.hu

Rovatok Technológia gyártástechnológia

Beszállítók

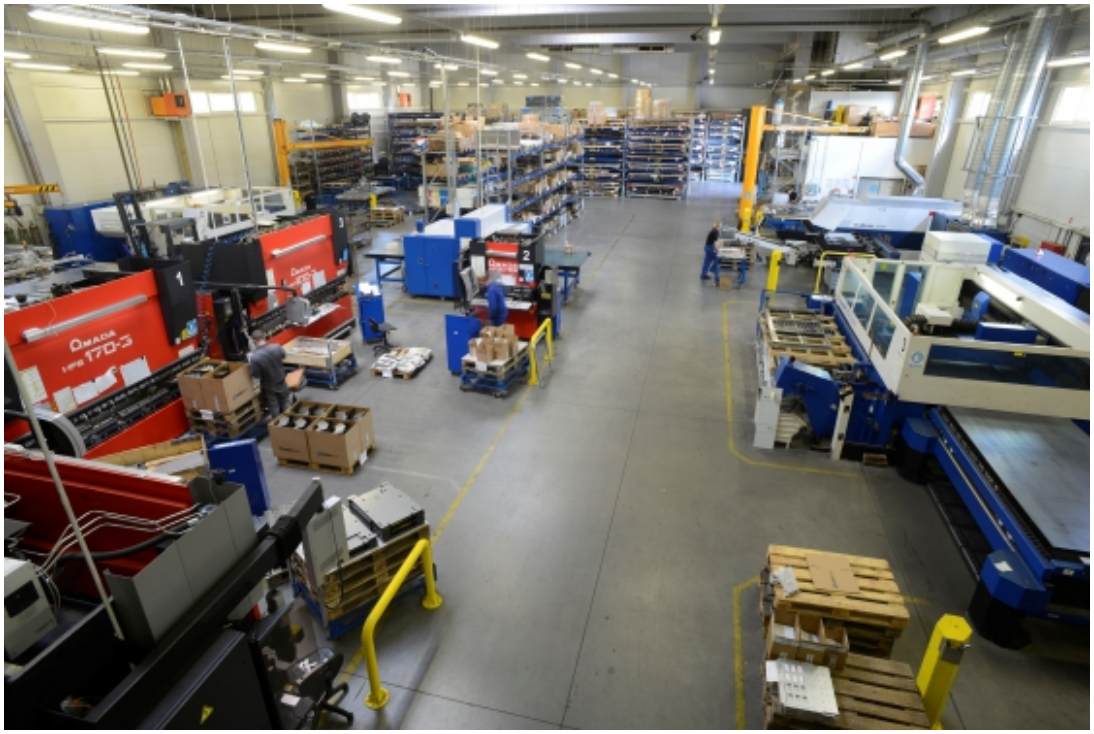
Minőségi szemlélet és következetesség

2014-05-13 10:15

Magyarországon viszonylag kevés kis- és középvállalkozás mondhatja el magáról, hogy multinacionális cégek beszállítója lehet. Pedig sokak számára az egyetlen út, és egyben stratégiai cél is, ám gyakran a megvalósításához szükséges eszközrendszer vagy információ hiányzik. Mit tehet egy „kicsiben” induló magyar vállalkozás, hogy a Melior Laser Kft.-hez hasonló pályát befutva e pozíciót elnyerje?

Hogyan lehet egy magyar kkv stabil beszállító?

Itthon egyre több kis- és középvállalkozás látja tisztán, hogy a kelet-közép-európai térség nemzetközi multinacionális cégek szisztematikus célterületté válásával számukra is megnyílik az út a beszállítói piramis egyes pozícióiba. Pedig 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 is mindössze arról van szó, hogy százszázalékos megbízhatóságot garantálva kevés magyar vállalat meri a kezdeményező szerepet elvállalni, kevés mer nagyot álmodni.



A beszállítókkal szemben a minőség nem lehet alku tárgya, hiszen a „just in time” késztermékek gyakran egyenesen az összeszerelő szalaghoz kerülnek. Szóval mi is hiányzik? Információ, elhatározás, stratégia és az ahhoz való következetes ragaszkodás. Nézzük, hogyan jutott el idáig 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 vezetésnek nem kevés kockázatvállalásra volt szüksége. Ezek között fontos megemlíteni, hogy a jó stratégiaalkotás, a következetes és dokumentált minőségszemlélet mellett a nehéz gazdasági helyzetben folytatott taktika is hozzásegítette a vállalkozást a mai sikerekhez.

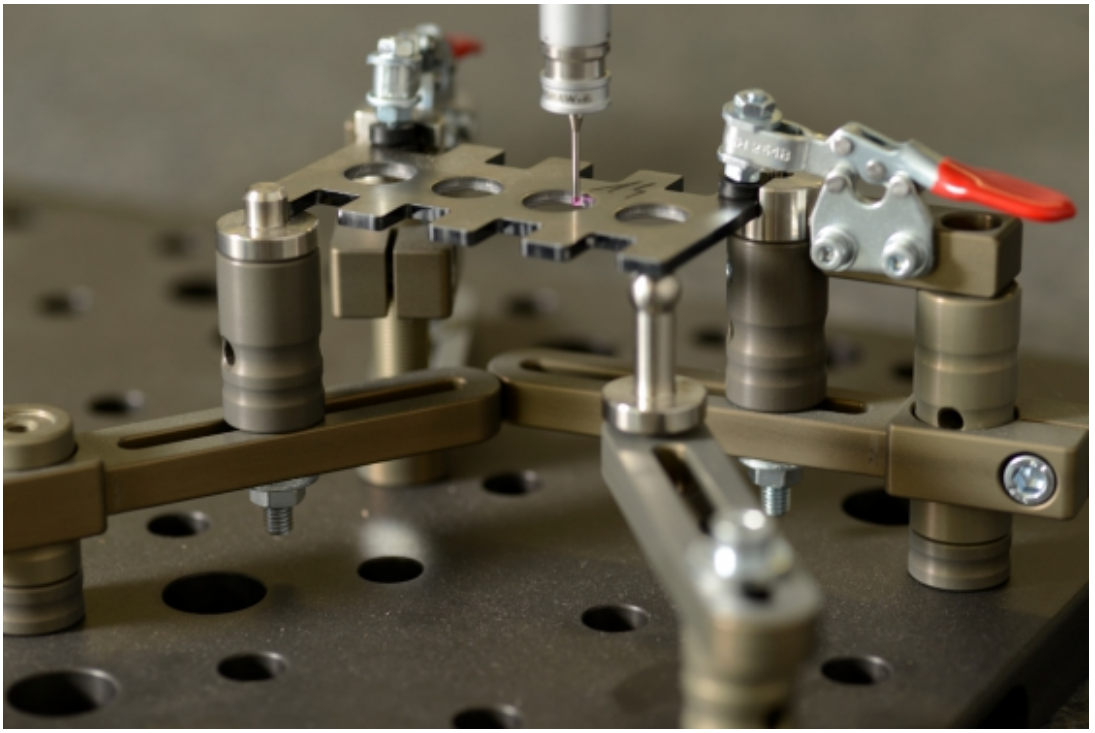
A cég számára fontos iparágakat 2008-2009-ben érintő, százalékban kifejezve akár kétjegyű forgalomcsökkenéshez hasonló helyzetre nem elbocsátásokkal, hanem – tudatosan a jövőre gondolva – átszervezéssel reagáltak. Emellett a Melior esete jól példázza, hogy a hosszú távú partnerkapcsolat fontos kulcsa a beszállító és vevő közötti eredményes 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 négy dolgozóval kezdődött. Mára a 2000 négyzetméter 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, amelynek 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 beszállítócég azonnal képes reagálni a megváltoztatott igényekre, amihez a megfelelő minőségbiztosítási rendszer és vállalatirányítás erős alapot ad. A Melior meggyőző fejlődése több kis- és középvállalkozásnak lendületet adhat azzal, hogy rámutat: szakértelemmel és pontos stratégiai döntésekkel nem lehetetlen betörni a nemzetközi piacra.
(forrás: **GyártásTrend**)

© 2009 - 2014 Professional Publishing