

Tízéves a Hesse Trade

Matusek-Faludi Viktória

Idén ünnepli alapításának tizedik évfordulóját a Hesse Trade Kft. Ebből az alkalomból beszélgettünk Markos András és Csernus Zoltán igazgatókkal.

Barát és kolléga, vagy mindkettő?

Mindketten a Bauer & Bauerben kezdtünk, ott is ismertük meg egymást, én kereskedelmi igazgató, majd fiókvezető voltam, de a műszaki megközelítés sohasem volt a legerősebb oldalam. Ebben pompásan kiegészítjük egymást, Zoli remekül ért a gépekhez, kiváló nyomdai szakember, tudunk és szeretünk együtt dolgozni. A munkám során mindig olyan embereket kerestem, akiknek a tudása tiszteletet ébreszt bennem – emlékszik vissza Markos András.

Hogyan indultatok?

A Hesse Trade Kft.-t 2013-ban alapítottuk Csernus Zolival, a Heidelberg által biztosított partnerkapcsolat tette lehetővé a cég elindítását, amikor az ofszetlemezek forgalmazását végeztük közösen. Ezt követően nagyon hamar felismertük, hogy a mi stílusunk hosszú távon nem lesz kompatibilis a multinacionális szemlélettel. Folyamatosan kerestük az új technológiákat, nem akartunk leragadni a prepress területen.

Tények, számok, adatok?

Az elmúlt tíz évben folyamatosan növekedtünk, kivéve a 2020-as évet, amikor jelentősen csökkent a bevételünk, de mostanra három-négy-milliárd forint körüli forgalmat ért el a cégcsoportunk. Ez azt jelenti, hogy nemcsak a magyar piacon vagyunk jelen, a szlovák cégünkkel együtt 28–30 ember munkájával produkáljuk ezt az eredményt.

Tevékenységünk legerősebb része a szerviz-részleg, ahol jelenleg tizenketten dolgoznak, jellemzően minden általunk forgalmazott eszköz-csoporthoz képzünk szakértőket, és így már van olyan kollégánk is, aki az általunk képviselt robotkarokkal, targoncákkal kapcsolatos feladatokra

szakosodott. Abban vagyunk különlegesek, hogy nem egy cég képviselőként közvetítünk, hanem minden területet lefedve biztosítjuk a megbízható működést az adott szegmensben partnereinknek – nyilatkozta Markos András.

Látszólag két teljesen különböző karakter vagytok. Hogy jöttök ki egymással?

Tiszteletre épül a barátságunk és jól kiegészítjük egymást. Van az a mondás, hogy utazás közben ismerjük meg egymást igazán. Na erre bőven volt lehetőségünk, Kínában már közel 200 napot töltöttünk együtt a 18 kiutazásunk alkalmával, de több érdekes helyen is megfordultunk Európán kívül üzleti lehetőségeket keresve: Japánban, Indiában, Mexikóban és Amerika különböző államaiban is, és ezek az élmények újabb utazásokra, felfedezésekre sarkallnak bennünket.

Volt olyan mérföldkő a működésetek során, ami meghatározó volt a továbbiakat illetően?

Két fontosabb eseménysort tudunk megkülönböztetni, ami nagy hatással volt a cégünkre.

Az egyik, amikor hosszas tárgyalások után, pár éve alapított cégként disztribútori szerződéseket tudtunk kötni olyan cégekkel, mint a Durst, Kodak vagy kicsit később a Komori. Úgy gondolom ekkor váltunk komoly önálló beszállítóivá a nyomdaiparnak.

A másik jelentős fordulópontra a cégünk életében az volt, amikor először Kínába utaztunk és felismertük az ottani gyártókban rejtőző üzleti lehetőségeket – tudtuk meg Csernus Zoltántól.

Amikor a vállalkozásba kezdtünk, nem a profitszerzés volt az elsődleges cél, hanem az utazás, a kitaruló világ felfedezése, közel kerülni az új, korszerű dolgokhoz. Mi egy olyan életformát akartunk magunknak, aminek része az érdekes helyekre eljutni, megtapasztalni az újdonságokat, felkutatni a legjobb partnereket és berendezéseket. A szabadidőnkben rengeteg kiállításra, vásárra, üzembe látogattunk el, gyűjtöttük



az információkat a trendekről, ami nemcsak a nyomdaipar berkein belül jelentett tapasztalatszerzést.

Hogy jöttök ki a gépgyártókkal?

Igyekeztünk megtanulni azt, hogy hogyan lehet jól szolgáltatni. A világ minden részéről, Japánból, Amerikából, Kínából, Tajvanból ide szállított gépek megrendelésénél tisztában kell lennünk azzal, hogy az adott gyártóországban milyen szabványok vannak, hogyan kommunikálnak, milyen fizetési módusok vannak, hogyan szállítanak, milyen garanciát adnak, hogyan kell az alkatrészeket rendelni. Rengeteg ilyen leckét kell megtanulni ahhoz, hogy hosszú távú, jól működő kapcsolatot építhessünk ki a különböző kultúrához tartozó gyártókkal.

AZ ÉLET NEVŰ TANFOLYAM ÁRA

Megtörténhet, hogy a saját kárunkon kell tanulnunk. Az első szállításoknál előfordult, hogy nem számoltunk az eltérő szabványokkal, ma már előrelátóan és felvértezve a hazai igények pontos ismeretével tudunk a gépgyárakkal tárgyalni, és a magyarországi elvárásoknak és felhasználásnak megfelelő módosításokkal rendeljük

meg a berendezéseket. Amennyiben hibázunk, az a mi kárunk, nem háríthatjuk tovább. Amíg ezt megtanultuk, az európai szabványoknak megfelelővé kellett tennünk a gépeket, ami itt hon rengeteg utómunkálattal járt.

Most már eleve úgy érkeznek a gépek, hogy ezeket az átalakításokat a gyártó a megrendelésünknek megfelelően elvégzi – összegezte Csernus Zoltán.

FÉL LÁBBAL A JÖVŐBEN

Rengeteg olyan technológiát hozunk be, ami új, eddig nem, vagy nem úgy működött, mint ahogy szerintünk fog. Kifejezetten keressük azokat a termékeket, amik a jövő elvárásaira jelentenek megoldást. Itt nemcsak a robotokról van szó, a dobozgyártás, a papírpohár gyártása, a biztonsági nyomtatás, az inkjet nyomtatás, a címkenyomtatás, a széles formátumú nyomtatás újdonságait kutatjuk fel. Magyarországon a méretekből adódóan – szerintünk – nem lehet specializálódni rentábilisan. Nálunk sokoldalú szakemberek dolgoznak, ami nemcsak abból a szempontból előnyös, hogy rugalmasak vagyunk, de a folyamat egészét átlátó szakértő jobb megoldásokat talál, mint aki csak egy feladatrészre koncentrálna.