Világgazdaság Online

KKV-ként a beszállítók között

2014. 5. 9. 12:23 | **Hirdetés**

Magyarországon több kis- és középvállalkozás álma, hogy multinacionális cégek beszállítójává váljon. Ezt a stratégiát alkalmazni sokak számára az egyetlen út, ám gyakran fennáll a megvalósításához szükséges eszközrendszer vagy információ hiánya. Mit tehet egy pár fővel induló magyar vállalkozás, hogy a Melior Laser Kft-hez hasonló utat járjon be, elnyerve ezzel a nagyvállalatok bizalmát?

Itthon egyre több kis- és középvállalkozás látja, hogy a nemzetközi multinacionális cégek szisztematikusan keresik a kelet-közép-európai térséggel való együttműködést, felkínálva a beszállítói piramis egyes pozícióit.

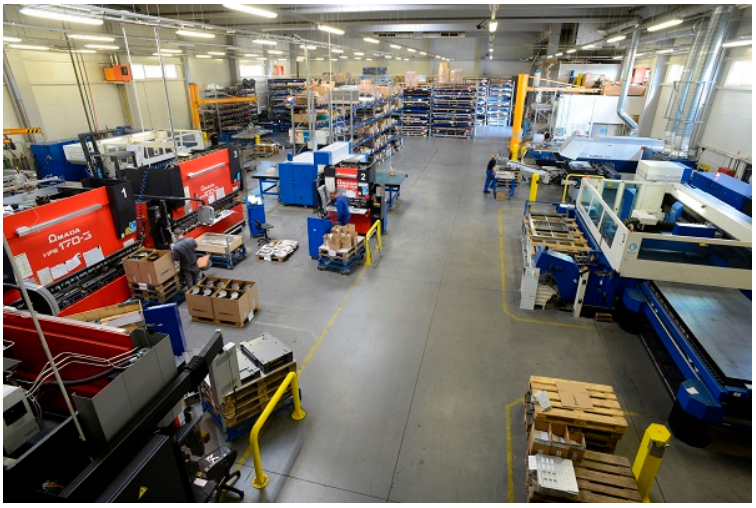
Egy, a közelmúltban készült, a Kopint Konjunktúra Kutatási Alapítvány, a Német Magyar Ipari és Kereskedelmi Kamara, a Commerzbank Zrt. és Noerr & Társai Ügyvédi Iroda jóvoltából megjelent tanulmány szerint kevés magyar vállalat meri a kezdeményező szerepet elvállalni, mer nagyot álmodni, garantálva mégis a 100%-os megbízhatóságot.

A beszállítókkal szemben a minőség nem lehet alku tárgya, hiszen a „just in time” késztermékek gyakran egyenesen az összeszerelő szalaghoz kerülnek. Ami gyakran hiányzik az információ, az elhatározás, a stratégia és az ahhoz való következetes ragaszkodás. Nézzük, hogyan jutott el ezekhez 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 m2 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 pluszban 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 középvállalkozást motiválhat azzal, hogy rámutat: megfelelő szakértelemmel és pontos stratégiai döntésekkel nem lehetetlen betörni a nemzetközi piacra.

További információ a cégről: www.meliorlaser.hu

Szerző: **x**

Tetszik Megosztom 14 ember kedveli. Az ismerőseid közül te lehetsz az első.

AZ AUTÓ-MOTOR AJÁNLJA

Dízel a javából
Elkészült az 5 milliomodik Dacia
Független mérések bizonyítják, hogy az USA-ban reális a szabványos fogyasztás
Lézerlámpával búcsúzik az Audi R8-as
Épített magának egy középmotoros raliautót a 21 éves fiatalember

Kereskedés: Magyarország
plus500.hu
Részvények, Forex, Olaj, Arany. CFD Platform.Pénzét Kockáztatja.