

Hogyan terjeszkedjünk egy szűkülő piacon?

NÖVEKVŐ PROFIT – A GAZDASÁGI, POLITIKAI, PIACI TÉNYEZŐK ELLENÉRE

Lendvai László

A fenti címmel meghívó érkezett jó néhány cégnek a Magyar Nyomda- és Papíripari Szakmai Szövetségtől a Budaörsi Ipari Parkba az Origo Print nyomdába.



Az előadás pedig pontosan azt adta, amit a címe ígért: olyan, azonnal használható, gyakorlati módszereket vázolt fel, amelyek segítségével rögtön elkezdhető a cég profitnövelésére, piaci terjeszkedésére irányuló tevékenysége. Néhány téma:

Vállalkozó 3 az 1-ben: dolgozó, ügyvezető és tulajdonos. – Hogyan farag le nap mint nap cége profitjából ez a felállás?

Mivel tudna tulajdonosként többször annyit keresni cégének, mint most? – Az egyetlen dolog, amivel egy tulajdonos-ügyvezető valóban a lehető legtöbb profitot termelheti cégének.

Mi az, ami a gép- és az új telephelyvásárlásnál is jobb, de olcsóbb módszer a profit növelésére? – A legtöbb cég mégsem használja.

AZ ADMIRAL & ESCORIAL
CONSULTING A VÁLASZOKAT KÍNÁLJA

Őn szerint manapság „vállalkozóbarát” környezetben élünk? Nem igazán, hiszen az állandóan változó gazdasági és piaci körülmények folyamatosan ellenünk dolgoznak.

Mégis vannak, akik terjeszkednek... Mint pl. az Origo Print Nyomdaipari Kft. Budaörsön. Tulajdonosa, Bánáti László 2006-ban úgy döntött, javítani szeretne cége teljesítményén – a külső hatások ellenére. Így talált rá az Admiral & Escorial Consulting szakértői csapatára, és azóta is sikeres az együttműködés. A közös munkáról László így nyilatkozott:

„Az Admiral & Escorial Consulting szakértő csapatát azon cégvezetőknek érdemes bevonni, akik szeretnék a vállalkozásukat nagyobb tudatossággal és eredményesebben működtetni. Együttműködés-



Czenti Judit

sünk példázza, hogy romló gazdasági körülmények között is lehet egy cég sikeres, és növekedhet.”

2007. április 27-én, pénteken egy díjmentes közös prezentáció keretein belül, amelyben a Magyar Nyomda- és Papíripari Szakmai Szövetség is közreműködött, a jelenlévő cégek képviselői kaptak pár hasznos nézőpontot a cégvezetésről, és a saját szemükkel láthatták, hogy igenis vannak még jól működő cégek, módszerek és olyan szakértő cégek is, akik nem a levegőbe beszélnek, hanem ügyfeleiknek valós megtérülést, profitot hoznak.

Az előadás után rövid nyomdalátogatáson megtekinthették a gépparkot, a gyártás körülményeit és a fenti céggel való együttműködés látható és érzékelhető eredményeit.