

Transmoduls célgépek a világban

Határtalan lehetőségek

A Transmoduls kereskedelmi irodát nyit Kínában. Az ottani lehetőségekről, a célgép piac sajátosságairól beszélgettünk Maár Márton András ügyvezetővel, új veszprémi telephelyükön.

A Transmoduls Kft-t 1993 alapítottuk és szállítoszalagok, szerelőrendszerek, speciális célgépek, PLC és PC vezérlésű ellenőrző és mérőgépek, speciális csomagoló gépek, anyagmozgató rendszerek, robotos gyártó és szerelő cellák tervezésével, gyártásával, beüzemelésével foglalkozunk. Több multinacionális cég beszállítója vagyunk főként az autópia területén, célunk partnereink ellátása, a folyamatosan bővülő termelési igények kiszolgálására képes egyedi célgépekkel.

MM: Egy új telephely látványos fejlődést jelent a cég életében. Hogyan alakult ki az új gyártóbázis?

M.M.A.: A válság előtt 30-as létszámmal elkezdtünk egy koncepciót egy új telephely kialakítására. 2008 végén leálltunk a bővítéssel, mivel nem láttuk a következő éveket. Az autópiaiban már korábban érezhető volt a bizonytalanság, amikor önrész nélkül lehetett már új autohoz jutni. A bővítés visszafogása jó döntésnek bizonyult, mivel létszámcsökkentés nélkül túléltük a következő két éves időszakot. 2010-ben indult újra az élet, a növekedéssel együtt sikerült tovább erősödnünk. 2011-ben jelentősen nőtt a létszámunk, ezért teljesen új telephely tervezésébe kezdtünk, immáron 80-100 dolgozónak megfelelő terek kialakításával. Fejlesztésünk megvalósult, itt ülünk most, ez a környezet pedig már alkalmas komplett szerelősorok összeállítására, több, nagy volumenű megrendelés egyidejű teljesítésére. A régi telephelyet megtartottuk, K+F központ, illetve forgácsoló műhely kialakítását tervezzük ott.



MM: Európán kívül Ázsiát is megcélozták. Melyek a legjelentősebb piacaik?

M.M.A.: 70-80%-ban Tier2-es autópia beszállító a megrendelőink. Tendencia, hogy az autógyártók regionális beszállítói hálózatokban gondolkodnak, éppen ezért a régióban jó pozíciót tudtunk elérni. Habár ma is Kínától Mexikóig számos országban vannak gépeink, valóban a kínai piacon további lehetőségeket látunk, ezért Shenzhenben kereskedelmi irodát nyitunk. A multik pozícionálják a beszállítói láncokat Ázsiában is, ezért az ottani képviselettel rendelkező vállalkozások előnyt élveznek. Előnyünk az egyedi célgépeknél a tudás illetve a vevőinkkel való kapcsolattartás. A célgépeknél minden prototípus, ezért folyamatosan a legjobb szakmai kapcsolatra kell törekedni. A tartós együttműködés a bizalmon alapszik, mi a gyárthatóságra, szerelhetőségre összpontosítunk, míg a vevőink a funkcióra –ezt kell folyamatosan egyeztetnünk.

MM: Milyen tapasztalatok vannak eddig Kínában?

M.M.A.: Kínában sok folyamatot egyszerűsíteni próbálnak, olcsóbb az emberi munkaerő, valamint a minőségi követelményekben még hosszú utat kell megtenniük. Óriási beruházások vannak szerte az országban, szó szerint hegyeket mozgatnak meg új városok kialakítására és 40 emelet alatt nem is épül szinte lakóház. Az ottani kereskedelmi élet is más, sokkal inkább a személyes kapcsolatokra épül. Ezt kiépíteni pedig egy cég személyes jelenlétével lehet hatékonyan.

MM: Pénzügyi területen is hasonló a fejlődés?

M.M.A.: Az elmúlt években folyamatosan fejlődni tudtunk, tavaly árbevételünk elérte a 2,3 Mrd Ft-ot, folyamatos a munka, a nagy állandó megrendelőink mellett több kisebb projektben is részt veszünk. Tartós gépeket, jó megoldásokat szállítunk megrendelőinknek. Ma már sok esetben nekünk kell a készülő célgépeket egészen a tesztüzemig finanszíroznunk, éppen ezért igen nagy működő tőkével dolgozunk. A kisebb cégek nehezen tűrik ezt a finanszírozási kényszert, ez is a piac tisztulását vonzza magával.

www.transmoduls.hu