

A VESZPRÉMI VASEMBEREK

Szállítószalagok és humánoperációs gyártósorok készítésével kezdte, ma pedig már ipari robotokkal felszerelt, rendkívül összetett gyártósorokat készít a világ számos tájára a 3 milliárd forint árbevételű veszprémi Transmodul Kft., amely hitvallása szerint nem végtérmet, hanem hosszú évekre szóló szolgáltatást ad el partnereinek. A cégalapító tulajdonosok egyikével, Maár Márton Andrással ügyvezetővel többek között arról beszélgettünk, hogy milyen kihívásokkal jár egy garázsceget 120 fő vállalattá fejleszteni, és hogy hogyan tehet Veszprémből a világpiacot meghódítani.

Kezdjük a beszélgetést a cég történéseivel! A Transmodul Kft.-t 1991 év végén jegyezték be, négyen mérnökök alapították, de akkor még valamilyen egy automatizálással foglalkozó cégnél dolgoztunk főállásban. Azért hoztuk létre, mert a rendszerváltás után úgy éreztük, hogy saját lábunkra kell állnunk, és hogy képesek vagyunk egy jobban működő vállalkozást létrehozni, mint ahol éppen akkor dolgoztunk. A Kft.-nk ezután még jó egy-másfél évig alvócégt volt, egyfajta biztonsági tartalék, és valójában 1993-ban volt az első megrendelésünk, amely már a Transmodulhoz köthető.

Tipikus garázsállatköszékműködünk a kezdetekkor: Sári Lajos kollégám [akivel azóta gyakorlatilag ketten vezetjük a céget] volt a vállamosmérnök, így ő vezértést tervezett, programozott, mi meg három gépészmérnököt gépezést tervezünk és szerelünk, csavaroztunk is. A 90-es évek végére jutottunk el oda, hogy már

Milyen típusú megrendelések voltak?

Sokáig elsősorban gépész cég voltunk, tervezünk, fúrunk, faragunk, szerelünk, de a vezérlési rendszereket más alvállalkozóval csináltattuk meg. Hamar rájöttünk azonban arra, hogy ha komplex mérnöki szolgáltatást akarunk nyújtani, ki kell alkotnunk a teljes szolgáltatási palettát. Elindítottuk hát a saját elektromos tervezői, programozói részlegünket, eleinte egy-két fővel, aztán bővítettük, hogy mind összetettebb feladatokat tudjunk elvégezni. Ez még a low cost business időszakba Magyar-

országon, ami azt jelentette, hogy nem volt szükség nagyon bonyolult automatizálásokra, viszont készültek már nagyobb, komplex félautómata szerelősorok. Az egyik legfontosabb megrendelőnk a Flextronics volt, amely olyan szerelősorokat alkalmazott, ami sokáig nagy mennyiségű kézi munkát igényelt. Az utolsó nagy megrendésünk náluk a Microsoft X-Box szerelősorok elkészítése volt, amiket aztán egy évvel az üzembeltetés után egyszer csak kivitték Kínába, és ott folytatták a gyártást. Ez volt az első külföldi szereplésünk, ugyanis a szerelősört is vitték magukkal, és azt nekünk kellett Kínában újra összeraknunk, amit sikerrel oldottunk meg. Viszont ebből az esetből is látzott, hogy változik a piaci klíma és az igények: az egyszerűbb, munkae-rlő-igényesebb humánoperátoros terület kivonult Magyarországról ocsóbb helyekre, Kínába, Indóba. Viszont a magasabb hozzáadott értékű, komplexebb, automatizálásra épülő ipari területen mind nagyobb igény mutatkozott a munkánkra. Ilyen megrendelők voltak az autópári beszállító cégek, amelyek ma

...mi nem termeket, hanem szolgáltatást adunk el."



is az egyik legfontosabb megrendelőnk, hiszen a bevételeink 80-90 százaléka innen származik. Mi is ebbe az irányba fejlődünk tovább, és állítunk a magas színvonalú precíziós robot- és lézertechnikával felszerelt berendezések tervezésére és gyártására, így ma már az autópári szegmens elismert beszállító vagyunk, és folyamatosan érkeznek tőlük a megrendések.

Hány megrendelőjük van?

Nagyjából 12-15 kiemelt vevőnk van, közülük három olyan nagy autópári cég, amelyek prioritást élveznek, mivel tőlük kapjuk a megrendéseink 70 százalékát. Számukra folyamatos beszállítást végzünk Magyarországon, illetve Romániában, Tunéziában, Mexikóban, Kínában, tehát világszerte ki tudjuk szolgálni az igényeiket. Maguk a megrendelők is az alapján sorolják be a beszállítókat, hogy képes-e az adott cég a lokális mellett globális megrendéseket is teljesíteni. Mi is folyamatosan ebbe az irányba fejlesztjük a Transmodulst, és építünk ki partneri kapcsolatokat, hogy megfeleljünk az elvárásoknak. 2016 elején például a svájci Insys

céggel kötöttünk konzorciumi megállapodást, így a nemzetközi piacon együttműködve versenyképeseké válunk, és több nagy megrendelést is sikerült tőlük alá hoznunk. Kínai vegyesvállalatot is alapítottunk velük tavaly, és a jövőben további perspektívát is látunk az együttműködésben. Tavaly ősszel pedig egy kanadai partnerrel is ugyanilyen megállapodást kötöttünk, úgyhogy most már nemcsak a gépeket, hanem a működtetésükhöz szükséges támogatást is biztosítani tudjuk bárhol a világon.

Milyen gépeket és berendezéseket gyártanak?

A nagy autópári beszállító partnereinknek mechatronikai eszközöket és szerelvényeket előállítására készítünk szalagokat, valamint különböző nyomtaték- illetve kerékszerve-

rok, hajtáselektronikák szerelésére, gyártására alkalmas full automata berendezéseket és komplett gyártósorokat készítenek.

Az autópári rendkívül minőségigényes, ezért nekünk a gyártórészekre ezeket a minőségellenőrzésre alkalmas eszközöket, pl. speciális mérőgépeket, funkcióellenőrző berendezéseket is be kell építenünk. Szerencsére minden területen nagyon képzett kollégáink vannak, akik elő tudják ezeket állítani, ugyanis a megrendelők azt szeretik, ha a teljes gyártósor ugyanattól a beszállítótól jön, ahol egy helyen található meg a tudás, a műszaki megvalósítás és minőség-ellenőrzés is.

Az autópár mellett milyen megbízók vannak még?

Mostanában megpróbálunk kilépni az autópári függőségünkől. Élénken él még bennünk a 2008-as válság emléke, amit mi is nagyon megéltünk, és komoly erőfeszítéseinkbe került, hogy fent tudjunk maradni, ne kelljen léptégni. Ezért folyamatosan munkálunk bennünk a diverzifikálási igény, mert a megszerzett, felhalmozott tudást más területeken is tudjuk hasznosítani. Most például egy speciális vízkezelő berendezést fejlesztünk, ami a környezetvédelmi berendezések igényes szegmensét nyitja meg számunkra. Ugyancsak azért kezdjük el forgalmazni a Zimmer cégcsoport megfogott Magyarországon, mert ezen keresztül olyan új körrel is kapcsolatba tudunk kerülni, akik potenciális megrendelőink lehetnek a jövőben.

Mit gondol, miért éppen Önket választják a partnereik?

A több mint húsz éves jelenlétünk, az általunk készített gépek megbízhatósága és az általunk képviselt magas minőség akkora értékek, amelyek nemcsak megalapozták, hanem folyamatosan biztosítják a piaci jelenlétünket és a jövőnkét. Fontos hangsúlyozni, hogy mi nem terméket, hanem szolgáltatást adunk el. A vendőkkel való együttműködés nem ott kezdődik, hogy beszik a megrendelés és nem ott végződik, hogy átadtuk a gépsort. Már magának a megrendelésnek a megszűlése is hosszú szakmai folyamat eredménye, ami az ajánlatkérésrel kezdődik, a koncepcióval és az eredmények felvázolásával folytatódik, amit aztán rengeteg körben egyeztetünk a vevővel, végül pedig mindig versenyképes ár-színvonalat kell pozícionálnunk. Egy-egy ilyen folyamat 3-6 hónapig is eltarthat, de olyan is előfordul már, hogy egy év alatt jutunk el a megrendelésig. Ha pedig megnyerjük a tendert, a gépek átadása után is nagyon komoly támogatást nyújtunk: tréning-

eket adunk, de gyakran szükséges típusmodosítás, upgrade-elés is, tehát nagyon hosszú ez a kapcsolat.

Hogyan oldják meg a munkaerő-utánpótlást, és miként képesek bevonni a céghez új tehetségeket bevonni?

Ez mindig komoly kihívás, hiszen erősen szűkben vagyunk a szakembereknek mind a szerelő és műszaki gárdá, mind pedig a mérnökök esetében. Alapvetően tudásalapú cég vagyunk, így a kollégák több mint felének egyetemi, főiskolai végzettsége van, és olyan szakmai tudással rendelkeznek, amely számunkra hatalmas érték. Így aztán nem egyszerű a létszám fenntartása és fejlesztése, ezért több úton indultunk el. Egyrészt közvetlen kapcsolatban állunk az egyetemekkel, főiskolákkal, és gyakornoki pozícióknak is vannak a diákok számára, akiket szabadidőszárai számra is szívesen fogadunk. Szakközépiskolákkal is kapcsolatban állunk, és akkreditált képzőhelyként is működünk, ami keretében szakmai gyakorlatot biztosítunk a középiskolásoknak. Emellett persze mi is próbálunk szakembereket találni a piacon, amiben nagy segítségünkre van a cég jó híre, így tapasztalt kollégákat is be tudunk vonni, nem csak pályakezdeket. Amellett, hogy a multikál versenyképes a juttatási csomagunk, nagy előnyünk, hogy a szakmáinkat a legújabb feladatokkal kapcsolatban állunk, és akkreditált képzőhelyként is működünk, ami keretében szakmai gyakorlatot biztosítunk a középiskolásoknak. Emellett persze mi is próbálunk szakembereket találni a piacon, amiben nagy segítségünkre van a cég jó híre, így tapasztalt kollégákat is be tudunk vonni, nem csak pályakezdeket.

Mennyire töké- és beruházás-kezdés a cég működésé?

Kérdjük a beruházással! Ahhoz, hogy a növekvő számú és egyre nagyobb méretű megrendéseket teljesíteni tudjunk, erőteljesen fel kellett fejlesztenünk az infrastrukturánkat. Új telephelyt kellett létrehozunk, komplexebb és drágább szerződésekkel, gyártóberendezéseket, mérőeszközöket stb. kell folyamatosan beszerezünk, amelyek a minőséget és a hatékonyságot egyaránt támogatják.

Jó példa erre a 2014-től kialakított új telephelyünk és gyártási központunk, amelybe eddig közel 1,5 milliárd forintot ruháztunk be. Ennek finanszírozása érdekében egyrészt bankhitelt veszünk igénybe, másrészt folyamatosan részt veszünk az EU pályázatokon, így most már 1 milliárd forint felett van az elnyert támogatások összege. A finanszírozási igényünk másik felét a megrendelés-átlományunk szerkezetének utóbbi években bekövetkezett változása jelenti.

A kis projekteket ugyanis felváltották a nagy megrendések, és ma már a több százezer eurórtól az egy-másfél millió eurós projekteket a jellemzőek, aminek viszont kemény finanszírozási igénye is van.

Hogyan sikerült ezt megoldani?

Eddig szerencsére nagyon fordulékeny, mivel ezekben a finanszírozási igényekben kiváló partner a Budapest Bank, amelynek a veszprémi fiókjával állunk kapcsolatban. Érték speciális igényeinket, támogatják azokat, pl. készletfinanszírozási kerettel, amelyet rugalmasan tudunk kezelni, megújítani.

Milyen terveik vannak rövid-, közép- és hosszú távon?

A viziónak az, hogy itt Veszprémben egy olyan nagyon erős tudás- és tevékenységbazis hozzon létre, amely egy globális beszállító rendszerben stratégiaiul fontos létszámme tud vállalni. Ennek eléréséhez még sok kihívással kell megküzdenünk. Rövidtávú konkrét fejlesztési tervek vannak egy új épületre, középtávú további épületek, és lehet, hogy alacsonyabb, de szintem bizonyosan megduplázódik a létszámunk, és tevékenységünk minimum megháromszorozódik az árbevételünk, ami persze sok feltételt teljesítése esetén fog csak megvalósulni.



EU-S TÁMOGATÁS A BANKFŐKBŐL

Az uniós pénzcsopok megnyílásával új lendületet vehetnek a hazai kkv-k: régóta halogatott beruházások valószínűleg meg, és ezzel új munkahelyek ezrei jöhetnek létre a szektorban. A Budapest Bank az MFB pályázatait nyertes konzorcium tagjaként az MFB Pontok arcúlatával megköveteltetett fiókokban közvetíti az uniós hiteltermékeket. A 2016 májusától elérhető, összesen 700 milliárd forint keretösszeggel hitelprogram keretében mindössze 10 százalékos önerő biztosítása mellett, 0 százalékos kamattal juthatnak hitelhez a kkv-k 1 és 400 millió forint között. A konstrukció népszerűségéhez hozzájárul, hogy a kamaton felül további díjakat nem kell megfizetni. A program ágazati besorolás nélkül támogatja a kkv-kat, kivéve az agrár-állatkezelési projekteket és a közép-magyarországi régióban megvalósítandó beruházásokat.

Ezenkívül 2017 februárjától két új európai uniós hitelprogram és nyolc vissza nem térítendő támogatással kombinált hitelprogram válik elérhetővé, amelyeknek a keretében összesen 537 milliárd forint uniós forráshoz juthatnak ezek a vállalkozások az MFB Pontokon keresztül. Ezek a programok többek között infokommunikációs fejlesztésekre, energiatakarékos beruházásokra, kapacitásbővítésre, valamint élelmiszeripari komplex beruházásokra nyújtanak lehetőséget, nagyrészt kombinált termékekben keresztül. Ez azt jelenti, hogy a vissza nem térítendő támogatás-hoz minden esetben hitel is kapcsolódik, annak minden jellemzőjével. A fedezeti igényt, a futamidőt, az elérhető hiteltösszeget éppen ezért érdemes minél előbb tisztázni bankunk munkatársával!

A fentiekben hivatkozott hitelprogramok részletes feltételét a pályázati felhívások, az MFB Zrt. termékajánlója, útmutatója és eljárásrendje tartalmazza. A https://www.palyazat.gov.hu/gnop-837-16 mikro-kis-és-közvállalkozások-versenyképességük-növelés-ül-hitelprogram. A jelen kereskedelmi kommunikációban közölt információk nem minősülnek 2013. évi V. törvény 6. §-k szerinti ajánlatoknak, az azonos névvel megjelölt, és a teljesítés igénye nélkül a visszaadott hitelprogramok egyes főbb jellemzőit tartalmazza a Budapest Bank Zrt. fiókja helyi 1138 Budapest, Széchenyi 1/2., cégjegyzékszám: Fővárosi Törvényszék Cégbírósága Cg. 10-10-04337) az MFB Zrt. kiemelt közérthető partnereinek jár el, közérthetővállalkozás minden esetben egyedi hitelbírálati függvényvel!