a képeket, videókat is szeretném

hvg.hu

Hogyan lehet egy magyar kkv stabil beszállító?

2014. május 22., csütörtök, 16:27

Magyarországon sem lehetetlen a kis- és középvállalkozások számára, hogy multinacionális cégek beszállítójává váljanak. Ez olyan stratégiai cél, mely sokaknak az egyetlen út, ám gyakran a megvalósításához szükséges eszközrendszer vagy információ hiánya megingást okoz. Mit tehet egy pár fővel induló magyar vállalkozás, hogy a Melior Laser Kft-hez hasonló pályát fusson be, elnyerve ezzel a nagyvállalatok elismerését?

Egy, a közelmúltban készült, a Kopint Konjunktúra Kutatási Alapítvány, a Német Magyar Ipari és Kereskedelmi Kamara, a Commerzbank Zrt. és Noerr & Társai Ügyvédi Iroda jóvoltából megjelent tanulmány szerint 100%-os megbízhatóságot garantálva kevés magyar vállalat meri a kezdeményező szerepet elvállalni, mer nagyot álmodni. A beszállítókkal szemben a minőség nem lehet alku tárgya, hiszen a „just in time” késztermékek gyakran egyenesen az összeszerelő szalaghoz kerülnek. Mi is hiányzik: információ, elhatározás, stratégia és az ahhoz való következetes ragaszkodás. Nézzük, hogyan jutott ezek birtokába a Melior Laser Kft?

Megéri kicsiben kezdeni

Ahhoz, hogy a magyar vállalkozás 10 év alatt több nemzetközi elektronikai, autóipari, illetve információtechnológiai cég hivatalos beszállítójává válhasson, a cég vezetésének nem kevés kockázatvállalásra volt szüksége. Ezek között fontos megemlíteni, hogy a jó stratégia-alkotás, következetes és dokumentált minőségszemlélet mellett, a nehéz gazdasági helyzetben folytatott taktika is hozzásegítette a vállalkozást a mai sikerekhez. A cég számára fontos iparágakat 2008-2009-ben érintő, %-ban akár kétjegyű forgalomcsökkenéshez hasonló helyzetre nem elbocsájtásokkal, hanem tudatosan a jövőre gondolva átszervezéssel reagáltak. Emellett a Melior esete jól példázza, hogy a hosszú távú partnerkapcsolat fontos kulcsa az eredményes beszállító és vevő közötti együttműködésben, a folyamatos és közös gyártásfejlesztésben, a beszállító technológiai és innovációs elköteleződésre való képességeiben, illetve a kapacitásnövelést eredményező technológiabővítésben,- és fejlesztésben is keresendő. A Melior Laser Kft. története 2002-ben, Budapesten, egy illatos úti telephelyen, mindössze 4 fővel kezdődött. Mára a 2000 m^2 területű, az autópálya közelségének köszönhetően kiválóan megközelíthető és folyamatos fejlesztés alatt álló biatorbágyi telephelyen a foglalkoztattak száma 42 fő.

Sokrétű megoldás a legkülönbözőbb iparágak igényeire

A Melior népszerűsége a sokrétű lemezmegmunkálásnak köszönhető, melynek középpontjában a lézervágás áll. Az ehhez kapcsolódó különböző szolgáltatások csak növelik a termék komplexitását.

A Melior sikerének kulcsa, hogy magyar kisvállalkozásként mert kopogtatni a teljesen különböző profilú cégek ajtaján. Az eredményes együttműködéshez megkerülhetetlen a kellő rugalmasság, hiszen a jó beszállító cég azonnal képes reagálni a megváltoztatott igényekre, melyhez a megfelelő minőségbiztosítási rendszer és vállalatirányítás erős alapot ad. A Melior meggyőző fejlődése több kis- és középvállalkozásnak lendületet adhat azzal, hogy rámutat: megfelelő szakértelemmel és pontos stratégiai döntésekkel nem lehetetlen betörni a nemzetközi piacra.

További információ a cégről: www.meliorlaser.hu

© HVG Kiadó Zrt. Minden jog fenntartva.