

Metallonova Kft.: Pályázni is szeretnének A kisvállalkozásoknak szükségük van kedvezményes hitelre

A Metallonova Kft.-nél a tulajdonosok szakmai múltjának, kapcsolatainak túlmutatóan a Széchenyi-kártya is garantálja a fizetési határidők pontos betartását, a feltétlen bizalom fenntartását.

Tóth Balázs

A Metallonova Kft. 2004-ben alakult, kiválva a hazai színesfém-kereskedelemből egyik meghatározó gazdasági társaságból, a Metalloglobus Rt.-ből. A több mint háromnegyed évszázadra visszatekintő előd kezdeményezésére a Heves megyei Kápolnán lévő fióktelep szakmailag jól felkészült menedzsmentje négy éve alakította meg a társaságot.

A Metallonova Kft. tevékenysége során továbbra is széles körű, főképp a versenyképes színesfém-kohászati félgyművek értékesítésében vállalkozó szerepet. Emellett mára acéltermékekkel, műszaki műanyagokkal, építőtermékekkel, épületgépi cikkekkel bővítették termékínálukat. Megalakulásuk óta négy fővel dolgoznak, éves nettó árbevételük 160-180 millió forint körül alakul – mutatja be a céget Ungvári József ügyvezető igazgató. – Kölcsönös előnyök és egyedi megállapodások alapján finanszírozzuk vevőinket, esetenként projektekhez komplett beszállítókat is vállalunk, amelyek magukba foglalják a teljes anyag- és terméklátást, a kedvező ár- és fizetési konstrukciókat, valamint a különféle szolgáltatásokat – folytatta a cégvezető.

A megalakulás utáni első két évben a tulajdonosok szakmai múltja, személyes kapcsolata, a fizetési határidők pontos betartása, a máig is tartó feltétlen bizalom nyújtotta a legkedvezőbb finanszírozási lehetőséget, az akár több hónapos szállítói

hitelket. A legszükségesebb tárgyi eszközök beszerzéséhez, a fejlesztésekhez a vállalkozásban képződő saját forrást használták föl.

Legkorábban az első két lezárt gazdasági év után, 2006-ban nyílt lehetőségük arra, hogy kedvező, külső kis- és középvállalkozói finanszírozási konstrukciókat vegyék igénybe. Akkor a támogató hitelek közül a Széchenyi-kártya tűnt a legkedvezőbb megoldásnak, amely ma is rendelkezésükre áll. Megújítható, rülirozó tulajdonságai miatt a társaságnak pozitív tapasztalatai van-



A Metallonova széles körű fémfeldolgozó tevékenységet folytat

nak erről a hitellehetőségről. A legfontosabb cél a forgóeszközök beszerzése, a kártya hitelkeretéből elsősorban a színesfém félgyművek importbeszerzését előfinanszírozzák. A cég versenyképességének fenntartásá-



Bővített termékínálukat

hoz szükséges az import, a hazai beszállítók mellett esetenként közvetlenül a külföldi gyártótól szerzik be a szükséges termékeket.



Létrehoznak egy fióktelepet is

Békés Group Kft.: Szállítás a telephelyig Negyedszerre is Széchenyi-kártya

A Békés megyei szállítványozással és rakománykezeléssel foglalkozó cég idén negyedik alkalommal pályázott a Széchenyi-kártya elnyerésére, és negyedik alkalommal jutott hozzá a kedvezményes hitelkonstrukcióhoz. A részletekről Trézing Gábert, a cég ügyvezetőjét kérdeztük.

Bod Péter

A Békés Group Szolgáltató Kft. nyolcéves múltja tekint vissza. A 2000-ben alakult gazdasági társaság jelenleg kilenc munkavállalóval foglalkoztat, és idén az árbevétele megközelítette a 2,5 milliárd forintot.

A cég pénzügyi alapállását mindig is a megfontoltság jellemezte. Ezt már a lapunknak nyilatkozó Trézing Gábor fogalmazta meg, aki hozzátette: az idén negyedik alkalommal pályáztak a Széchenyi-kártya elnyerésére, és most is kedvezően bírálták el kandidálásukat.

Idén, október 10-én Buda-

pesten vehette át a Békés Group Kft. a maximális, azaz 25 millió forintos kedvezményes hitelkonstrukciót jelentő Széchenyi-kártya 2-t. Az ügyvezető szerint a mostani, számukra kedvező döntésben bizonyára nagy szerepet játszott, hogy korábban a szerződésben vállalt feltételeknek megfelelően használták fel a Széchenyi-kártyát.

A kártya igénylésének indokairól elmondta, hogy olyan kedvezőnek ítélték meg a cégnél a kártya által elérhető hitelkonstrukció feltételeit, hogy e lehetőség mellett semmiképpen nem akartak elmenni. A pénzügyileg stabil, jelenleg is likvid cégnél nem volt létkérdés a 25 millió forint-

tos Széchenyi-kártya nyújtotta összeg megléte – tudtuk meg. Az így elérhető hitelkonstrukció kedvező üzleti lehetőségeit realizálására kívánják felhasználni.

A Békés Group Kft. alapvetően belföldön, mezőgazdasági ömlesztett áru (mindenekelőtt gabona) rakodásával és szállítványozásával foglalkozik. Tevékenységei közül nem hiányzik a külföldre történő áruszállítás sem. Tavaly óta a cég is folytat önálló kereskedelmi tevékenységet.

– A cég szállítványozási szolgáltatása komplexnek nevezhető, mert egyszerre végzi a vasúti rakodást és az onnan a telephelyekre történő szállítás feladatait. A nemrégiben elnyert Széchenyi-kártya 2 biztonságot nyújt a jövőbeli feladatok ellátásához, jobb üzleti lehetőségeket kínál az egyre nehezebb gazdasági helyzetben – foglalta össze az ügyvezető.

Dodó 2000 Kft.: Létszámbővítést tervezünk Az optimizmus erőt és hitet ad

Ez a mottója Gulyás Sándor ügyvezető igazgatónak, aki a legrosszabb helyzetekhez is igyekszik optimistán viszonyulni, és ez gyakran átsegíti a nehézségeken. Az üzleti életben a legfontosabb dolognak a korrekt üzleti magatartást tartja. Ebben számára nagyon nagy segítséget jelent a Széchenyi-kártya. – Én is ehhez tartom magam. Úgy gondolom, egy vállalkozás csakis akkor maradhat hosszú távon életképes, ha minőségi munkát végez, szavahihető és korrekt – jelentette ki az ügyvezető. Cége, a Dodó 2000 Kft. munka- és védőruházat-gyártással, illetve munkavédelmi felszerelés-ek forgalmazásával foglalkozik.



Gulyás Sándor ügyvezető igazgató

Kalmár Erika

Családi vállalkozásként indult az üzlet, bár 1998-ban még nem ezzel a profillal, hanem élelmiszer-kiskereskedelemmel, hiszen Gulyás Sándor végzettsége alapvetően ehhez a szakmához tartozik. Hűsfieldolgozó szakmusként végzett, s néhány évet ezen a területen is dolgozott. Aztán a kereskedelemben helyezkedett el alkalmazottként, s a saját vállalkozása indításáig itt tevékenykedett. – A feleségemmel saját kiskereskedést nyitítottunk, amely folyamatosan felőrlte az egészséget. A háziörvös azt tanácsolta, menjek el alkalmazottnak valahová, így kerültem egy munkaruhát forgalmazó céghez, ahol gépkocsivezető lettem, terítettem az

elvet, az hogy nem szeretek tartozni senkinek. A Széchenyi-kártya segítségével a beszállítókat folyamatosan ki tudtam fizetni. Ezt az elvet ma is követem – jegyezte meg a cégvezető.

A munka- és védőruházat-gyártásban és kereskedelemben is jelentős konkurenciának kell számolnia annak, aki erre adja a fejét. Gulyás Sándornak azonban más volt az elképzelése. Nem „állt be a sorba”, hanem az évek alatt folyamatosan arra törekedett, hogy minőségi áruval szolgálja ki a vevőt, s tegye azt elfogadható áron. Fontos volt számára, hogy az ár-érték arányt minden esetben megtartsa. – Arra, hogy jó úton induljunk el, bizonyítottuk volt az első nagyobb megrendelésünk, amelyet aztán több követett. A Békés és Szabolcs-Szatmár-Bereg

zótálai. Akkor úgy gondoltuk, hogy saját varrodát hozunk létre. 2008 márciusában vásároltuk meg a hajdúhadházi telephelyet. Az elhanyagolt – 1987-ben épült – épületet teljesen fel kellett újítani, hogy olyan munkafeltételeket teremtsünk, amely lehetővé teszi a minőségi munkavégést és a munkatársak otthonosan érezkék magukat. Több tízezer forintos beruházzal készült el a varroda. A telep 2000 négyzetméter, az építmény maga pedig 628 négyzetméter, ahol jelenleg 13 munkatárs dolgozik – ismertette az adatokat Gulyás Sándor.

Időközben gyarapodott a partnerek száma is: elnyerték a Magyar Köztisztviselői Kht. védőeszköz tenderét, dolgoztak az AKSD-nek, a Friesland Hungáriának, és továbbra is partner maradt az MVH. – Míg mások az olcsót keresik, mi a minőséget helyezzük előtérbe. Én azt gondolom, legfőbb erényünk a megbízhatóság és a pontosság. Azt hiszem, ez elég ritka a mai világban – jegyezte meg a cégvezető, hozzátéve, hogy természetesen még van tennivaló, és terveik is vannak. Egyebek között az alkalmazotti létszámot szeretné tovább bővíteni, s olyan tevékenységeket is beindítani, amelyeket jelenleg még alvállalkozók végeznek. A cégvezető ugyanis úgy véli, manapság már nem az olcsó árrakkal lehet a piacon maradni, hanem a szolgáltatások minőségével és komplex voltaival.

A vállalkozás külföldön is terjeszkedik. A közelmúltban, Romániában, Nagyváradon nyitottak irodát, amely egyelőre csupán munkaruhák- és védőeszköz-kereskedelemmel foglalkozik. Gulyás Sándor úgy látja, jelenleg még lehetőségek a romániai piacon.

Gulyás Sándor arra a kérdésre, hogy mire számít jövőre, a válság begyűrűzésének idején, nemes egyszerűséggel csak azt válaszolta, hogy ő pozitívan áll a dolgokhoz, fejlesztieni szeretne, még több munkát szeretne, ezáltal biztosabb jövőt, megléhetést az alkalmazottainak. – Én nem hiszem azt, hogy ilyen gondolkodással visszafelé kell menni az úton – jelentette ki.



A varrodában munka- és védőruhát gyártanak

át. Így alakult ki a kapcsolat ezzel a területtel. Az a cég, ahol dolgoztam, olyan üzletpolitikát folytatott, amellyel nem értettem egyet, ezért eljöttem. Korábbi partnereim és a feleségem unszolására megvettem az első lépéseket, hogy önállósodjak. Saját lakásunkban, és íróasztallal és három partnerrel kezdtem. Akkor még csak kereskedéssel foglalkoztam – számolt be a vállalkozás indulásának körülményeiről Gulyás Sándor.

Kislányuk megszületése után világossá vált, hogy a két tevékenység – a munkaruha- és az élelmiszer-kereskedelemből – nem megy együtt, túl sok időt és energiát igényel. Akkor döntöttem úgy, hogy az élelmiszer-kiskereskedelmet felszámolják, s a feleség is részt vállal a másik tevékenységben. Az első évben, 2000-ben még 5-6 milliós forgalmat bonyolítottak. Aztán, ahogy nőtt a forgalom, egyre nagyobb forgatókőre volt szükség. – Az első Széchenyi-kártyát 2005-ben igényeltük, akkor a forgalom alapján csupán egymillió forintot használhattunk fel. Alap-

megegyezően a Kht-k megbízásával erősen növekedett a bevételünk. Bár még mindig csak egy irodában dolgoztunk kettőn a feleségemmel. Aztán megkaptuk a Mezőgazdasági és Vidékfejlesztési Hivatal (MVH) megbízását, illetve pályázatot elnyertünk egy tendert az akkori Szociális és Munkaügyi Minisztériumtól. Mivel legtöbb közbeszerzési pályázatom feltétel volt az ISO minősítés megléte, így 2005-ben mi is bevezettük az ISO 9001:2000-es rendszert – mondta Gulyás Sándor.

A cég dinamikus fejlődött, de továbbra is csupán három fővel látták el a feladatokat egy debreceni irodából. A 2007-es évet még több referenciával és immár nettó 180 millió forint feletti forgalommal zárták. Ez már lehetőséget adott arra, hogy a Széchenyi-kártya legmagasabb összegét, a 25 milliós keretet kapják meg. – Az idén márciusban nagyobb lépés megtételére kényszerültünk. Az utóbbi években a textíliap válsága miatt egyre nehezebb volt megfelelő minőségben dolgozó alvállalko-



A cégvezető több munkát és biztos megélhetést szeretne a dolgozóinak