

# M.C.I. – avagy cégbemutató kicsit másképp

Egy régebbi ígretünknek eleget téve látogattunk el március végén az M.C.I. Kft. Vértesszőlősön található központjába. A vállalkozás 1993-tól van jelen a magyar gépforgalmazói piacon, azóta több rakodógépmárka képviseletét is ellátták, jelenleg a Merlo teleszkópos rakodógépek kizárólagos hazai képviselete. Varga László ügyvezetővel beszélgetve olyan események körvonalai, majd részletei is előkerültek a múltból, melyeket szeretnénk megosztani olvasóinkkal. A kezdetekre visszatekintve kibontakozott egy nem mindennapi történet, amelyből kiderült, hogyan indult el 1994-ben Hollandiából 28 évesen egy autóval, de annál több ambícióval Magyarországra, hogy megvalósítsa álmait. Az eddig megszokottól eltérve, kicsit másképp mutatjuk be a céget és ügyvezetőjét.

Varga László kivándorolt magyar édesapa és holland édesanya fiaként született 1966-ban Hollandiában, ott töltötte gyermekkorát, a jogi egyetemmel bezárólag tanulmányait is ott folytatta. László egyetemi éveit az addig állami alkalmazásban dolgozó édesapja magánvállalkozásba kezdett, majd néhány év múlva, 1989-ben az üzleti partneri körből sikerült átvennie egy úszódarukat forgalmazó céget, amivel kapcsolatban az akkor 23 éves egyetemista fiának feltette a kérdést: „Részese szeretnél lenni az új vállalkozásnak? Amennyiben igen, akkor bele kell tenned az összes pénzedet, így üzlet az üzlet.” Egy „igen”-nel, a nyári munkából megtakarított pénznek köszönhetően 35% tulajdonrészrel és az átvett cég jelentős veszteségével (tartozásaival) indult el László az üzleti élet rögzös útján. Az ambíciózus fiatalember sikeres üzletkötések és banki finanszírozási ügyletek közepette jogi diplomát szerzett, az ezzel járó tudást pedig az üzleti életben is kamatoztatta. Három si-

Varga László  
ügyvezető

keres évet követően magyar üzleti partnerek ültették el édesapja fejében a gondolatot, hogy Magyarországon gépforgalmazással foglalkozó vállalkozást alapítson. 1993-ban megszületett az elhatározás, és megalakult a Machine Center International (M.C.I.) Kft. vértesszőlősi telephellyel. A cég apa és fia közös tulajdonlásával a Thomas csúszóke-  
rekes rakodógépek forgalmazását kezdte el Magyarországon, a tulajdonosok kívül két alkalmazottal. László édesapja többségi tulajdonrészét döntéseiben is érvényesítette, nem engedte, hogy fia a kft. ügyeivel Magyarországon foglalkozzon, de igazán Hollandiában sem lehetett részese a magyarországi céggel kapcsolatos ügyeknek, ügyleteknek. 1994 őszen látszott, hogy nem igazán mennek jól a dolgok, sok időt és energiát vett el a hollandiai vállalkozás menedzselése az egyébként is sokat ingázó apa idejéből, a kft. veszteséget termelt. Ennek okán jutott arra



az elhatározásra, hogy megszünteti a magyarországi vállalkozást, és ebbe a döntésbe a fiát nem vonta be. Az akkor 28 éves Lászlót nem hagyta nyugodni apja elhatározása, és tartva ugyan a nemleges választól, a következő sorsfordító kérést fogalmazta meg édesapjának: „Tudom, hogy veszteséges a cég, de adj egy kis időt, elmegyek Magyarországra, megnézem, hogy mi a probléma, és ha ezt karácsonyig nem sikerül megoldani, akkor bezárjuk. Ha viszont jó irányba terelem a cég ügyeit, akkor ez az én 'boltom' lesz.” Legnagyobb megdöbbenésére a következő választ kapta: „Rendben, ha így gondold, csinálj karácsonyig, akkor eldöntjük, hogy megszüntetjük-e a céget.” A döbbenetből felocsúdva László néhány nap múlva édesapja céges autójával indult el Magyarországra, és az elmúlt 23 évben már csak családi látogatások alkalmával vagy üzleti úton járt Hollandiában.

## A 800 m<sup>2</sup> alapterületű, korszerűen felszerelt műhelycsarnok



A kft. kezdetben a Thomas rakodógépek kizárólagos forgalmazójaként volt jelen az éppen átalakulóban lévő magyar gépforgalmazói piacon. Az első üzleti sikereket az akkoriban még szokatlan, új módszereknek köszönhetően – járták az országot és bemutatókat tartottak a rakodógépekkel, közelebb kerülve ezzel is a potenciális vásárlókhöz. Ez nagyon hatékonyan bizonyult, jelentősen javultak az eladások, az első évek töretlen fejlődése a létszám bővítését is indokoltá tette. Az ügyvezető már akkor nagy hangsúlyt fektetett a szervizre, fontosnak tartotta, hogy a gépeladások mögött biztos műszaki háttér legyen. A gépforgalmazás mellett a mai napig az egyik legfontosabb feladatnak tekinti a magas színvonalú műszaki háttérszolgáltatásokat (alkatrész, szerviz) biztosítását.

A folyamatosan formálódó géppiac, valamint a felhasználók elvárásai szükségessé

tették, hogy a Thomas rakodók mellett bővüljön a kft. kínálati palettája. Akkoriban a magyar tehergépjármű parkot főleg IFA és LIAZ típusok jellemezték, a gazdák részéről viszont igény mutatkozott arra, hogy a meglévő járműveikkel, járműszerelvényeikkel több terményt tudjanak szállítani, így azok oldalfalait magasztóval látták el. Ezek rako-  
dásához viszont nagyobb emelési magassággal rendelkező rakodógépekre volt szükség. A megoldást erre 1996-ban egy hollandiai mezőgépképzésként bemutatott, akkor még ritkaságnak számító, a mezőgazdaság igényeire átalakított teleszkópos rakodó jelentette. Ez volt a MATBRO, amely joystickos vezérlésével, 106 LE-s motorjával, valamint „traktorkinézettel” hívta fel magára a figyelmet. Néhány hónap múlva meg is érkeztek az első gépek Magyarországra. A jól bevált recept szerint hetente kétszer demóztak a MATBRO rakodókkal országsszerte, amelyek iránt olyan nagy kereslet mutatkozott, hogy rendszeresen már a helyszínen eladták a bemutatógépeket. A következő két évben kiemelkedő eladásokat produkált a cég, ám váratlan fordulatként a MATBRO gyár 1998-ban csődbe ment. A meglévő megrendelések teljesítéséhez sürgősen új, helyettesítő terméket kellett találni. Rekordgyorsaságú piacutatás után jutottak el az olasz Merlo céghez, melynek gépei egy hazai forgalmazó jóvoltából éppen akkor jelentek meg Magyarországon, a márka ezért még nem volt széles körben ismert a gazdák körében.

A fiatal cégvezető bejelentkezett a Merlo cég tulajdonosához, akinél előállt azzal az elhatározásával, hogy magyarországi forgalmazóként szeretne ilyen gépeket értékesíteni. Elhivatottságával, agilitásával sikerre vitte a tárgyalásokat, és a kft. megkapta importőrként Magyarország dunántúli részét. Ám nem volt ilyen egyszerű, mert komoly kikötései voltak a gyártónak, ami nagy anyagi kockázattal járt, ugyanis a hat darabos készletből kettőt azonnal ki kellett fizetni a nagy értékű gépekből. Ráadásul a MATBRO gépektől eltérően az új Merlo teleszkópos rakodók hidrosztatikus hajtásúak voltak, a motor pedig a fülke mellett a jobb oldalon kapott helyet, ezeket a konstrukciós különbségeket pedig el kellett fogadtatni a gazdákkal is. Egy év próbaidőt kapott a kft. arra, hogy bizonyítson a gyártó felé, azzal az ígérettel, hogy ezt követően akár kizárólagos importőr is lehet az egész országra kiterjedően. A hazánkban addig szinte ismeretlen márka iránti bizalom nehezen alakult ki, de a kezdeti nehézségek ellenére még 1998-ban sikerült 2 db rakodót értékesíteni. A céltudatos, kitartó munkának, valamint a Merlo rakodók kiemelkedő műszaki tulaj-



**A Merlo egyik legújabb Kompakt-Turbofarmer modellje a 115 LE-s TF33.7-115 március közepén érkezett Olaszországból**

donságainak köszönhetően sikerült elnyerniük a vevők bizalmát, így a következő évben már újabb rendeléseket kellett továbbítaniuk a gyártó felé. Bizonyítottak, így még ebben az évben elkezdheték az ország teljes területén az értékesítést, az M.C.I Kft. lett a Merlo teleszkópos rakodók hazai márkaképviselete.

A teleszkópos rakodók piaca az ezredfordulót megelőző és az azt követő néhány évben még viszonylag új volt. Ekkor kezdett kialakulni ebben a szegmensben a potenciális vásárlóerő, egyre nagyobb lett a külföldről behozott gépek kínálata. Az importőröknek együtt kellett fejlődni és változni a piaccal, alkalmazkodni a mindenkori vevői igényekhez, hogy talpon maradhassanak. Ebben a „nehéz” időszakban sikerült a kft.-nek jó piaci pozíciót szereznie a Merlo gépekkel.

Az M.C.I. Kft. immár 23 éve folyamatosan törekszik az egyre magasabb felhasználói igények maradéktalan kiszolgálására. Jelenleg 19 főt foglalkoztatnak, ebből 9 fő szervizes, 3 fő értékesítő. A cég 2000 augusztusában bevezette az ISO 9002-es minőségirányítási rendszert, amelyet 2003 szeptemberében az ISO 9001-es váltott, amit minden évben azóta is megújítanak, auditáltatják.

A mai arculatát mutató telephely 2003-ban újult meg, a 6800 m<sup>2</sup>-es területen felépült irodaépület alapterülete két szinten 1100 m<sup>2</sup>, ehhez kapcsolódik a 800 m<sup>2</sup>-es daruzott műhely- és szervizcsarnok, amelynek része a 980 polcfolyóméter tárolási kapacitású alkatrészraktár. Állandóan feltöltött nagy raktárkészlettel rendelkeznek a folyamatos alkatrészutánpótlás biztosítása érdekében. Ha mégis a gyártótól kell rendelni az éppen készleten kívüli alkatrészt, akkor 48 órán belül tudják teljesíteni az igényeket.

A szervizfeladatoknak és a javításoknak helyet adó, jól felszerelt műhelycsarnokban 2x3,2 tonna teherbírású daru, korszerű vonalfúró és hegesztőberendezés is rendelkezésre áll. A rakodók vázszerkezetének, de a kritikus gémmek is el tudják végezni a nagy figyelmet és szaktudást igénylő hegesztési munkáit. Az új gép-értékesítés során esetlegesen beszámított használt gépeket teljes körűen felújítják, egyedül a motor és a hidraulikus rendszer felújítását bízzák külső partnerre. Ezek a kedvező árú használt gépek is kivétel nélkül gazdára találnak. Minden eshetőségre felkészülve a csarnok mellett elhelyezett 60 kW-os stabil áramfejlesztő hidalja át az esetleges áramszüneteket. A jövőbeni bővítések, fejlesztések lehetőségét is megteremtették már, 3 évvel ezelőtt megvásárolták a jelenlegi telephely mellett elhelyezkedő 10.000 m<sup>2</sup>-es területet.

Az elmúlt éveket tekintve a cég árbevétele éves szinten közel 1 milliárd Ft körül alakult, amelynek 70 %-át a fő profil jelentő Merlo teleszkópos rakodógépek értékesítése adta. Az eladott rakodógépek 80 %-a mezőgazdasági kivitelű, 20 %-a pedig az építőiparban használatos konstrukció. Kisebb részben tevékenységi körükbe tartozik még Kverneland mezőgazdasági munkagépek és a már említett használt rakodógépek értékesítése is.

Tapasztalataik szerint a Merlo gépeket vásárlók hűségesekek a márkához, aki egyszer kipróbálta, a továbbiakban is ragaszkodik hozzá. Az M.C.I Kft. a jövőben is a maximális vevői bizalom fenntartására törekszik, és továbbra is a gépértékesítést követő minőségi műszaki háttérzolgáltatások biztosítását tekinti egyik legfontosabb feladatának.

**Pálkás Gábor**