



Innovatív megoldással segítik a hazai fémipari vállalatok piacszerzését

2020-07-09 12:33:00



Írta: **Rádi Balázs**

A nemzetgazdaság szinte minden ágazatának komoly ütést vitt be a koronavírus-járvány, köztük a fémiparnak is hosszú távú következményekkel kell szembenéznie. Üzleti bizonytalanság alakult ki, amely a vállalatokat arra készíti, hogy a meglévő ügyfelek mellett új vevőkkel biztosítsák a folyamatos termelést. Azonban a sikeres együttműködéshez a potenciális üzleti partnereknek először egymásra kell találniuk. Ebben segít egy innovatív magyar startup, az e-Beszállító fémipari online hirdetőfelület. A hirdetőfelület ügyfelei közt tudhat egy hetvenéves múltra visszatekintő magyar fémmegmunkáló céget is, amelynek ügyvezető igazgatóját kérdeztük a hirdetőfelülettel kapcsolatos tapasztalatairól, és a fémipar jelenlegi helyzetéről. A Makronóm interjúja.



FIZESSEN ELŐ!



Az Innomechanika Kft. egy magyar tulajdonú vállalkozás, mely néhány év alatt egy hagyományos lakatosüzemből nőtte ki magát IPAR 4.0 megoldásokat és a legmodernebb lézervágó és lézerhegesztő berendezéseket alkalmazó innovatív középvállalattá. Erősségük, hogy a nagyvállalatok által használt módszertanokat, rendszereket és technológiákat ötvözik a kis- és középvállalkozásokra jellemző rugalmassággal és értékrenddel, ezáltal piaci előnyhöz jutnak. A Makronóm a járvány fémiparra gyakorolt hatásairól kérdezte a fémmegmunkáló cég ügyvezető igazgatóját, Bodócs Zoltánt.

Hogy élte meg a vállalat a vírus alatti időszakot? Érzékelhető bármilyen visszaesés a megrendelésekben?

A vírus hatásait alapvetően három területen vizsgáltuk vállalatunk esetében, mindhármat érdemes külön értelmezni.

A vírus megjelenésekor cégünkre a legnagyobb veszélyt az alapanyagok beszerzésének esetleges nehézségei, súlyosabb esetben akár a teljes értéklánc leállása jelentette.

Legfőbb alapanyagainkat a vírussal különösen érintett Olaszországból szerezjük be, amelynek elakadása végzetes problémát okozhatott volna. A probléma súlyosságát sikerült korán felismernünk, így cégünk stabil háttere lehetővé adott jelentősebb készletérték felhalmozására. Az alapanyagok a szokásosnál ugyan hosszabb szállítási idővel és jelentős felárral, de végül szerencsésen beérkeztek, így biztosítva a termelés folyamatosságát.

A másik terület a megrendelések esetleges visszaesése volt. A veszélyhelyzet alatt szerencsére csak minimálisan éreztük ennek a hatását, a lekötött mennyiségek, a már elindított projektek folyamatosan biztosították gyártóegységünk kapacitásának kitöltését. Ma már persze látjuk, hogy a mi piacunk sem mentesül a járvány okozta károktól,

az elmúlt 1-1,5 hónapban a megrendésekben már érezhető az iparágat sújtó visszaesés.

Ennek ellensúlyozására igyekszünk új partnereket felkutatni, és felszabaduló erőforrásainkat úgy kihasználni, hogy a gazdaság újraindításánál előnyvel rendelkezessünk a már eddig is kiélezett piaci versenyben.

A harmadik terület, amit veszélyként azonosítottunk a humánerőforrás rendelkezésre állása. Egyfelől egy esetleges fertőzés esetén a cég emberi erőforrásainak elvesztésétől tartottunk, másrészt pedig a vészhelyzet keltette pánikból fakadóan a dolgozói lojalitás megváltozásától. A folyamatos tájékozódásnak és a gyorsan meghozott higiéniai intézkedéseknek köszönhetően dolgozóinknak nem csak az egészségüket sikerült megővni, hanem biztonságérzetüket is sikerült olyan szintre emelni, mely még inkább összekovácsolta munkatársainkat ebben a nehéz helyzetben.



Az Innomechanika Kft. gyöngyösi telephelye.

Milyen hatással voltak a bértámogatások a cégénél?

A járvány kezdete óta természetesen folyamatosan nyomon követjük és nagyon jónak tartjuk a Kormány gazdaságvédelmi intézkedéseit.

A munkahelymegtartó bértámogatás valóban segítséget jelent azoknak a vállalatoknak, akik elveszítették megrendeléseik jelentős részét. Dolgozóinkra a kezdetektől fogva a cég nagyköveteként tekintünk. Az ő szakértelmük és szenvedélyük képezi sikereink alapját és vállalatunk legfontosabb erejét. Így mi is kiemelten fontosnak tartjuk, hogy azt a know-how-t, amit cégünk sok év alatt felhalmozott, semmiképp se veszítsük el, hiszen ez jelentheti a megoldást olyan esetekre, amivel most is szembenézünk. Ha szükség hozza, akkor mi is kihasználjuk a bértámogatás lehetőségét a munkahelyeink, és így szakmaiságunk megtartása érdekében.



Az Innomechanika gyárépülete belülről.

Milyen lépéseket tesz a vállalat, hogy csökkentse a járvány okozta károkat?

Legfontosabbnak a kommunikációt látjuk, hogy vevői oldalról a korábbi jó partneri kapcsolatokat kihasználva pontos előrejelzéseket kaphassunk a megrendelésekről, és mi is pontos információval láthassuk el partnereinket kapacitásainkról, és a cégünkben rejlő lehetőségeikről. A korábbi, kapcsolati tőkén alapuló partneri megkereséseken túl

meg kell ragadni minden olyan lehetőséget, ahol a vállalkozások meg tudják mutatni a bennük rejlő potenciált, melyre jelen korunk legjobb lehetőségét nyújtja az online marketing.

A cégünk nevében szereplő innovációnak e területen is meg kell jelennie, és így minden olyan vállalkozást szívesen támogatunk, mely új megközelítéseket alkalmaz, segítve ezzel a cégek közötti kommunikációt. Üzletfeleinkben nem a konkurenciát látjuk, hanem a közös munka lehetőségét, hogy mindannyian egyformán tudjunk fejlődni és céljainkat is közösen érhessük el.

Milyen maradandó hatásai lehetnek az iparra nézve a járványnak?

Hosszú távon nem a negatív hatásokkal számolunk, hiszen

minden válság után egy fellendülési szakasz jön, melyre ha kellően fel tud készülni egy vállalat, sokkal nagyobb lehetőséget tartogat számára, mint egy folyamatosan sikeres időszak.

Ahogy fentebb is említettem, az informatika egyre nagyobb szerepet fog kapni a versenyképesség megtartásában, hiszen a jövőben egyre nehezebb lesz a cégeknek online megjelenés nélkül megmutatni a bennük rejlő lehetőséget. Az e-Beszállító egy jó lehetőséget kínál arra, hogy a vállalkozások régióin belül hirdethessék szabad kapacitásukat, megmutathassák gépparkjukat, kommunikálhassák erőforrásaikat.

Mit érdemes tudni az e-Beszállító online hirdetőfelületről?

Az [e-Beszállító](#) weboldal egy fiatal vállalkozók által létrehozott innovatív fémipari hirdetőfelület. A kezdeményezés célja, hogy a kialakult helyzetben a hazai fémipari szereplőknek lehetőséget nyújtson a sikeres online piaci jelenlét megvalósítására, és ezzel a vállalat szabad kapacitásának lekötésére, hatékony új üzleti kapcsolatok kialakítására.



Az e-Beszállító szolgáltatás alapítói balról jobbra: Varga Bence ötletgazda és Tóssér Máté fejlesztő.

Miben különbözik a hagyományos vevőszerzéstől az e-Beszállító oldal használata?

A weboldalra a vállalatok feltölthetik kínálatukat, a feltöltött fémipari gépeket és szolgáltatásokat az innovatív térkép és gépparaméter alapú kereső segítségével eljuttatják a fémipari szolgáltatást kereső beszerzők számára, így a vállalatok gyorsan és költséghatékonyan tudnak releváns ajánlatokat szerezni a hirdetett szabad kapacitás kitöltésére. A hirdetések feltöltése díjmentes és csupán pár percet vesz igénybe. A hirdetés feltöltése után a vállalat kínálata megjelenik a weboldal felületén, ahol a feltöltők nyomon követhetik a kapott ajánlatokat és nézettségi statisztikákat.

A szolgáltatás csupán pár hete indult, viszont már több fémipari vállalat is feltöltötte a kínálatát, abban bízva, hogy az oldalon keresztül új üzleti kapcsolatokra tehetnek szert.

Az oldal mögött álló fiatal vállalkozók abban hisznek, hogy a fémipari beszerzések eddig megszokott offline módszereit hamarosan teljesen felváltják a sokkal hatékonyabb online csatornák.

Az oldal hosszú távú célja, hogy számos további iparágban is lehetőséget nyújtson azoknak a hazai kisvállalkozóknak, akik még nem rendelkeznek elég széles kapcsolatrendszerrel és ismeretssel, viszont kiemelkedő minőségű termékekkel és magas megbízhatósággal képesek felvenni a versenyt a hosszú múltú nagyvállalatokkal szemben. A beszerzők számára pedig egy olyan átfogó adatbázist kínálnak, amely segítséget nyújt a környező vállalatok részletes összehasonlítására és összköltség alapú kiválasztásban.

| [Makronóm interjú](#) | [Bodócs Zoltán](#) | [Innomechanika](#) | [e-Beszállító](#)

[\[Vissza a cikkoldalra \]](#)