

Húszéves a Grimex Magyarország Kft.

Matusek-Faludi Viktória

Két évtized a csomagolóanyag-gyártás legdinamikusabban fejlődő területeinek szolgálatában, mely sok élménnyel, tapasztalattal gazdagította a cégalapítót, Szabó Szabolcsot, akivel a jubiláló cég történetéről beszélgettünk.

Hogy emlékszel a Grimex megalapításának időszakára?

A főiskola elvégzése után rövid időre egy nyomdában, majd egy nyomdaipari kereskedelmi cégnél helyezkedtem el. Ez utóbbi helyen találkoztam a flexótechnológiával, és ismerkedtem meg Pavel Heinisch személyében a Grimex Prága alapítójával. Nagyon jó szakmai összhang alakult ki közöttünk és hamarosan felkérést kaptam a magyarországi Grimex képviselő megalapítására, aminek fő feladata a Mark Andy flexógépek és kiegészítőik forgalmazása volt. Nem mondtam rögtön igent a felkérésre, mielőtt elköteleződtem volna, elhelyezkedtem egy flexónyomdában, hogy szakmai tapasztalatot szerezhsek. Céлом az volt, hogy elegendő tudással és nem utolsósorban kis kezdőtőkével rendelkezve vágjak neki ennek az izgalmas kalandnak.

Sajnos Pavel 2012-ben elhunyt és ezt követően a Grimex Prága is hamarosan megszűnt, azonban a Grimex Magyarország önállóan és jól fejlődött tovább. Portfóliónk szépen bővült hagyományos nyomdai kötészeti, karton- és hullámkarton-feldolgozó rendszerekkel.

Húsz éve, a cégalapításkor mi volt a nagy kihívás?

Az akkori nehézségek a piac kezdetlegességéből adódtak. Gyerekcipőben járt még a technológia és a ma már nagyüzemekké fejlődött flexónyomdák akkor szereztek a mai értelemben vett flexónyomtatáshoz vezető szakmai tudásukat és tapasztalataikat. A privatizált vagy a nagy cégekből kivált üzemek vezetői, tulajdonosai a rendszerváltozást követő időszak zárt nyomdaipari világát ismerték. Naiv pályakezdőként azt gondoltam,

hogy a világ vezető márkáit, mint pl. a Mark Andy-t nem kell bemutatni, hiszen mindenki ismeri. Nem így volt. Azzal kellett szembesülnöm, hogy erről a területről nagyon hézagosan jutottak el információk a felhasználókhöz, gyakorlatilag a nulláról kellett felépítenem a márka ismertségét hazánkban, és hamarosan arra is rájöttem, hogy ez csak saját ügyfélkör megteremtésével lehetséges.

Arról a helyzetről, hogy nem volt a magyar piacon Mark Andy gép, az a vicc jut eszembe, hogy elküld egy neves cipőgyár két kereskedőt Afrikába új piacot szerezni a lábbeliknek. Az egyik kereskedő azt táviratozta, hogy esélytelen a terjeszkedés, itt mindenki mezítláb jár. A másik kereskedőtől az az üzenet érkezett: Óriási piacszerzési lehetőség, itt még senki nem hord cipőt. A hangsúly a régen volt.

A kezdetektől fogva egyértelművé vált, hogy ez a piac növekedni fog. Azok számára, akik nagyobb volumenű és magas minőségű termékeket akartak gyártani, elkerülhetetlen volt, hogy előbb vagy utóbb flexógépet vegyenek, vagy cseréljék meglévő gépeiket. Ez számunkra kiváló lehetőség volt. Bár mindenek pozícióban indítottam a céget, ahogy fejlődött, a feladatok mellett természetes módon növekedett a kollégák és az elégedett partnerek száma is.

Milyen mérföldköveket idéznél fel a cég történetéből?

A hátszág nagyon fontos, sok múlik a belső támogatáson. Két jelölt sem felelt meg az elvárásaimnak, mígnem egy véletlen folytán a PNYME Flexószimposiumán találkoztam Kádár Fannival. Bemutattak bennünket egymásnak, elindult a beszélgetés, és rövid idő alatt barátok, majd egy évvel később már munkatársak is lettünk. Fanni azóta is szívvel-lélekkel látja el az irodavezetői feladatokat a Grimex Kft.-nél. Két fővel több és hatékonyabb ügyfélkapcsolati munkát tudtunk végezni, és a növekedés folytatódott.



A Grimex Kft. pillérei: Kádár Fanni és Szabó Szabolcs

Milyen érdekes, tanulságos, meghatározó ügyféltalálkozások formáltak benneteket?

Sok évvel ezelőtt, amikor még öltönyben és nyakkendőben jártak a nyomdalátogató kereskedők a partnereikhez, én is a korabeli etikettnek megfelelően érkeztem egy vidéki nyomdához. A tulajdonos váratlan lazasággal fogadott mind a külsőségek, mind a szakmai figyelem tekintetében. Folyamatosan elbeszélünk egymás mellett, nem sikerült közös nevezőre jutnunk. Hazafelé vezető úton az autóban nagyon lehangolt voltam. Tudtam, hogy soha többé nem szeretnék ilyen helyzetbe kerülni, és gondolkodni kezdtem, hogy min lehetne változtatni. Akkor döbbsentem rá, hogy nem csak kereskedőként, hanem cégvezetőként is kell gondolkodnom.

Elkezdtem továbbképezni magam, sorra jártam a cégvezetéssel, marketinggel, szervezetfejlesztéssel foglalkozó szemináriumokat. Ez a folyamat még ma is tart, folyamatosan tanulok, frissítem az ismereteimet, és új dolgokat sajátítok el. Így képes vagyok lépést tartani a világ változásaival.

Mindig előretekintünk – vette át a szót Fanni. Azt különösen jónak tartom, hogy Szabolcs egy sikertelennek tűnő üzleti találkozóból nem a kudarcot éli meg, hanem inkább inspirációként és fejlődési lehetőségként tekint rá. Ez a hozzáállás szolgálja a cég folyamatos megújulását, és motivációt nyújt a fejlődésre. Ennek a szemléletnek köszönhetően a vállalkozás mindig az új, korszerű megoldások közelében marad. Az ilyen dinamikus környezet lendületben tart minket, és közvetve üzleti partnereinket is.

Sosem volt kérdés, hogy együtt haladjunk, egy irányba tekintsünk – vette vissza a szót Szabolcs.

Fanni az a személy, akivel mindent meg lehet beszélni, nincsenek kerülgetett kérdések. Tiszteletben tartjuk a saját időnket és egészségünket, például az ebéddidő szent. Eleinte az ügyfelek rossz néven vették, hogy nem állunk minden pillanatban a rendelkezésükre. Ugyanakkor magunkkal is jól kell bánnunk. Csak az elégedett munkatársak tudnak elégedett ügyfeleket teremteni.

Még a fülemben cseng az egyik szakmai vásáron elhangzott kijelentésed: mi soha nem adtunk el semmit.

Ez ma is így van?

Ha szigorúan veszem a kérdést, akkor is csak azt mondhatom, hogy mi soha, semmit nem adtunk el, tőlünk csak vettek. Az egyetlen megvizsgálandó kérdés, hogy a partnernek mire van szüksége és arra nekünk van-e megoldásunk. Amennyiben nincsen, és mégis tőlünk szeretnének vásárolni, mert megvan a bizalom, inkább meggyőzőm az ügyfelet, hogy félmegoldással ne érje be. Sok időt és kényelmetlenséget spórolunk meg ezzel a szemlélettel és hagyjuk érvényesülni a versenytársakat is.

Nemcsak magadat, az ügyfeleket is edukálad?
A külföldi kiállítások, nyomdalaatógatások sok új értékes tapasztalatokhoz juttattak, amit szívesen megosztok az érdeklődő ügyfelekkel.

Az egyik vesszőparipám a beruházási terv. Osztom a véleményt, miszerint hosszú távon és a biztonság szempontjából is elengedhetetlen egy precíz és megvalósítható beruházási terv. Sokat és sokszor beszéltem róla, hogy ez mennyivel fontosabb és hasznosabb a pályázati pénzekből megvalósított nem teljesen üzleti igényekre alapuló beruházásokhoz képest. Szuper érzés volt, amikor azt láttam, hogy az az ügyfél, aki korábban kizárólag csak pályázati segítséggel tervezett fejleszteni, mégis készített üzleti tervet, amiből látta, hogy támogatás nélkül is megvalósítható és rentábilis lesz a beruházás. Az ilyen szemléletváltások megéléséért érdemes dolgozni.

Mi történik, ha egy gép meghibásodik?

Én mindig azt mondom, hogy szeretek nyugodtan aludni. Portfóliónkba a lehető legstabilabb gyártók rendszereit válogattuk be, melyek rendelkeznek megfelelő szerviztámogatással is. Ha mégis szükség van rá, a szervizt külsős partnerekkel oldjuk meg. Házon belül az egyik kolléga folyamatosan rendelkezésre áll az esetleges meghibásodások esetén a javítási igények gyors kielégítésére, megkeresi az optimális megoldást és leszervezi a megvalósítást. Hozzávetőleg félszáz céggel vagyunk szoros kapcsolatban.

Versenytárs és partnerség

Erősen támogatjuk azt a szemléletmódot, hogy a szakmán belül versenytársak legyünk és ne konkurenciák, ami a legtöbb versenytárral nagyon jól működik. Az élet úgy hozta, hogy az elmúlt években a Mark Andy képviselőt a Partners Kft.-vel szinergiában oldjuk meg. A Grimex flexós tapasztalatával és a Partners Kft. formakészítési és digitális területen felhalmozott tudásával tökéletesen kiegészítjük egymást. A Mark Andy digitális berendezésével is piacra lépett, amihez a flexós és digitális területen szerzett tapasztalatainkat egyesítve minden részletre kiterjedő, magabiztos háttérrel támogatást nyújtunk ügyfeleinknek. Az elmúlt három évben közösen hatalmas áttörést tudtunk elérni a Mark Andyvel a magyar piacon. Két éven belül tizenegy projektből kilencen minket választottak. Ratkovics Péterrel közösen nemcsak szerviztámogatást, de oktatást is tudunk biztosítani a berendezések üzemeltetőinek, amely jelenleg egyedülálló a magyar piacon.

A csomagolóanyag-gyártás legdinamikusabban növekedő szegmense a flexó.

Ma már könnyebb a piaci helyzet, mint húsz éve?

Sosem könnyű, inkább más. Korábban az ügyfelek gépeket, megoldásokat kerestek, így kezdetben az általunk képviselt márkák kerültek reflektorfénybe. Mután kiépítettünk egy bizalmi kapcsolatot, eljött a fordulópon, hogy a Grimex neve is elég lett a bizalomhoz. Célunk nem a gépek eladása, hanem az adott helyzetre a legjobb rendszer kínálata. Részletesen és alaposan megismerkedünk a partner technikai sajátosságaival, céljaival, és megkeressük számára a testre szabott konfigurációt. Már nem ismeretlen a Grimex neve a csomagolóanyag-gyártók képviselőinek, és mi is egyre jobban megismerjük a szakterület résztvevőit.

Van múltunk és közös élményeink, amik a szimpátiából barátságot és bizalmat érleltek. Hálás vagyok azoknak a kollégáknak, partnereknek és versenytársaknak, akik irányt mutatnak a fejlődésünkben.