elérhetőségét, és így faxolja el nekünk a rendelését”, hoz egy érdekes példát a régi és az új technikai lehetőségek együttes használatára az ügyvezető igazgató.

Az új termékek és az online értékesítés komoly fellendülést hoztak a cég forgalmában. A 2003-as

adatokat alapul véve, 2007-re a Zenit már tízszeresére növelte a bevételeit, és minden okuk megvan abban bízni, hogy idén sikerül a kétszeresére emelni a tavalyi forgalmat; nem sokkal az első félév vége után már 600 millió forintos bevételük, illetve leszerződött megrendelésük van (l. a grafikon). Mindezt az eredményt 12 munkatárssal éri el a Zenit, teszi hozzá büszkén az ügyvezető igazgató.

Tervezve hatékonyabb

Egy cég logisztikai folyamataiban nagyon komoly szerepet játszanak a raktári állvány- és polcrendszerek; erre viszont sokan sajnos csak akkor jönnek rá, amikor a rosszul kialakított raktár akadályozza az áruk gyors mozgását, nehézkessé teszi az egyes tételek megtalálását, és ezzel végső soron lehetetlenné teszi a vevők hatékony kiszolgálását, ami pedig az üzletnek is árt.

Egy raktár berendezése speciális szakértelmet igénylő feladat, és szerencsére egyre többen kérik hozzá a szakértők segítségét. A Zenit természetesen nem csak értékeseit, de igény esetén meg is tervezi és be is szereli és munkavédelmi szempontból felülvizsgálja az állványrendszereket. „Nem zárkózunk el az elől sem, hogy akár egy garázsba való polcrendszert összeállítsunk, de a munkák többségét persze a nagy megrendelések adják”, mondja Szomor László. De a web-lapon azok is találnak segítséget, akik maguknak állítják és szerelik össze a polcokat.

A nagyobb rendszerek kialakítása során az ideális megoldás az lenne, ha már a raktárpépület vagy -helyiség építése, kialakítása során konzultálna a megrendelő és a kivitelező azzal a céggel, amely a későbbiekben a raktári berendezést is szállítja, beleértve az állványokat, az emelőeszközöket, targoncákat, de akár még az informatikai megoldásokat, a vonalkódtechnikát is. A berendezés ugyanis nagyban befolyásolhatja az épületgépészet kialakítását: hova kerüljenek a világítótestek, az oltóberendezések (sprinkler), a dokkolók vagy az ipari gyorskapuk. Természetesen nagyon sok minden függ attól is, hogy milyen típusú, súlyú és méretű árut akar tárolni az ügyfél, milyen az árukészlet összetétele, forgási sebessége, kell-e kommissiózó terület, és ha igen, mekkora. Ha ezekre a kérdésekre választ tud adni a megrendelő, sokkal gazdaságosabb megoldást lehet kialakítani a számára, mintha csak ad hoc módon állítják össze az elemeket.

De mint minden másban, a raktári rendszerek kialakításában is kevés az ideális eset, állapítja meg Szomor László. Még az új építésű raktárakra is jellemzőbb, hogy az építmény szerkezete már adott, amikor nekiállnak megtervezni vagy megterveztetni az állványrendszert. „Természetesen ilyenkor is meg lehet tervezni és installálni, de ez

a rendszer csak az adott körülményekhez képest lesz ideális, és nagy valószínűséggel elmarad attól a maximális hatékonyságtól, amit az adott területen el lehetett volna érni”, ostromozza ezt a fajta gyakorlatot az ügyvezető igazgató.

A Zenitnek azért vannak jó tapasztalatai is. A cég most építi ki a Hétforrás Zrt. központi, 7500 raklap-férőhelyes raktárát, amelyet már a fent említett körülményekkel tervezetett meg a megrendelő. A vállalat egyik másik fontos munkája a Magyar Televízió székházának teljes berendezése polcos és speciális állványokkal, amelyeken a közszolgálati televízió díszleteit, kellékeit és egyéb eszközeit, valamint filmszalagjait, videokazettáit fogják tárolni. Ez utóbbinak különlegessége, hogy nem fix, hanem az újabban mind inkább terjedőben lévő gördíthető irattári állványokkal dolgozik: a polcok egy, a raktár padlójába lefektetett sínrendszeren eltolhatók, így adott alapterületen sokkal nagyobb tároló kapacitást lehet kiépíteni.

Szolgáltatni, de kinek?

A Zenit részt vesz raktárak tervezésében, de józan suszterhez hasonlóan megmarad a kaptafánál. Szolgáltatási tevékenységünk inkább csak az állványok típusának kiválasztására, az állványok elrendezésére, a polcok elhelyezésére, a kiszolgáláshoz leginkább alkalmas targoncák típusának meghatározására terjed ki. Ezen a téren viszont olyan szakértelemmel rendelkeznek – például egyes speciális áruk tárolása terén –, amely jóval gazdaságosabb raktározást, és ezzel komoly költségcsökkentést tesz lehetővé. Lehetne ennél bővebb körű szolgáltatási portfóliót is kialakítani, de Szomor László szerint a Zenit esetében ennek még nem jött el az ideje. A fent említett tervezési-tanácsadási tevékenységet a megrendelők sok esetben elvárják a szállítótól, és így nem is fizetnek külön a szolgáltatásért. A komplett rendszertervezés viszont már más működési módokat és új üzletág kialakítását is igényelné a Zenittől, hiszen ez már igen komoly pre-sales tevékenységet (és így csapatot), és ezzel együtt költségeket is feltételez.

Magyarországon alig néhány olyan komoly és elismert szakértő van, aki vállal komplex tervezési feladatokat, amelyek kiterjednek a teljes logisztikai folyamatra, az áru érkezésétől a kiadásáig, beleértve a tárolást, a mozgatást, az üzleti és logisztikai folyamatokat, valamint az informatikai eszközöket és megoldásokat. Ők viszont kizárólag tervek és folyamatleírásokat készítenek, a know-how-t adják el, a megvalósításba eszközbeszállítóként már nem folynak bele, legfeljebb irányelveket fogalmaznak meg az állványok teherbírására, méretére, kialakítására. Ilyen tanács-

Bővülő piac

A META által megrendelt piacanalízis, de a Zenit saját tapasztalatai is azt mutatják, hogy a magyar piac a közeljövőben még folyamatos, ha nem is kirobbanó növekedést – mintegy 5–8 százalékot – fog felmutatni. Az Unióhoz legújabbán csatlakozott két ország, Románia és Bulgária ennél lényegesebb nagyobb ütemben fog bővülni, de a többi kelet-európai országban is van mit keresni. A Zenit Ukrajnában terjeszkedik: jelenleg partneren keresztül forgalmazza termékeit, de készülnek a közvetlen megjelenésre is; ennek módjáról azonban még nem született döntés, mondja Szomor László.

adást azonban kevés cég enged meg magának Magyarországon, így a piac is nagyon szűk.

Az ár nem minden

A magyar vevők nem nagyon gondolkodnak előre, állítja saját tapasztalatai alapján az ügyvezető igazgató. A legtöbb cég számára az ár a legfontosabb tényező az állványrendszer kiválasztásánál, és nagyon ritkán tapasztalható, hogy az áron, mint döntési szemponton kívül a műszaki paramétereket is szakszerűen összehasonlítanák. Pedig a műszaki tartalom egy kicsit elmélyültebb elemzése érdekes eredményekre vezethet: egy konkrét esetben kiderült, hogy a Zenit árajánlata csak látszólag volt a legdrágább, mert ezért az összegért a cég két és félszer annyi polc-folyóméternyi tárolási kapacitáshoz jutott, mint amennyit a konkurens szállítók kínáltak. Egységnyi területre vetítve már messze a Zenit volt a legolcsóbb, nem beszélve a teherbírásból adódó különbségekről. „Nem csak nekünk, hanem a megrendelőknek is jobb lenne, ha a döntéshozók szívesebben a döntéshozók pozícióban lévő üzleti szakemberek elvégeznének ilyen összehasonlításokat, nem csak az ár dominálna.”, teszi hozzá Szomor László.

Ugyancsak a rövid távú megtakarításra való törekvés jelentkezik abban a jelenségben is, hogy Magyarországon még mindig inkább a csavarkötésű polcos állványt keresik a vevők, szemben Nyugaton már mindinkább terjedő kapcsolható állványokkal. Egy kapcsolható állványból álló rendszer bekerülési anyagköltsége ugyan magasabb, de nem szabad elfelejteni, hogy egy raktárberendezés legalább 10, de inkább 15-20 évre szól. Ilyen esetben nem mindegy, hogy mennyire egyszerű a kialakított rendszer módosítása, átrendezése, kiegészítése, esetleges áttelepítése – ebben pedig a kapcsolható állványok sokkal jobbakk.

Schopp Attila