

A jövő hónapra kilátásaink biztatóak

A portugál Endutex vállalat gyára digitális nyomtatásban használatos ponyvákat, hálókát, vásznakot gyárt. Leányvállalataik Brazilián és Spanyolországban kívül Kelet-Európában is működnek. Riportunkban Fekete Györgyöt, a magyarországi Endutex ügyvezetőjét kérdeztük.

Úgy tudom, évtizedekig tőzsdecikkkel foglalkozott, hogy akadt rá az Endutexre?

Ők akadtak rám. Beszéltek portugálul, miután évekig vezettem a Magyar Kereskedelmi Kirendeltség Riói Irodáját. Felhívtak. Fél óra múlva találkoztunk, egy hét múlva megegyeztünk. Egyébként nem csak tőzsdei cikkekkal foglalkoztam. Két évig vezettem egy reklámügynökséget, sőt egy ideig az egyik kereskedelmi rádió vezérigazgatója is voltam.

Így tehát megvan a kapcsolata a reklámpiacca.

A maga idejében megvolt. Persze ez a piac is folyamatosan változik. Ma már egyre gyakoribbak a direkt, ügynökség bevonása nélküli kapcsolatok.

Hogyan akarnak betörni a piacra.

Egyáltalán nem kell betörnünk. Az Endutex hét éve van a magyar piacon, így ismernek minket.

Hogyan élnek meg a recesszió időszakát?

Személy szerint van tapasztalatom a krízishelyzetek kezelésében. Brazília gazdaságának egyik legbizonytalanabb időszakában dolgoztam Rióban, amikor az infláció meghaladta a havi(!) 50 %-ot. Túléltek, mint ahogy ezt is túl fogjuk élni. Alkalmazkodunk a hazai, nem vállalkozás barát környezethez. Többnyire külsősökkel dolgozom, és százszor is meggondolom, hogy felvegyek-e új alkalmazottat ilyen járulékok mellett. Egyéb költségeinken is próbálunk spórolni. A piaci ár feléért béreljük raktárunkat.

Mindez nagyban javíthatja a versenyhelyzetüket.

Adott minőségi kategóriában versenyképesek az áraink, és esetenként további kedvezményeket tudunk adni.

Mire gondol konkrétan?

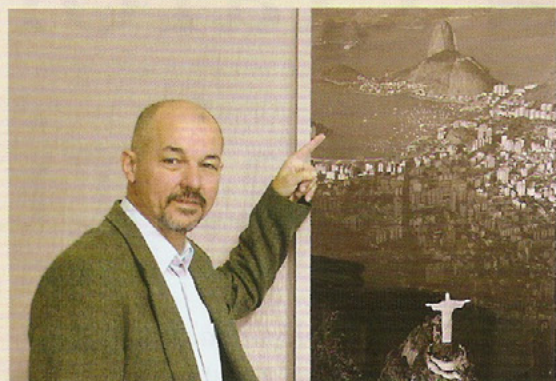
Mennyiségi kedvezményekre, és közös biztonságon alapuló feltételekre. Én személy szerint igen sok furcsasággal találkoztam ezen a piacon. A tőzsdepiacokat – a szerény árrésen túl – a kölcsönös empátia jellemzi. Ez a reklámpiacban még messze nem alakult ki. Ezért is van az, hogy itt sokan túl magas árrést használnak, illetve sodródnak a gyenge minőségű áruk irányába, hogy rövidtávon is nagy nyereségre tegyenek szert. Mi olyan konstrukciókat ajánlunk, amelyek jóval szerényebb árrés mellett is kivitelezhetőek. Ha például megrendelőnk elfogadja a devizában történő elszámolást, jóval nagyobbak a kedvezmények. Az empátiát segíti, ha vevőnk időben jelzi igényeit. Sajnos ez még ritka. A megrendelők többnyire „tegnapelőtti” határidőt jelölnek meg a nyomdák felé, így mindenki kényszerpályára kerül.

Ebből persze olykor Önök is kamatoztathatnak.

Így van. Ha van raktárkészletünk egy-két órán belül szállítunk, akár éjszaka is. Nálunk nincs záróra. Sürgős eseteket cseh vagy lengyel testvérvállalatainkon keresztül is ki tudunk elégíteni, Portugáliából pedig egy hét alatt ér ide a kamion.

Milyen további előnyökkel járhat az Önökkel való kereskedés.

Magyarországon alig van hozzánk hasonló olyan cég, aki saját anyavállalata által gyártott terméket forgalmaz a piacon. Mi azonnal be tudjuk azonosítani termékünket, amelyet gyártóként képviselünk. Versenytársaink többsége disztributor vagy viszonteladó. Sokszor ők sem ismerik az áru eredetét. Láttam én már kínai árut „egyiptomiként” értékesíteni. Néha elképesztő a káosz. Gy-



nús fantázianevek és a származási bizonyítvány hiánya a jellemző. A megúszás kényszerre diktál.

Na meg az árak.

Pontosan. A mai magyar piacon szinte csak az ár számít. A nyomdák sodródnak a megfelelő árakért. A megrendelőnek sokszor nincs áruismerete. A nyomdák pedig bölcsen és türelmesen kezelik a témát, csak szórmentén hívva fel a figyelmet a várható gondokra.

Milyen minőségi eltérések lehetnek itt?

Konkrétan gondolok itt a laminált és az öntött ponyvák közötti különbségekre. Tudniuk kell, mikor, hova melyiket merjék megrendelni. De az öntött ponyvák közötti minőséget is gyakran összemossák. Az úgynevezett „semicoated” (félöntött) ponyvák minősége elmarad a klasszikus értelemben vett öntött ponyvákétól. Mi az utóbbit gyártjuk.

Úgy tudom a környezetvédelmi elvárásoknak is egyre inkább megfelelnek.

Terracanvas néven indítottuk be új, vászon termékcsoportunkat, amelyek PVC helyett acrylátot és pamutot tartalmaznak.

Ezek szerint bizakodóan néz a jövőbe.

Rióban az irodánk ablaka a Cukorsüvegre nyílt, így havi jelentéseinket ezzel a mondatral kezdtük: „A jövő hónapra kilátásaink biztatóak.” Megjegyzem a mostani irodánk az MNB hátsó fertályára nyílik.

Nem teljesen ugyanaz. Ezzel együtt kívánunk Önöknek kedvező kilátásokat innen is.