



NÉVJEGY

Cégnév:	Kontakt-Elektro Kft.
Székhely:	Pécs
Ágazat:	Elektrotechnikai ipar
Cégalapítás dátuma:	1982
Exporttevékenység kezdete:	1983
Árbevétel 2013-ban:	968.869 eFt
Export 2013-ban:	legyártott berendezéseik 80 %-a exportpiacra került
Legfontosabb exportpiacok:	Németország, Oroszország, Ausztria, Benelux Államok

„Szívet adunk a gépnek...”

Exportkalauz Példatár – Kontakt-Elektro Kft.

Mi lehet a titka a rendszereken átívelő töretlen fejlődésnek, a külpiacok meghódításának és megtartásának? A Kontakt-Elektro Kft. több, mint három évtizedes nemzetközi sikertörténetéről Hirth Olivérrel, a cég ügyvezető igazgatójával beszélgettünk.

Az 1982-ben alapított Kontakt-Elektro Kft. ma ismert iparvállalatok beszállítója az elektrotechnikai ipar speciális területein. A vállalkozás jelenleg közel másfél hektáros telephelyen, mintegy 3500 m² alapterületű korszerű műhelyépületekben, gyártócsarnokokban, irodákban végzi tevékenységét. Munkatársaik létszáma megközelíti a 60 főt, harmaduk magasan képzett, nyelveket beszélő villamosmérnök.

Ipari létesítmények, valamint különféle gépek villamos automatizálásához szükséges készülékek/berendezések tervezésével, gyártásával és helyszíni szerelésével foglalkoznak, emellett vezető szenorgyártók magyarországi képviselőként kereskedelmi tevékenységet is folytatnak. Nyugat-Európa szinte összes autógyárába szállítottak gyártósori (technológiai) vezérléseket, az elmúlt években pedig logisztikai területen, különböző automatizált magasraktárak vezérlésének gyártásával szereztek egyre több referenciát. Nagy hangsúlyt fektetnek a saját termék- és technológiafejlesztésre is: ezek közül az egyik legígéretesebb terület a hidrogénüzemű tüzelőanyag-cellák fejlesztése és gyártása.

A cserkúti Mezőgéptől a nemzetközi piacokig

– Édesapám, Hirth Ferenc a nyolcvanas években Pécssett, a cserkúti Mezőgép Vállalat villamos részlegénél dolgozott – mesél Hirth Olivér a kezdetekről –, és amikor lehetőség nyílt rá, 1982-ben öt társával együtt megalapította a Kontakt Gmk-t. Nem



volt veszítenivalójuk, úgy érezték, többre juthatnak így, mintha a szocialista iparban dolgoznának tovább. Szerény körülmények között indultak, fejenként 3000 Ft törzsbetétet fizettek be, valamint mindenkinek volt egy szerszamos ládája. Kezdetben egy garázsban dolgoztak két alkalmazottal, összesen nyolcan. A szorgalmuknak, a munkájuknak köszönhetően növekedhetett a vállalkozás. 1983-ban költöztek be az első 120 m²-es, saját tulajdonú műhelyükbe, majd ezt a telephelyet fejlesztették tovább lépésről lépésre. A jövedelmük egy részét folyamatosan visszaforgatták a vállalkozásba. Ma is hasonlóan gazdálkodunk, bevételeink 3-5 %-át fejlesztésekre fordítjuk, a beruházásokat igyekszünk hitelek felvétele nélkül megvalósítani. Jelenleg például épp egy 1400 m²-es csarnokbővítés zajlik nálunk.

A cégünk már a második évben exportálni kezdett – a garászból egyenesen a Szovjetunióba. Akkoriban budapesti külkercegeken keresztül lehetett exporttevékenységet folytatni, az ő közvetítésükkel jött létre az üzlet. S hogy milyen átmenettel sikerült a nyugati piacra belépni? A 80-as években az ún. kapacitív szenzorokat nyugati cégek szállították az országba, de mivel akkoriban az export-import tevékenység nem volt egyszerű, a termékekhez nehezen lehetett hozzájutni. Ezért elkezdtük fejleszteni és gyártani induktív és kapacitív közelítéskapcsoló termékcsaládunkat, amivel megnyílt számunkra a volt NDK piaca. 1989-ben már Bécsbe szállítottuk az első nyugati exportra gyártott berendezéseinket. Ekkor édesapám elkezdte keresni Németországban, hogy mely gépgyártó cégeknek tudnánk beszállítani. Így születtek meg nemzetközi partnerkapcsolataink, amelyek a mai napig is élnek.

„Úrtechnológiával” a vevők elégedettségéért

– Az előző években sikerült folyamatosan növelnünk az árbevételünket, egyre erőteljesebben jelenünk meg az exportpiacokon. Elmondhatom, hogy mindent megtettünk ezért, a munkatársaink kezdettől fogva hajlandóak voltak sokat tanulni. Időben léptünk, már a rendszerváltás előtt nyugat-európai alapanyagokkal és technológiákkal dolgoztunk. Olyan technológiák voltak ezek, hogy amikor a régi kollégák meglátták – a sztorizásokból tudom –, azt hitték, új technológia... annyira más volt, mint amit itthon megszoktak. Ezeket a rendszereket és készülékeket meg kellett ismerni, meg kellett tanulni használni. A partnereink már akkor megkövetelték tőlünk ezt a színvonalat.

Rengeteget tanultunk Nyugat-Európában. Láttuk, hogyan dolgoznak, milyen szervezettség mellett, és tudtuk azt, ha el akarunk jutni odáig, akkor nekünk is a kinti szervezeti és minőségi kultúrát kell meghonosítanunk. Nagyon sok segítséget kaptunk tőlük: pl. a nyugati eszközök, szerszámok beszerzésében. Nagyobbak voltak a bérkülönbségek, mint ma, így kedvezőbb áron tudtuk elvállalni a munkát; megbízhatók voltunk, mert kiváló szakemberekkel rendelkezünk, és rövid szállítási határidőket tudtunk biztosítani.



Erősségek és lehetőségek

– Az elmúlt 32 év eredményeként elég sokan ismernek minket Magyarországon és az EU-ban. Itthon közel 4000 regisztrált partnerünk van, közülük 600 állandó megrendelőnk. Több kontinensen, főként Nyugat-Európában nagyon sok helyen letettük már a névjegyünket, több partnerünkkel harminc éve ápolunk üzleti kapcsolatot.

Úgy gondoljuk, hogy a minőség, megbízhatóság és a kedvező ár a legjobb reklám. Költhetnénk sokmillió forintot marketingtevékenységre – ha az egyik beszerző átadja a telefonszámunkat a másinak, annál jobb reklám nincs. Legfőbb erősségünk az, hogy rugalmasan tudjuk kielégíteni az egyedi igényeket. Cégre szabott ajánlatot adunk, és egyedi protokollt (ellenőrzési listát) alakítunk ki, számunkra ez rutinfeladat. A tesztprotokollok kialakítása nagyon fontos. Jóllehet mi is rendelkezünk ISO-minősítéssel, ezen belül egy szigorúbb eljárást kell kidolgozni, amit aztán a vevőknek prezentálunk. Ezzel tudjuk garantálni, hogy az elvárt minőséget megkapják.

Külpiacon esetében nagyon fontos a nyelvtudás. Mind édesapám, mind én jobban beszéljük a német nyelvet, mint az angolt, így inkább a német nyelvterületen tudunk érvényesülni. Viszont a megrendelőink, akiknek Ausztriában, Németországban, a Benelux államokban van a székhelyük, szinte a világ összes országába szállítanak. A gépgyártó legyártatja a vasat, mi meg összeállítjuk az elektronikát, vagy ahogy mondani szoktuk, szívet és agyat adunk a gépnek. Így aztán a vezérléseink Európa összes autógyárába és több kontinensre is eljutottak már.

Cégünknel folyamatosan növeljük a saját létszámot, mert szakembereink adják a legfontosabb tőkénket. Rendkívül fontos, hogy megtartsuk őket, erre nagyon odafigyelünk. Nagy megrendelések esetén cégünk által akkreditált alvállalkozókat vonunk be a projektjeinkbe. Ez azt jelenti, hogy amikor képzésekre megyünk, akkor nekik is jönniük kell – hogy ugyanolyan színvonalon tudjanak teljesíteni, mint mi. Erre szerződésben kötelezzük őket.

Mindenki az exportra figyel, de mi továbbra is a legfontosabbnak a hazai piacot véljük. Legjobb lenne a tudásunkat itthon, egy erős belső piacon eladni. A környező vállalatokkal (pl. a pécsi BAT-tal, a Hőerőművel, a Beremendi és a Királyegyházai Cementgyárakkal) együttműködve mélyítettük el szakmai ismereteinket, és ezek a cégek az elmúlt 30 évben végig kitartottak mellettünk. Ma is a legfontosabb vevőink, miközben jelenleg az exportból élünk. A nemzetközi piacokon szerzett ismeretek nélkül viszont idehaza is nehezebben tudnánk érvényesülni.

Buktatók és kockázatok

– A tapasztalt exportőrök tisztában vannak azzal, hogy bármikor szembe találhatják magukat valamilyen nem várt akadállyal. Mi ezeket nem buktatóknak, hanem megoldandó feladatoknak tekintjük. Például amikor exportra gyártunk egy



berendezést, azt a célországban gyakran üzembe is kell helyoznunk. Ilyenkor tájékozódunk arról, milyen hivataloknál kell bejelentenünk a villanyszerelőinket, milyen adózás vonatkozik rájuk, stb. Rendkívül fontos a helyi körülmények, előírások ismerete, hiszen azokhoz kell alkalmazkodnunk.

Előfordult, hogy a spanyol hivatal honlapján csak spanyolul találtunk meg egy kitöltendő nyomtatványt és fogadnunk kellett egy spanyol tolmácsot. Az ember mosolyog egyet, és megoldja a kisebb-nagyobb problémákat.

A szellemi tulajdon védelmének nincs olyan nagy jelentősége a vezérlések gyártásakor. Teljesen egyedi igényeket elégítünk ki, nagyon kicsi az esélye annak, hogy egy-egy tervünket valaki lemásolja. A programozásban pedig (ha azt is vállalunk) megvannak azok a technikák, amelyekkel a know-how-nkat levédhetjük.

Más területeken azonban számolunk a kockázatokkal. 2005-től 2010-ig nagyon sokat dolgoztunk az autógyártás területén. 2008-ban a vezérlőberendezés-gyártásunk 70-80 %-át egyetlen vevőn keresztül értékesítettük. Éreztük, hogy veszélyes lehet a számunkra az, hogy egy megbízótól függünk. Bár nyomott áron dolgoztunk az említett belga cégnek, de rengeteg mindent tanultunk, a legújabb technológiákat, eszközöket használtuk. 2010-ben aztán (a német anyavállalat döntéseként) bezárták a megrendelőnk cégét. Szerencsére még időben elindultunk más irányba is, új partnereket kerestünk. Az autógyártási referenciáink a mai napig jó belépőt jelentenek egy-egy újabb gépgyártó megkeresésénél.

Folyamatosan figyeljük a versenytársainkat, igyekszünk jó kapcsolatban lenni velük. Néha szoktam azzal viccelődni, hogy más a konkurencia, és más a versenytárs. A konkurenciával nem, a versenytársakkal viszont együtt tudunk működni. Előfordul, hogy megkeresünk egy-egy versenytársat, hogy „gyere segíts”, vagy tőlük kapunk megbízást, amikor nekünk van kevesebb munkánk.

Jó tanácsok kezdő exportőröknek Hirth Olivértől

- Csakis jó terméknek érdemes piacot keresni
- Ismerni kell az eladni kívánt terméket
- Egyre nagyobb az igény a minőségi termékdokumentáció iránt
- Tudni kell, kinek és mit szeretnének eladni
- Tanuljanak meg sikeresen értékesíteni
- Nélkülözhetetlen a biztos nyelvismeret
- Találjanak megbízható partnereket – pl. beszállító és fuvarozó cégeket
- Legyenek kitartóak

Sok sikert kívánok!



Szakmai partnerségek

– A Kontakt-Elektro Kft. a Pécs-Baranyai Kereskedelmi és Iparkamara tagja, ennek számos előnyét élvezzük. Nagyon sok hasznos információt kapunk a kamarától, így idejekorán tudunk tájékozódni pl. egy-egy induló beruházásról. A kamara exporttanácsadói a külföldi munkavállalási engedélyekkel kapcsolatosan, ill. az egyes országok bürokratikus útvesztőjében való eligazodásban is tudnak segíteni. A spanyol és az ír munkavállalásnál tőlük tudtuk meg, hogy mely hatóságokhoz kell fordulni. A formanyomtatványokat is elküldték nekünk. A kamara a céges kapcsolatok fejlesztésében is támogatja a vállalkozókat. Kiállításokat, üzletember-találkozókat, képzéseket szerveznek különböző témákban.

Cégünk alapító tagja a Dél-Dunántúli Gépipari Klaszternek. Ez egy olyan tömörülés, ahol hasonló gondolkodású cégvezetők igyekeznek tanulni egymástól. Ha egyszer valamelyikünk már belelépett valamilyen buktatóba, elmondja a többieknek, hogyan lehet elkerülni. A piacszerzésben is segítjük egymást: ha én Németországban vagyok, a tagtársam névjegyét vagy katalógusát is leteszem a partnerem asztalára. Mindannyiunknak megvannak már az exportpiaci ismeretségei, ezeket is próbáljuk összehangolni, annak érdekében, hogy közösen tudjunk fellépni egy-egy vevőnél. Így komplett megoldásokat szállíthatunk, ami minden fél számára előnyös.

Projektszemlélet az exportban

Bár a Kontakt Elektro Kft. eddig nem készített írásos exportstratégiát, Hirth Olivértől megtudtuk, hogy az exportot nagyon is tudatosan tervezik meg édesapjával, Hirth Ferencsel és bátyjával, Dr. Hirth Markus-szal együtt. Nagyjából 5 évre előre terveznek, a fejlesztéseikhez sok munkával teremtik elő a forrásokat. Mivel vezérlő berendezéseik 95 %-a teljesen egyedi termék, egy-egy üzletkötés önálló exportprojektnek tekinthető. Jól ismerik a célcsoportjukat, megkeresik a szóba jöhető cégeket, azon belül a kompetens személyeket. A folyamatosan növekvő vállalkozás szinte minden évben részt vesz egy-egy nagyobb vásáron kiállítóként, itthon vagy külföldön, ezen kívül referenciáik alapján és nemzetközi partnereik közvetítésével is sokan megtalálják őket. Hosszú távú céljaik megvalósítása érdekében mégis kiemelt figyelmet fordítanak az új ügyfélszerzésre. Bármilyen időigényes is, a kapcsolatfelvételnél a személyes módját preferálják. Idén év elején kiválasztottak kb. 100 nyugat-európai céget, akiket szeretnének megkeresni. Egy listában dokumentálják, mikor milyen megkeresést indítottunk feléjük – így a kollégák is láthatják, hol tartanak ezek a projektek. A folyamat a következő: először információkat gyűjtenek a potenciális partnerekről az interneten, majd kiderítik, hogy pl. egy gépgyártó cégnél az automatizálási beszerzésért ki a felelős. Ha ez nem sikerül, akkor az ügyvezető bizalmát próbálják elnyerni. A kommunikációs csatorna lehet telefonbeszélgetés, e-mail, majd elküldik a referencialistáikat, bemutatkozó anyagaikat és felméri a várható együttműködési szándékot. Amennyiben a partner érdeklődését sikerül felkelteniük, ezt követően juthatnak el egy ajánlatkérésig. Onnantól a szakmai profizmus kerül előtérbe: ügyesen, precízen állítják össze az ajánlatot, és bíznak benne, hogy minél több üzlet köttetik.



Nézzon utána az Exportkalauzban!

Hogyan mérhetjük az előrehaladást, ha B2B vevőket keresünk a célpiacon? A válasz megtalálható az [Exportkalauzban](#).

A Kontakt Elektro Kft-hez hasonló vállalkozások, beszállító cégek a speciális vállalatközi piacon értékesítik termékeiket. A kompetens személyek, üzleti partnerek felkutatása rengeteg munkát igényel. A kezdő exportőrök esetében ez még nagyobb feladat, hiszen referenciák híján kevesebb az esélye annak, hogy őket találják meg a potenciális üzletfelek. A kapcsolatfelvétel módja sokféle lehet, de akár vásárokon, üzletember-találkozókon, akár adatbázisokon keresztül vagy személyes megkeresés útján próbálkoznak, érdemes valamilyen szempontrendszer alapján mérni a munka sikerességét. Hogyan mérhető az előrehaladás? Az Exportkalauzban ehhez is adunk tanácsokat.



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

@2014 Business Provider Group Kft.