



## NÉVJEGY

Cégnév:	<b>EURO-UNIOR Fűtéstechnika Kft.</b>
Székhely:	<b>Orosháza</b>
Ágazat:	<b>Fémipar</b>
Cégalapítás dátuma:	<b>1992</b>
Exporttevékenység kezdete:	<b>2008</b>
Árbevétel 2013-ban:	<b>208.944 eFt</b>
Export 2013-ban:	<b>Az árbevételük 25 %-a exportból származott</b>
Legfontosabb exportpiacok:	<b>Európai Unió</b>

## A gázprogramtól az exportpiacokig

Exportkalauz Példatár – EURO-UNIOR Kft.

A rendszerváltás utáni átrendeződés idején sorra alakultak itthon a külföldi-magyar vegyesvállalatok. A hazai cégek befektetőket kerestek, és exportlehetőségeik fejlesztését remélték ettől. A külföldi vállalkozásokat azonban többnyire egészen más célok mozgatták: így kívántak a termékeiknek magyar piacot szerezni, vagy pedig felvásárolták nálunk a saját konkurenciájukat, majd felszámolták a leányvállalatot. Az EURO-UNIOR Kft. azon kevés cég közé tartozik, amelyek túlélték a számukra hátrányos helyzetet, okos politikával kivásárolták a külföldi partner üzletrészét. Szabó Géza ügyvezető igazgató a tevékenységükről, tapasztalataikról és arról is mesélt, hogyan sikerült végül exportpiacra lépniük.

*Az EURO-UNIOR Fűtéstechnika Kft. több mint fél évszázados tapasztalattal rendelkezik a hazai piacon. A cég elődjét, a Lakatos és Gépipari Javító Kisipari Termelő Szövetkezetet 1957-ben alapították meg Orosházán. A hetvenes évek végén a szövetkezet a széles profilbővülés miatt három leányvállalatot hozott létre.*

*1992-ben a korábbi anyacég jogutódjaként, EURO-UNIOR Kft. néven német-magyar vegyes tulajdonú kft-vé alakultak át – 1/3 rész német tőketulajdonnal. 1999-ben kivásárolták a német üzletrészt, és 100%-os magyar privát tulajdonú vállalkozásként működnek tovább. Jelenleg két telephelyen 29 főt foglalkoztatnak.*

*Fő profiljuk a kazángyártás, de a fűtéstechnikára jellemző más gépipari tevékenységet is folytatnak. Emellett tűzvédelemmel, és ahhoz kapcsolódó termékek forgalmazásával foglalkoznak. A vállalat szem előtt tartja az aktuális trendeket. A fűtőberendezéseket folyamatosan fejlesztik, a gépipari beszállítói kapacitást rendszeresen korszerűsítik, bővítik, valamint az energiahatékonyság növelését célzó alternatív energiaforrásokat hasznosító kazánokat is gyártanak. Igyekeznek a partnerek igényeinek megfelelő,*



*európai szintű, magas minőségű termékeket előállítani, ugyanakkor nagy hangsúlyt fektetnek a bizalom kiépítésére és megtartására.*

*Exporttevékenységük 2008 óta jelentős. Tavaly az árbevételük 25%-a származott exportból, 2014-ben ez a szám már meghaladta a 40%-ot.*

### **Vegyesszállalat eltérő tulajdonosi szemlélettel**

- Cégünk elődje 1957-ben univerzális szolgáltatóipari szövetkezetként alakult meg – idézi fel a kezdeteket Szabó Géza. – A magyarországi gázprogram időszakában az orosházi gázkazángyártói hagyományokra alapozva kezdtünk el mi is kazánokat gyártani. A rendszerváltás után szerettünk volna ezekkel a termékekkel minél előbb megjelenni a nemzetközi piacokon is, ezért 92-ben külföldi partnerünkkel német-magyar vegyesszállalattá alakultunk.

Sajnos a terveink az akkori partnerünkkel nem valósultak meg. A német tulajdonostárs ugyanis csak a saját termékeit kívánta Magyarországra hozni. Ezeknek az akkor csúcstechnológiának számító kondenzációs kazánoknak azonban még nem volt piaca nálunk, aminek meg lett volna, azokat a termékeket a partnerünk már túlhaladottnak tartotta – szakmailag egyébként teljesen érthetően.

Ezért 1999-ben elváltak útjaink. Szerencsére volt egy olyan időszakunk, amikor innovatív fejlesztések révén nagyon komoly árbevételre tettünk szert belföldön, abból vásároltuk ki a német tőkerészt.

### **Válság után újraépítkezni**

- A 2008-as válság nagyon keményen érintett bennünket. Korábban is exportáltunk már, a Linamar Hungary Zrt. beszállítói voltunk. Építőipari fődarabokat, alkatrészeket, gépek fő alkatrészeit gyártottuk. Kamionba került az áru, és vitték a tengeren túlra. Amerikában, Kanadában akkor zajlott a nagy építőipari boom, ami aztán lufiként kipukkadt és a válsághoz vezetett. Ez nagy gondot jelentett nálunk is, mert egyik pillanatról a másikra, 2008 őszén a közvetett export leállt.

A kilábalás során új kazántermékeket fejlesztettünk és új piacokat kerestünk. Új partnereinkkel már komolyabban is elkezdhattunk exportálni az Európai Unióba. Ez a folyamat 2012-ben indult el, 2013-ban bontakozott ki, idén pedig folytatódik. A növekedéshez tőkére is szükség volt, ezért tárgyalásokat kezdtünk a Széchenyi Tőkealap-kezelő Zrt.-vel, amely befektetett cégünkbe.

S hogy hogyan találtunk új nyugat-európai piacokat? Próbálkoztunk üzletembertalálkozókkal, kiállításokkal, de végül az internetes kapcsolatfelvétel vált be. Kapacitást ajánlottunk ki, megversenyeztettek bennünket árban, termékbemintázásban, minőségben, majd ezt követően sikerült beszállítói minősítést szereznünk. Mindehhez nagyon komoly szakmai felkészülés kellett, hegesztő minősítések, cégminősítés, ISO és természetesen a kiváló minőségű termékek.



A tavalyi évben az exportból az összárbevételünk 25%-a származott, idén ez az arány 40%-ra nőtt. Bár a beszállítói tevékenységünk árbevétele egy kicsit csökkent ebben az évben, az exportbevétel aránya mégis nőtt. Nagyobb lépést terveztük, de a külföldi piacok visszaesése ezt nem tette lehetővé. A következő évet tekintve viszont bizakodóak vagyunk.

### **Több lábon állással a kockázatok mérsékléséért**

- Az exportot mi magunk intézzük cégen belül, nincs szükség külsősök bevonására. Egyik közgazdász végzettségű kollégánk perfekt angol, jól beszél németül is, ő az, aki a műszakiak segítségével lebonyolítja az üzleti ügyeket. A szállítmányozással profi céget bízunk meg.

Komoly buktatókat jelenthetnek számunkra a piaci hullámzások, illetve az is, ha egy megrendelő elpártol tőlünk a gazdasági nehézségei miatt, vagy azért, mert egy jobb, olcsóbb céget talált. Most azon dolgozunk, hogy növekvő kapacitásainkat úgy ajánljuk ki, hogy többirányú legyen a vevői kör. A több lábon állás szükségszerű a cég biztonsága érdekében.

Vannak olyan termékeink is, amiket nem megrendelésre gyártunk, hanem saját név alatt futtatunk. Ezeknek az exportját is elindítottuk az idén. Egy kereskedelmi partneren keresztül szállítunk keletre, Romániába. Most az egyetlen a legnagyobb veszélyt számunkra, ha ez a lehetőség esetleg megszűnne. Szeretnénk teljes mértékben stabilizálni a céget, amit csak megfelelő növekedéssel tudjuk elérni. Ehhez megfelelő potenciállal rendelkezünk.

### **Innováció és személyes kapcsolat**

- Az innováció kiemelten fontos számunkra. Környezetbarát újításokat végzünk, alternatív tüzelőanyagokkal működő készülékeket fejlesztünk, folyamatosan képezzük a munkatársainkat.

Az egyik fejlődési irány tehát a saját termékek gyártása, a másik tervünk pedig, hogy újabb exportpartnereket, vevőket, beszállítási lehetőségeket keresünk. Ehhez véleményünk szerint személyes kontaktusra van szükség.

A modern internetes kapcsolatrendszer mellett fontos, hogy részt vegyünk vásárokon, üzletember-találkozókon, hogy kialakulhasson a bizalom, és eljussunk az ajánlatkérésig. Ha megkapjuk a felkérést, utána már csak az ügyességünkön, az árainkon múlik, hogy összejön-e az üzlet. De el kell jutni ideig, és ez sem egyszerű.

Ha valaki vállalkozni és exportálni szeretne, nagyon fontos, hogy olyan irányba próbáljon elindulni, amiben ténylegesen van tapasztalata, tudása, és azután erre építkezzen.

A jelenlegi eszközállományunk elbírja a további növekedést. Elsősorban a gépi beruházásokra kell koncentrálnunk, és néhány technológiai elemet kell még beépítenünk ahhoz, hogy komplett kiajánlásokat tehesünk. Az exportpiacokon azzal



tudjuk fenntartani a bizalmat, hogy nagy gondot fordítunk a lehető legjobb kiszolgálásra, a határidők, illetve a minőség tekintetében innovatív javaslatokat teszünk a termék fejlesztéséhez. Fogékonyak vagyunk az újdonságokra, igyekszünk megjegyezni és alkalmazni azokat.

### **Szakmai partnerek: kamara, klaszter**

- A Békés Megyei Kereskedelmi és Iparkamara tagjai közé tartozunk, jómagam kamarai funkciót is betöltök. Legutóbb egy gazdasági fórumon vettünk részt Békéscsabán, ahol megismerhettük az aktuális pályázatokat, az EU-s pénzügyi és finanszírozási lehetőségeket. Nagyon sok a kapcsolódási pontunk a kamarával: kiállításokra, üzletember-találkozókra, fontos fórumokra járunk.

A vegyes kamaráknál kitűnően működnek a határ menti megkeresés-közvetítések, amit véleményem szerint lehetne kissé szélesíteni. Békés megyében például a kamara román tagozatot működtet, de ha nyugat felé indulnánk, abban már kevesebbet tudna segíteni az itteni kamara. Nagy segítségünkre lenne, ha a megyei kamarák szorosabb együttműködése révén közvetlen kapcsolatokat tudnánk kiépíteni a vevőkkel más exportpiacokon is. Úgy gondolom, ebben a tekintetben érdemes lenne erősíteni a kamara szerepét.

A Gépipari Beszállítói Innovációs Klaszter orosházi központtal, a Linamar gesztorságával jött létre. Elsősorban Csongrád és Békés megyéből, több, mint 20 kis- és közepes gépipari vállalkozás tagja a klaszternek – köztük mi is. Az együttműködés azzal a céllal indult, hogy közelebb hozza a beszállítókat a nagyobb partnerekhez, és egymással is könnyebben alakíthassunk ki partnerségeket.

Ez a folyamat sem egyszerű a kartellen belüli versenyhelyzetek, illetve a nagy és a kis cégek között súlyponti és erőfölénybeli különbségek miatt. A jövőben szeretnénk elérni az akkreditált klaszterszintet, ami fejlesztési támogatást és több támogatást jelentene.

### **Jó tanácsok kezdő exportőröknek Szabó Gézától**

- Meg kell vizsgálni, melyek azok a termékek vagy szolgáltatások, amelyek exportra érettek, fel kell mérni, hogy a cég exportképes-e egyáltalán
- Ha rendelkeznek exportképes termékkel vagy szolgáltatással, akkor azt intenzív kampánnyal be kell mutatni a kiválasztott célpiacokon
- Meg kell találni a megfelelő csatornákat: érdemes részt venni kiállításokon, találkozókra, kiemelt figyelmet kell fordítani a kapcsolatépítésre – ebben a szakmai szervezetek, a kamara és a Kereskedőház is segíthet
- Fontos a bizalom kiépítése és megtartása





## Projektszemlélet az exportban

*Bár a 2008-ban kezdődő válság az EURO-UNIOR Kft. üzletmenetében is jelentős problémát okozott, az innovációnak és a piachoz való alkalmazkodásnak köszönhetően mégis sikerült túllendülniük a nehézségeken.*

*Belső folyamataikat és az exportot is tudatosan, projektszemlélettel alakítják. Maximálisan figyelembe veszik a piaci igényeket, fontos számukra a környezetbarát hatékonyság, az érzékenység, a megbízhatóság és az egyediség.*

*Előre lefektetett, írásos stratégiával nem rendelkeznek, de a terveiket egy fő irányvonal mentén megfogalmazták. Mindenekelőtt azt a tevékenységet kívánják erősíteni, amihez jól értenek, ehhez keresnek piaci potenciált. Már meglévő partnereik esetében több éves szerződések megkötésére törekszenek. Az új partnerkapcsolatok kiépítésével a diverzifikáció végrehajtását, ill. a kockázatok csökkentését is segítik.*

5900 Orosháza, Táncsics M. u. 34 • +36 68 413 722 • unior@euro-unior.hu

**UNITHERM**  
30 & 45 kW  
Tüzelőanyag: fa és szén

**UNIPELLET**  
30 & 50 kW  
Tüzelőanyag: pellet, fa, szén

**TRITHERM**  
30 - 300 kW  
Tüzelőanyag: szalma, fa, egyéb

**APRITHERM**  
30 - 1000 kW  
Tüzelőanyag: faapríték, pellet



## **Nézzon utána az Exportkalauzban!**

Szeretné tudni, mennyire tekinthető felkészültnek vállalkozása a nemzetközi piacra lépéshez? Végezze el tesztjeinket az [Exportkalauzban!](#)

Ahogy arra Szabó Géza, az EURO-UNIOR Kft. ügyvezetője is rámutatott, egyáltalán nem mindegy, hogy milyen termékkel vagy szolgáltatással kíván kilépni egy kezdő exportőr a külpiacokra.

Előfordulhat, hogy terméke még nem piacképes, vagy maga a cég nem elég érett az exportra. Jelentősen mérsékelheti a piacra lépés kockázatait az, aki felméri cége és termékei exportképességét. Javasoljuk, hogy első lépésként végezze el az Exportkalauzban található teszteket!

Készítette a Business Provider Group Kft. a Magyar Kereskedelmi és Iparkamara megbízásából, a Nemzetgazdasági Minisztérium támogatásával.

@2014 Business Provider Group Kft.