

# Bérlézeresek

**MELIOR LASER KFT. | Ferrarikban és Porschékben is megtalálhatók a lézervágástól a komplex alkatrészek gyártásáig eljutó biatorbágyi fémipari cég termékei.**

Egy dohánygyártó vállalkozás új termékének bevezetése során hatalmas, műanyag termékkináló állványokkal szeretne volna a benzinkutak közönségének figyelmét felhívni. A reklámfelület legjellegzetesebb elemének elkészítésével a vállalat Balla Viktort és Lendvai Lászlót bízta meg. A plexivágást és -csiszolást egy kölcsönkért gyártócsarnokban három héten át estétől reggelig maguk végezték Viktor házi barkácsgépeivel. A munka az éjszakázások és gépáldozatok ellenére sokat segített a két fiatalnak, a teljesítés révén befolyt közel kétfélmillió forintból ugyanis gyártócsarnokot tudtak bérelni és rendbe hozni.

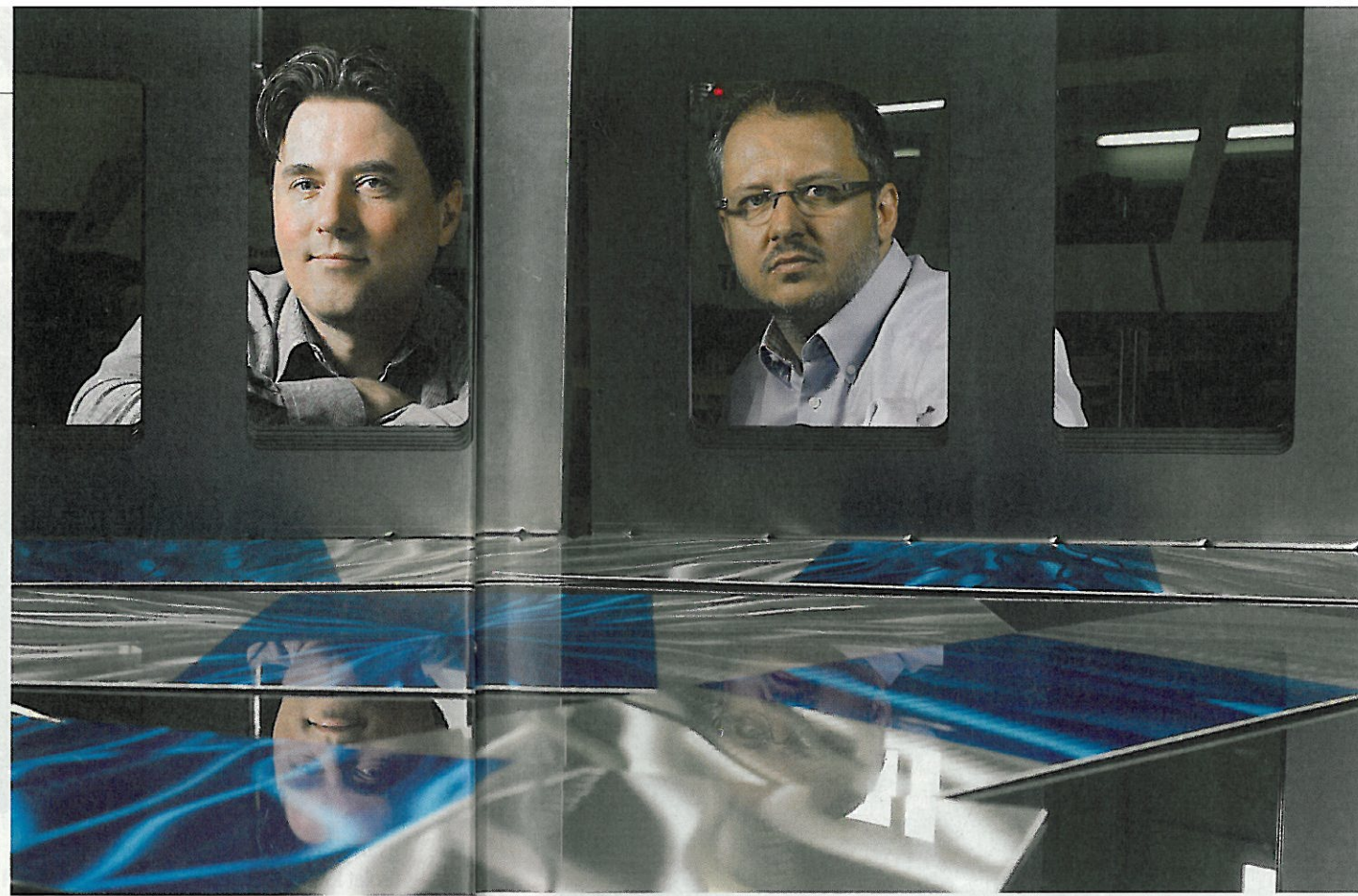
## ÁLOMGÉP

A két tulajdonos már egyetemista korában megismerkedett, majd Balla Viktor 1994-ben ugyanannál a vállalatnál kezdte meg kötelező szakmai gyakorlatát, ahol Lendvai László már fél éve dolgozott. Szá-

mítógép vezérelte szerszámgépek programozásával, technológizálással foglalkoztak 6-7 éven át, majd amikor a céget eladták a tulajdonosai, úgy döntöttek, hogy önállóítják magukat.

Tőke híján nem lett volna semmi esélyük, de egy régebbi kliensük bízott bennük. Ő korábban éveken át csábította saját lemezmegmunkáló cégéhez a fiatalokat, de ők nem szerettek volna több száz kilométerre költözni. A jó személyes és szakmai kapcsolat révén azonban sikerült megtalálni a közös nevezőt. Viktor és László megalapították saját vállalkozásukat, a Melior Laser Kft.-t, ahol első jelentős beruházásukat a baráti partner hitele és kezességvállalása mellett tudták kivitelezni. Induló vállalkozásuk ugyanis egyáltalán nem számíthatott banki finanszírozásra, mivel semmilyen biztosítékot nem tudtak volna adni.

Egy álom vált valóra, amikor beszereztek a hön áhított első, ráadásul korszerű,



felső kategóriás lézervágó berendezésüket, a géppark első darabját. Korábbi kapcsolataikra és tapasztalataikra alapozva el is kezdték a partnerkör kiépítését. A fémiparban jelentős kereslet mutatkozott az akkoriban még kuriózumnak számító lézeres bér munka iránt, így két hónap után egy teljes műszakban dolgozott a gép. Az első partnerek egyike volt a Skorpió Kft., amelynek ügyvezetője szívesen látta volna a tehetséges fiatalokat saját cégében. Ez ugyan nem valósult meg, de Körmen-di István megegyezett Lászlóval és Viktorral: ha a Skorpió Kft. számára szükséges lézervágási munkákat elvégzik, nem vásárolja meg az ehhez szükséges technológiát.

Az együttműködés annyira sikeresnek bizonyult, hogy a javarészt exportra termelő cég vezetője legjobb beszállítójaként emlegeti a Melior Lasert. További partnerek és megállapodások révén nagyon hamar a második és a harmadik műszak is beindult, másfél év után pedig már bővíteni is kellett a kapacitást. Az egyik megrendelő saját lézergépet kínálta megvásárlásra a fiatal mérnököknek úgy, hogy az ő bér munkaigényét is kielégítsék, fellen-dítve a vállalkozás forgalmát.

## UNORTODOX MÓDSZEREK

A nem hétköznapi megoldásokra kezdő vállalkozásként nagy szüksége volt a Meliornak. „A tőkehiány miatt kénytelenek voltunk olyan eszközöket, kapcsolatokat

használni, ahol lehetőségünk volt valamilyen módon a beruházás finanszírozására, lízingre. A technológiai fejlesztéseknél, a lézereknél, a hajlítógépeknél és a targoncáknál is először béreltük a gépet, majd, amikor a kapacitását kellőképpen le tudtuk kötni, megvásároltuk vagy vettünk helyette egy újat” – magyarázza a cég fejlesztési politikáját Lendvai László, a Melior Laser egyik tulajdonosa, ügyvezetője.

A kockázatvállalás és a jó partnerek mellett a vállalat sikerének kulcsa megjelenik a nevében is. A latin melior (jobb, több) szó ugyanis arra utal, hogy ezen a téren szerették volna felülmúlni a konkurenciát. A rugalmasság volt az egyik alap-tényező, amivel a versenytársak nem igazán rendelkeztek akkoriban. Azzal sem törődtek, hogy a késztermékeket a megrendelő telephelyére eljuttassák, a csomagolásra pedig végképp nem fordítottak fi-

gyelmet. A biatorbágyi cég életben maradását is ezeknek az apró pluszoknak köszönheti, na meg annak a kezdetektől érvényesülő törekvésnek, hogy a bérvágástól a kész alkatrészekig minél messzebb jussanak az értékláncban. Ugyanis minél komplexebb terméket képesek előállítani, annál nélkülözhetetlenebbek az ügyfelek számára.

## AUTÓIPARI JELENLÉT

A cég életében nagy áttörést hozott a saját telephely átadása, és a külföldi partnereknél komoly marketingelőnyt is jelentett. Akadt olyan leendő megrendelő, akinek a biatorbágyi komplexum megépülése adott apropót az első vevői audit lebonyolítására. A központ felhúzását a gazdasági válságot megelőző utolsó pillanatban sikerült a banki hitelek révén finanszírozniuk. A krízis beköszöntével viszont, 2009. január 1-jétől törleszteni kel-

## BALLA VIKTOR

- 42 éves, a BME-n közlekedésmérnöki diplomát szerzett.
- A cég műszaki igazgatója és résztulajdonosa.
- Nős, három gyermek édesapja. Kedveli a veterán autókat, különösen a Fiat 500-as modellt, amellyel korábban az 1280 kilométerre lévő Fiat-találkozókra is eljárt feleségével.

## LENDVAI LÁSZLÓ

- 43 éves, a BME-n gépészmérnöki diplomát szerzett, majd a Közgáz mérnök-közgazdász szakát is elvégezte.
- A cég ügyvezetője és résztulajdonosa.
- Nős, két gyermek édesapja. Szabadidejét családjával tölti, közösen sportolva vagy sporteseményeket látogatva. Kézilabda-, hoki- és futballrajongók.

lett, ami számos álmatlan éjszakát okozott a tulajdonosoknak.

A partnerkör bővítése révén azonban sikerült 15 százalékos forgalomcsökkenéssel átvészelnie ezt az időszakot. 2010-től pedig ismét növekvő pályára lépett a cég, ami a technológiai fejlesztéseknek is köszönhető. A partnerek részéről egyre inkább igény mutatkozott a komplexebb gyártás iránt, a lézervágás és az élhajlítás mellett. Hegesztéseket, sülllesztéseket, menetfűrást, kötőelem-sajtolásokat, felületkezeléseket is el kellett végezni, ezt kooperációk révén vagy bérelt, később pedig már saját gépek segítségével teljesítették. A fejlesztéseknek köszönhetően komplex alkatrészeket is képesek már gyártani, így teljes körű beszállítói tevékenységre kész a vállalat, kielégítve a járműipar igényeit.

Az utóbbi szegmensben nem igazán jellemző a lézeres technológiával működő lemezmegmunkáló cégek jelenléte, a Melior Lasernél azonban presztízs-kérdés volt, hogy minél előbb megvesse a lábát ezen a területen is. A prémium szegmenst megcélozva, a pár tízezer darabos éves alkatrészyártással fel is tudták venni a lépést a préstechnológiával. Ma pedig már Audikban, Porschékben és Ferrarikban is található Biatorbágyon készített termékeket. A növekedés további kulcsát az export felfuttatásában látják a vezetők, ezen már két éve teljes gőzzel dolgoznak.

VIDA SÁNDOR

## NÉHÁNY MONDAT...

### az ágazat helyzetéről:

Lendvai László szerint a válságot követően talpon maradt lemezmegmunkálók jó hónapokat, éveket élnek. Balla Viktor pedig arra hívja fel a figyelmet, hogy a darabszámok visszaesése miatt már nem éri meg a nagy lemezmegmunkáló cégeknek a Távol-Keleten gyártatniuk. Ezért sorra hozzák vissza kapacitásukat Európába.

### a gazdaságpolitikáról:

Üdvözlük a kkv-szektor támogatását, ők maguk hat pályázaton indultak és nyertek. A szakképzésben még sok tennivaló volna, sokan szenvednek attól, hogy nem tudnak megfelelően kvalifikált alkalmazottakat felvenni. Az árfolyamváltozások is hátrányosan érintik őket, ettől a kockázattól szívesen megszabadulnának.

### a banki kapcsolatokról:

Szerencsésnek mondhatják magukat, hogy megoldott a forgóeszköz-finanszírozásuk. Bár pozitív tapasztalataik vannak, törekszenek hitelkittetésük csökkentésére.

### az életkörülményeiről:

Balla Viktor egy XI. kerületi, 1928-ban épült ház tetőtéri lakásában él. A városban csakis a tömegközlekedést választja, munkahelyére Volvójával jár. Lendvai László egy budafoki családi házban él, egy Nissan Muranóval jár. Nyaralásai zömmel hazaiak, a Balatonra minden évben ellátogatnak. Alkalmanként Ausztriába, Horvát- és Olaszországba is elmegy a család.

