

## 2004 általános fellendülést hozott a park cégeinél

A vállalkozások életében a számvetés ideje a február, hisz addigra készülnek el az előző év tevékenységét beszédesen láttató adatok a forgalomról, az eredményről, a megvalósított új befektetések, beruházások hasznáról. 2004 a világ gazdaságában közepes, azaz sem kiugróan jó, sem ijesztően kedvezőtlen év volt. A Győri Ipari Parkban működő cégek többsége a világ átlagánál sikeresebben teljesített az elmúlt esztendőben, és ennek mindenképpen örülni lehet. Ez derül ki abból a nyilatkozatokból, melyeket a vállalkozások vezetői a Park Press számára adtak.

### Két év alatt dupláztak

#### igm Robotrendszerek Kft., Fenyősi Béla, ügyvezető:

- 2004 volt az első teljes évünk az ipari parkban, és elégedetten mondhatom, hogy minden várakozásunk teljesült. Ezt számokkal is igazolni tudom, hisz míg 2002-ben 1,5 milliárd forint volt az árbevételünk, addig tavaly ez 3 milliárdra nőtt. Az idei terveinkben is erőteljes, mintegy 20 százalékos növekedés szerepel, amit a piaci kilátások ismeretében minden bi-

zonnal teljesíteni tudunk. A világ szinte minden térségébe gyártunk és szállítunk ipari hegesztőrobot rendszereket, ám Kína mégis kiemelkedik megrendeléseivel. Termelésünk immár ötven százaléka ezen a hatalmas piacon értékesül. Tavaly összesen 92 hegesztő robot rendszert építettünk, ami heti két ilyen óriás berendezés elkészítését jelentette.



- Alkalmazottaink létszáma immár 120, amiből negyven százalék szellemi foglalkozású, hatvan fizikai állományú. El kell mondanom, hogy osztrák anyagcégünk egyre inkább számít a szellemi hozzáadott értékeinkre, hisz e berendezések tervezése korábban szinte teljes egészében Ausztriában folyt, ma viszont egyre jelentősebb terve-

zési feladatokat kapunk. Ez mindenképpen kiváló mérnökeinknek és szakembereinknek köszönhető. Nálunk fizikai állományban is dolgoznak felsőfokú végzettségű munkatársak, mert sajnos a hazai szakmunkások mennyisége és képzettsége is elmarad a kívánalmaktól. A tudás teljesen felértékelődött ezen a gépipari piacon, hisz a kreativitás beépül gyártmányainkba. Idei terveinkben további munkatársak felvétele szerepel, hisz a növekedés egyik alapfeltétel a kellő számú és képzettségű munkaerő.

- Nemcsak emberi oldalon kívánunk fejleszteni, hanem szükségesnek látjuk a gépi háttér korszerűsítését is a Kandó Kálmán utcai telepünkön. Tudvalevőleg ott készülnek a robotrendszerek hatalmas fém tartószerkezetei. Pályázati pénzek elnyerésével szeretnénk ott egy 200 millió forint értékű korszerűsítést végrehajtani, s festődékné felújítását is tervbe vettük.

- Azt mondhatom, hogy elégedettek vagyunk, hisz az ipari parkban létrehozott új beruházásunk máris megtérült, és a jó kilátásokra való tekintettel még további bővítésekre is gondolhatunk.

## A gazdag raktárkészlet – versenyelőny

### Visimpex Kötőelem-forgalmazó Kft., Kosár Dezső, ügyvezető igazgató:

– A várakozásoknak megfelelően alakult a 2004-es esztendő, hisz a forgalmunkat 25 %-kal tudtuk növelni, és így árbevételünk elérte a 450 millió forintot. Több tényezőnek köszönhetjük a dinamikus előrelépést: egyrészt az új telephely lehetőségét teremtett arra, hogy óriási mértékben 250 %-kal megnöveljünk raktárkészletünket. Mivel mi 24 órán belüli kiszolgálást ígérünk a partnereinknek az építő-, a gép-, az épületgépészeti és bútorigipari szektorban, nagyon sokféle kötőelemet kell készítenünk. Így vagyunk képesek ezt a rövid határidőt betartani. Jelenleg 4000 cikket forgalmazunk folyamatosan, körülbelül 1000 kis- és közepes vállalkozás számára.

– Növekedésünk másik eleme volt, hogy átszerveztük értékesítési tevékenységünket. Új területi képviselőket vettünk fel, autóval láttuk el őket, és az egész országot lefedő hálózatot hoztunk létre. Ezen

a kereskedelmi területen is rendkívül fontosak az emberi és szakmai kapcsolatok. Úgy érzem ebben már eddig is sokat fejlődöttünk és még a jövőre is látok ebben tartalékokat.

– Fontos fejlesztése volt az elmúlt évnek, hogy hatékonysági vizsgálatok alapján az üzleti folyamatokat újraszerveztük. Látni szerettük volna, hogy a megrendelés pillanatától milyen momentumok zajlanak le addig, amíg a kívánt termék a megrendelőhöz jut. Sok hasznos felismeréssel lettünk gazdagabbak. Munkánk hatékonyságát segítő, megvásároltunk egy új integrált vállalatirányítási rendszert, s ezzel sokkal áttekinthetőbbé, gyorsabbá vált a folyamatok figyelemmel kísérése.

– Az európai uniós csatlakozás számunkra előnyt és hátrányt is jelentett. Mivel Csehországból, a központi raktárakból érkezik hozzánk az áru, a határon való átvitelt akadálymentessé vált, ami a partnerek gyors

kiszolgálást is segíti. Hátrány viszont, hogy az uniós országokból szinte beözönlöttek a versenytársak, és igyekeztek az árakat lenyomni. Kemény konkurencia harc folyik ma is, de mivel a Visimpex minőségi termékeket forgalmaz, tudja tartania a 24 órán belüli kiszolgálást, és az árai is versenyképesek, azt hiszem aggodnunk nem kell. Mindemellett fontosnak tartom, hogy a költségsökkentésben rejlő tartalékokat kiaknázzuk ebben az évben, hogy eredményesek lehessünk. Jobban fókuszálunk az idétől a speciális kötőelemek forgalmazására, igyekszünk bizonyos ipari szegmenseket jobban feltérképezni. Szeretnénk a műanyag nyílászárókat gyártók rendelkezésére is állni, és jobban figyelünk a bútorigiparra, illetve keressük azokat a réseket, ahol megvethetjük lábunkat.

## Megduplázott forgalom

### Viola-Hús Kft., Viola Károly ügyvezető igazgató:

– Ez volt az első teljes évünk a Győri Ipari Parkban. Igazi ipari övezetben dolgozhattunk, és az új telephely mindenben igazolta várakozásainkat. Ezt természetesen a forgalom növekedésének arányán tudjuk a leginkább lemérni, s ez a változás igazán attraktív volt. 2004-ben elértük a 600 millió Ft

árbevételt, ami pontosan a duplája az előző évnek.

– Ilyen évzárás után azonnal fejlesztéssel indultunk neki az új esztendőnek, 40 millió forint értékben vásároltunk két gépet, amelyek mind a mennyiségi mind a minőségi fejlődést szolgálják. Élelmiszeripari vállalat

közésként ma már mindenben megfelelünk az uniós feltételeknek. Vállalkozásunk megkapta az EU-számot, ami gyakorlatilag azt jelenti, hogy Európa bármely országával kereskedhetünk. Mi első sorban a belső piacra szállítunk, ellenben az alapanyagok hetven százalékát Belgiumból, Szlovákiából és Ausztriából importáljuk. Biztosan meglepő, de kedvezőbb áron tudjuk beszerezni ezekből az országokból a nálunk alapanyagoknál számító félkészterméket.

– Mivel a Viola márkanevű hús készítményeknek versenyképesnek kell maradniuk az egyébként nagyon ár érzékeny hazai piacon, minden lehetőséget ki kell használnunk a költségek optimális szinten tartásához. Idehaza egyébként sikerült nagyon komoly kereskedelmi partneri hálózatot felépíteni, jelenleg közel hétszáz kereskedelmi egységgel állunk kapcsolatban.

– 2005-től sokat várunk: fejlődést és növekedést. A kapacitásaink még rendelkeznek bizonyos tartalékokkal, ugyanakkor folyamatosan vásárolunk is új berendezéseket. A minőség, a mennyiség és választék tekintetében nem lazíthatunk. Jó kilátásokkal indítottuk az idei évet, s bízom benne, hogy jövő ilyenkor megint egy sikeres teljesítésről beszélhetünk majd. Az mindenesetre örömmel tölt el, hogy a hazai fogyasztók már ismerik és szeretik a Viola márkanevű termékeinket.



## 55 milliárd forintnyi beruházás a Győri Ipari Parkban

**Győri Nemzetközi Ipari Park Kft., Balogh László, ügyvezető igazgató:**

– Örömmel mondhatom, hogy a befektetői érdeklődés 2004-ben sem csökkent a park iránt. Hét új vállalkozás telepedett le a területen, és a már itt működő társaságok közül több is bővítette telephelyét. Jelenleg 58 cég rendelkezik területtel, illetve ezek nagy része már teljes egészében itt működik. Az elmúlt években 55 milliárd forint összegben valósítottak meg beruházásokat befektetőink, ami a tavalyi évben 8 milliárd forintot jelentett. Jelenleg is több építkezés zajlik, s ha megjön a jó idő, egyszerre több zöldmezős beruházás kivitelezése is megkezdődik. Ahogy gyarapodnak a társa-

ságok, úgy nő a létszám is. Jelenleg 5600 munkavállaló jár naponta ide dolgozni. Az ipari parkban megtermelt 216 milliárd forint árbevétel 80 százaléka exportra kerül, a többi 20 százalék Magyarországon marad. A cégek között egyre több a jól teljesítő hazai tulajdonú vállalkozás, melyek nagy- illetve multinacionális vállalatok beszállítói.

–Az elmúlt évben igyekeztünk a Győri Ipari Park összkomfortosságát növelni avval, hogy az út- és cégjelző táblákat kihelyeztük. Ezek sokkal könnyebbé teszik a tájékozódást, és a visszajelzésekből tudjuk, hogy a parkban működő vállalkozások elégedettek ezzel a fejlesztéssel.

– A letelepedett cégekkel közösen tovább szépítettük a Zöld Szigetet, ahol minden egyes vállalkozás egy fa ültetésével fejezte ki kötődését a Győri Ipari Parkhoz.

2005. év feladatai közé tartozik a jelenleg rendelkezésünkre álló 17 hektáros terület értékesítése. Az elkövetkező két évben 6-8 újabb vállalkozás letelepedésére számítunk. Több társasággal állunk tárgyalásban, sőt bizonyos területekre már előszerződéseket is kötöttünk. A tulajdonosaink elégedettek, a Győri Ipari Park továbbra is a magyar ipari parkok élmezőnyébe tartozik.

## Dinamikus fejlődés – bővülő tevékenység

**West Hungaria Bau Építő Kft., Tóth Csaba, pénzügyi igazgató:**

– Számunkra meghatározó volt a 2004. év, hisz az ipari parkban megvalósult beruházásunknak köszönhetően megkezdhattuk a szárazépítési fémprofil gyártást. 5,5 millió folyóméter profilt gyártottunk, szinte teljes egészében a KNAUF magyarországi igényeinek kiszolgálására. Az új tevékenység indítása megmutatkozik árbevételünkön is, hisz 2003-ban 1,8 milliárd 2004-ben 2,4 milliárd forint forgalmat realizáltunk. Ebbe a növekedésbe persze egy másik elem is beletartozik, azaz, hogy a belsőépítészeti generál kivitelezésre kezdtünk fókuszálni.

Ez azt jelenti, hogy ma már szerkezetkész épületek komplett belsőépítészeti kivitelezését el tudjuk végezni, magas színvonalon. Ebbe beleértjük a külső, belső festést, burkolást, épületgépészeti elemek beépítését, villanszerelést, tűz- és vagyonvédelmi rendszerek kiépítését. Három nagyon komoly referenciát szereztünk az elmúlt évben, ami fémjelzi munkánk minőségét.

– A Visegrádon megépült négycsillagos Danubius szálloda teljes belső építészeti kivitelezését, sőt a külső homlokzat elkészítését is a West Hungaria Bau Kft. végezte. Albertfalván elkészítettük a GRC Savoya

Kereskedelmi Központ teljes belső építészeti munkáit. A Budapest Aréna akusztikus burkolását mi készítettük, és sok-sok intézmény, elsősorban bankok felújítását végeztük el megrendelőink igényeinek megfelelően, magas színvonalon.

– Úgy látjuk, hogy a beruházók egyre inkább igénylik a komplett generál kivitelezést, ezért minden erőnket arra összpontosítjuk, hogy valamennyi speciális belsőépítészeti kivitelezésben professzionális munkát végezhessünk. Erre kiválóan megszervezett alvállalkozói csapatot állítottunk fel. Olyan partnerekkel dolgozunk, akiknek munkájáért felelősséget is tudunk vállalni. Talán elég, ha érzékeltetem, hogy az AUDI évek óta ránk bízta az irodák felújítását. A minőség minden megrendelőben bizalmat ébreszt, s nekünk ez megtérülő befektetés.

– Új program indul az idén Magyarországon a panel lakóházak azbeszt-mentesítésére. Erre a tevékenységre felkészültünk, és szeretnénk belőle jelentős részt vállalni.

– Jóllehet a hazai építőipari piac meglehetősen pang, azért mi további növekedést tervezünk, és 2,7 milliárd forintos árbevételre számítunk 2005-ben. Ismerve a társaságunkban lévő tudást és elkötelezettséget, biztos vagyok abban, hogy ezt teljesíteni is tudjuk.



## A forgalom megduplázódik A Pannon Tools történelmi jelentőségű lépés előtt

Az európai uniós csatlakozás számos cég számára nem csak kihívást, de egyben lehetőséget is jelentett. A Szlovákiában megvalósuló autóiipari beruházások még ennél is nagyobb megmértetést jelentenek a határ közeli potenciális magyar beszállítóknak. A győri telephelyű Pannon Tools Szerszámgyártó Kft. ügyvezetőjét alig egy évvel ezelőtt kereste meg Franciaország ötödik legnagyobb gépipari cége az EMT-csoport, hogy legyen partnere a szlovákiai Nagyszombaton épülő autóiipari központ kiszolgálásában. A kapcsolat létrejöttéről Tóth Lajos, ügyvezető-igazgatóval beszélgettünk.



– Valóban hihetetlen léptékű fejlődés lehetőségével kínálta meg cégünket az EMT-csoport, mely az egyik legnagyobb hideg lemezalakítással foglalkozó cég Franciaországban. Örömmel vettük, hogy a nagy hírű vállalkozás velünk közösen látja megvalósíthatónak a Szlovákiába irányuló beszállítói programot. A hozzánk hetven kilométerre épülő 8500 főt foglalkoztató autóiipari összeszerelő központba kellene alkatrészeket és a hozzájuk tartozó szerszámokat beszállítanunk. Ismereteink szerint itt Peugeot, Toyota és Citroen gépkocsik összeszerelése folyik majd. Nekünk a kormánymű részegységeit kellene gyártanunk és szállítanunk.

– A Pannon Tools Kft. egy családi vállalkozás, mely 1995. évi megalakulása óta folyamatosan fejlődik, s az elmúlt évben 514 millió forintos árbevételt ért el.

Elsősorban szerszám- és fémtömeccikk gyártással foglalkozunk. Mindig fontosnak tartottuk a több lábbon való állást, eddig sem voltak gondjaink a megrendelésekkel, de a francia ajánlat történelmi léptékű döntésre készítetett bennünket, Eldöntöttük, hogy jelenlegi – a Reptéri úton működő telephelyünk közelében a Győri Ipari Parkban területet vásárolunk és megépítjük új, 3300 m<sup>2</sup>-es csarnokunkat. Mivel megrendeléseink folyamatosan nőnek, jelenlegi üzemünk már kicsinek bizonyul az új feladatok megvalósításához. Az új gyártócsarnokkal megvalósuló fejlesztési lehetőségek által eddigi forgalmunk megduplázása várható ettől a tevékenységtől. A francia cég még a csarnok ügyében is együtt kíván működni velünk, mert megállapodásunk értelmében, 3 hajóra osztjuk a csarnokot, melyben 1/3-nyi területen a Pannon Tools Kft. működik, a további 2/3-d részen pedig az EMT-csoport bérlőként folytat termelést. A beruházás 500 millió forintba kerül. Még márciusban neki kell állni az építkezésnek, hisz a francia partner már júliusban telepíteni kívánja saját gépeit, hogy szeptember 15-én elkezdődhessen a termelés.

– Eddigi feladataink ellátására 50 munkatársat foglalkoztattunk, de a nagy volumenű megrendelések teljesítésére további 20-

nagyon nagy precizitást igényel, a határidők betartása pedig manapság már természetes elvárás a vállalkozásokkal szemben. Abban a tényben, hogy a Pannon Tools Kft. egy francia csoport közvetítésével napi beszállító partnere lehet Európa egyik legnagyobb Szlovákiában megvalósuló gyárának, nagyon nagy része van eddigi referenciáinknak. Talán nem tűnik szerénytelenségnek, hogyha megemlítem, hogy a legnagyobb, elsősorban autóiipari cégeknek szállítunk gyártószerszámokat és fémalkatrészeket egyaránt: Alpine, Toyoseat, Shinwa, Modine, Scanfil.

Megemlítem még, hogy az elmúlt év decemberétől az Esztergomban működő Suzuki-gyárnak is közvetett beszállítói lettünk, s ebből is arra következtetünk, hogy a régióban szerszámgyártás és lemezalkatrész gyártás tekintetében nagyon magas az elismertségünk.

Mint említettem, történelmi jelentőségű üzleteket kötött a Pannon Tools Kft., s ennek köszönhetően 2005-ben megduplázhatjuk árbevételünket. Lassan ki merem mondani, hogy az 1 milliárd forintos álomhatárt is elérjük majd. Jelenleg a felkészülés tölti ki minden



25 munkatárs felvételét tervezzük a közeljövőben. Eddigi sikereinkben jelentős szerepe volt annak, hogy hozzáértő szakemberekkel dolgoztunk, hisz a szerszámgyártás

időnket és energiánkat, hogy az ipari parkban a csarnokot mielőbb felépíthessük, s hogy méltó partnerei legyünk az említett európai vállalkozásoknak.

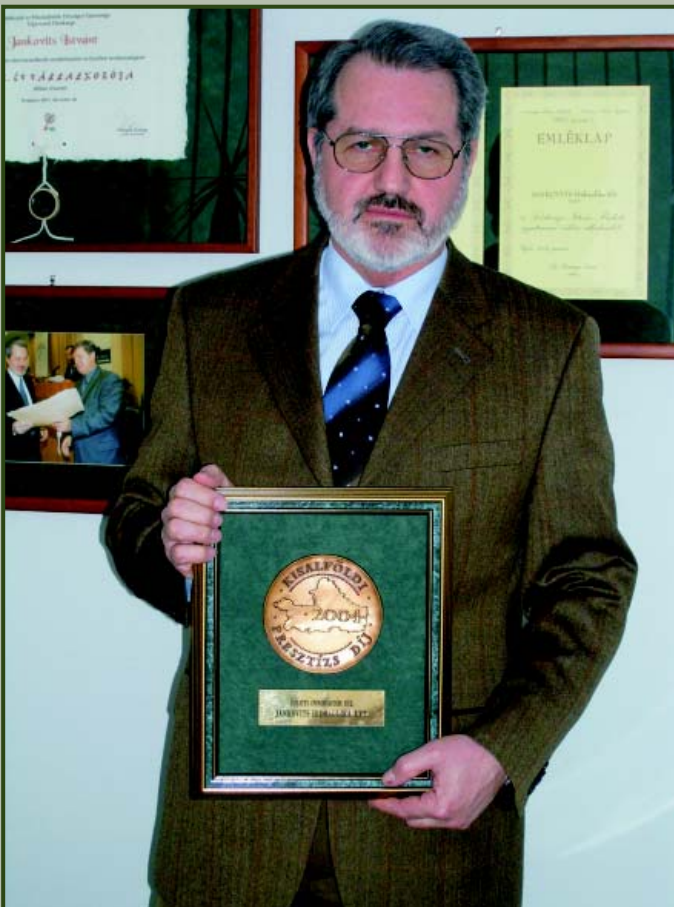


## Presztízs-díjas a Jankovits Hidraulika Kft. Sikereink titka a kreatív munkatársakban lakozik

**Az elmúlt három évben szép számmal indultak versenybe a Győri Ipari Parkban működő vállalkozások a Kisalföld című napilap által meghirdetett Presztízs-díj megszerzéséért. Immár öt díjazott cég büszkélkedhet a rangos elismeréssel, köztük a Jankovits Hidraulika Kft., amely 2004-ben az Presztízs-díj innovációs kategóriájában ért el elsőséget.**

A sikertörténetek hátterében többnyire jelen van a kitartó munka és a kreativitás. A Jankovits Hidraulika Kft. tulajdonos ügyvezetője Jankovits István szerint hosszú évek munkája után most érezte úgy cégvezetőként, hogy a csapat érdekében meg kell mérettetnie a vállalkozást, és az abban megtestesülő tudást a szakmai pályázatokon.

– Magam rendkívül tartózkodó ember vagyok, ezért általában nem szoktam szerepet vállalni nagy nyilvánosság előtt. Azt vallom, hogy csendben is lehet egy vállalkozás sikeres. Ami mégis néhány pályázaton való részvétellel készített, az nem más, mint az a felismerés, hogy munkatársaim számára is elismerést



szereznek. Voltak nehéz éveink, de az utóbbi két évben valóban olyan látványos eredményeket érünk el, amire talán lehetünk büszkéek. Ezért aztán tavaly mindjárt három pályázaton is elindultunk, s örömmel mondom, hogy mindegyiken elsőkké lettünk.

Először a Nyugat-Dunántúli Regionális Fejlesztési Ügynökség és a Menedzserek Országos Szövetsége által meghirdetett Régió Legjobbja díj egyikét nyertük el a Széchenyi István Egyetem számára kifejlesztett és megépített hidraulikus prégépünkkel. Ezzel a projekttel első helyezést értünk el egy másik fórumon, a XI. Nemzetközi Pneumatika Hidraulika Konferencián és Kiállításon.

Az első sikerek bátorítottak fel arra, hogy induljunk a Kisalföld Presztízs-díjon, ahol eddigi tevékenységünket sokoldalúan láttató pályázati anyaggal az innovációs díjat elnyertük. A díjátadó gála nagyon reprezentatív esemény volt, de természetesen az örömünket a munkatársaimmal szervezett közös vacsorán is megünnepeltük. Amikor átvettem az elismerést, akkor is azt mondtam, köszönöm a munkatársaimnak azt a kitartó és kreatív munkát, amivel hozzájárultak a cégünk eredményességéhez, sikeréhez. Ma is azt mondom, hogy nagyrészt nekik köszönhetjük, hogy a világ nagy vezető vállalkozásainak tervezhetünk és gyárthatunk egyedi gépeket.

Büszke vagyok rá, hogy ilyen tehetséges kollégákkal dolgozhatom, s még az sem bánt, ha néha fejedvadász cégek keresik a kapcsolatot a nálunk dolgozó mérnökökkel, bízván abban, hogy elcsábíthatják őket. Bizonyára vannak nálunk nagyobb jövedelmet ígérő vállalkozások, lehet, hogy a pozíciók is hangzatosabbak. Mégis, amit mi kínálunk az mindennél vonzóbb lehet a tervező mérnökök számára: ez pedig a probléma megoldás. A munkatársaim valósággal vonzódnak az új feladatokhoz, és hatalmas sikerként élnek meg velem együtt a feladatok megoldását, az új berendezések elkészültét. Ha van titok, hát ebben van. A Presztízs-díjat én vettem át, de a díj a munkatársaim érdeme. A megélt sikerek csak megerősítik azt a nézetemet, hogy a vállalkozásban keletkezett minden nyereséget érdemes visszaforgatni a cégbe. Fejlesztünk, tanulunk, ott vagyunk minden jelentős szakmai rendezvényen, és a felhalmozott tudást az általunk tervezett és megépített berendezésekben örömmel adjuk át partnereinknek.