

Napi kapcsolat a mérnöktársadalommal

Idén 15 éve nyitott kereskedelmi képviseletet Budapesten Európa egyik vezető elektronikaialkatrész-disztribútora, a német Endrich GmbH. Az elmúlt másfél évtized során az alkatrész-értékesítésben elért üzleti sikerek mellett az itt dolgozó szakembereknek köszönhetően a cégcsoport tudásközpontja lett a magyar iroda. Az elért eredményekről kérdeztük Kiss Zoltánt, aki a képviselet vezetése mellett exportigazgatóként vesz részt a cégcsoport vezetésében.

Jövő Gyára: Melyek az elmúlt 1,5 évtized legemlékezetesebb eredményei?

Kiss Zoltán: Az Endrich GmbH évek óta Európa egyik vezető elektronikaikomponens-disztribútora. A napjainkban is családi tulajdonban álló cég elmúlt négy évtizede során kialakult legfontosabb jellemzője, hogy a versenytársaktól eltérően nem katalógus alapján értékesíti termékeit, hanem a szakértelemre helyezi a hangsúlyt. A tervezőmérnökökre összpontosít, az ő munkájukat igyekszik megkönnyíteni információkkal, tervezési tippekkel, ingyenes mintákkal, adatlapokkal és nem utolsósorban rengeteg technikai írással, konferencia-előadásokkal és egyedi prezentációkkal. Ez a gondolkodásmód jellemzi a magyarországi képviselet munkáját is. Az elmúlt évek során több mint 30 kiállításon és konferencián vettünk részt, száznál is több technikai cikket jelentettünk meg magyarul, egy hatrészes elektronikai témájú, tervezőknek szóló könyvsorozatot adtunk ki, és nem utolsósorban milliárdos forgalmunkkal komoly piaci részesedést is szereztünk. Ezt úgy értük el, hogy egyedülálló technikai támogatást biztosítunk partnereinknek: az Endrich értékesítőcsapata műszaki szakértőkből, villamosmérnökökből, technikusokból áll. A vevőlátogatásokon nálunk nem a katalógus kerül elő, hanem nyitott beszélgetéseket folytatunk a tervezőmérnökökkel a napi problémáikkal kapcsolatban. Igyekszünk rövid idő alatt megoldást találni már az asztalnál, vagy az anyacégnél dolgozó termékmenedzserek, illetve a beszállítóink komponens mérnökei bevonásával. Folyamatos a nemzetközi szintű belső szakmai tréning, amiben nagy szerepe van a budapesti irodának is. De nemcsak a kollégák felkészítésére fordítunk nagy hangsúlyt, hanem a vevők informálására is. Technikai napokat szervezünk, elektronikai témájú konferenciák szponzorálásában és szervezésében veszünk részt, magam is gyakran adok elő ezeken a rendezvényeken itthon és külföldön egyaránt. A vevői látogatások szinte mindennaposak. Ilyenkor összehívjuk a felkeresett cégnél dolgozó mérnököket, és személyre szabott konzultációt folytatunk. A cégcsoport külföldi telephelyein is jellemző ez a fajta technológiai támogatás.



Napjainkban szinte minden információ online elérhető. Hogyan segíthet egy nyomtatott könyv a disztribútornak az alkatrész-értékesítésben?

■ A vásárlók nagyon szeretik, ha egy értékesítő nemcsak előre betanult szöveget mond, hanem tud figyelni, analizálni, és még talán megoldást is javasolni egy-egy problémára. A legtöbben ezt a beszállítói támogató mérnökhálózat bevonásával oldják meg, mi viszont azt valljuk, hogy egy értékesítőnek széles témakört érintve kell alapszintű megoldást kínálnia. Kollégáink így több lehetőséget kapnak vevőinktől műszaki megbeszélésekre, látogatásokra, és ezzel az Endrich családi céggént is képes nagy multinacionális disztribútorokkal szemben is projekteket nyerni. Törekvéseink kedvező fogadtatásra találtak, hiszen most már nemcsak Magyarországon, hanem külföldön is egyre népszerűbb a könyv, ami elnyerte már a Hungexpo Ipar Napjai Nagydíját is, szakiskolák, egyetemek is hívnak előadásokra, és konferencia-előadások anyaga is épült egyes részeire.

Milyen eszközök, kiadványok segítik a technológiai tudásközpont munkáját?

■ A tudásközpont lehetőséget ad arra, hogy folyamatos edukációban részesüljenek az ügyfelek, vagyis nem egyszerűen csak értékesítést folytat a budapesti képviselet. Több éve adjuk közre szakmai publikációinkat, amelyek angol nyelven is rendelkezésre állnak. Kezdetben Magyarországon jelentek meg a szakcikkek, majd hat évvel ezelőtt kezdtük el könyv alakban is kiadni magyar és angol nyelven az év során megjelent cikkeinket. Ez az egyik anyag, amit fel tudunk használni az online tréningek során. Nagyon sok esetben cikkenként vagy fejezetenként kiküldjük a cégeknek, utána átbeszéljük ezek tartalmát a vevőlátogatások során. Másrészt online is elérhetővé tettük ezeket a tartalmakat, és nagy százalékban így jutunk el az olvasókhöz. Az ügyfelek részére ezeket a cikkeket ingyenesen bocsátjuk rendelkezésre, és nagyon pozitív visszajelzéseket kapunk. A szakkiállításokon is jelentős érdeklődés van a könyveinkre, és az év vége közeledtével már számos ügyfelünk érdeklődik,

hogy mikor várható az újabb kiadvány megjelenése. Én magam abban hiszek, hogy a mérnöktársadalmat nem egyes alkatrészek, hanem megoldások érdeklik. Ezért évek óta nagyon sok helyen publikálom azokat a cikkeket, melyek egy-egy probléma kapcsán felmerülő megoldási lehetőségeket taglalják, vagy adnak képet valamelyik beszállítónk újdonságszámba menő technológiájáról. Kétségtelen, hogy főleg a fiatal műszaki értelmiség körében az online média sokkal nagyobb figyelmet kap, mint a hagyományos nyomtatott újságírás. Régen tudjuk ezt, ezért a könyvünk megjelenésének első pillanatától fogva elérhető volt a tartalom PDF formátumban. Azonban az olvasótábor bővítésének igénye sokkal hangsúlyosabban merült fel az exportrészelésének átvételekor, mint korábban, ezért úgy döntöttünk, hogy saját nemzetközi portált létesítünk a könyv tartalomszolgáltatásához angol és magyar nyelven. A keresőmotorok számára optimalizált oldalrendszer a müncheni Electronica 2018 kiállításra debütált. Mára meghaladtuk a 4 000 felhasználót, és stabil havi 400 fő fölé emelkedett az olvasótábor. A látogatók közel 80%-a a Google keresés útján talál meg bennünket a <http://electronics-articles.com> oldalon. A látogatók jelentős része angol nyelvterületről érkezik, ahol az Endrich jelenléte korábban nem volt erős. Erre az eredményre Budapesten külön büszkék vagyunk.

A budapesti irodában tervezőmunka is folyik, mi állítjuk elő az Endrich demonstrációs célú kiállítási berendezéseinek, tesztáramköreinek nagy részét, valamint azokat a bemutatóeszközöket, melyeket az értékesítő kollégák használnak Európa-szerte. A saját fejlesztések elsősorban oktató és demonstrációs célú eszközök, de dolgozunk olyan magyar külső szakértőkkel is, akikkel együtt alakítottuk ki a cégcsoport legerősebb technológiai tudásközpontját. Ennek egyik eredménye az idei Embedded World 2020 kiállításra fejlesztett – A Jövő Gyára hasábjain részletesen is bemutatásra kerülő – IoT-tesztrendszer a szenzoroktól a mikrokontroller-alapú vezérlő- és adatgyűjtő egységen keresztül a vezetékmentes kommunikációig. Létrehoztunk ehhez egy felhőalapú adatbázisszerver megoldást is, amit IoT-területen fejlesztő partnereink a továbbiakban ingyenesen használhatnak. Ezek a fejlesztések jól illeszkednek abba a nemzetközi technológiai trendbe, amely az idei Embedded World 2020 szakkiállítást is jellemezte. Mivel a jövő a gépek közötti kommunikációról és az IoT világról szól majd, az Endrich számára különösen fontos volt, hogy megmutassuk a fejlesztésekkel foglalkozó szakembereknek, hogy helyünk van ebben a világban, és készek vagyunk tudásunkat, tapasztalatunkat megosztani velük.

Legyen szó az ipar 4.0-hoz kapcsolódó IoT-fejlesztésekről vagy az önvezető autókat kiszolgáló 5G technológia alkalmazásáról, az Endrich megbízható partnere lesz a fejlesztésben részt vevő szakembereknek.

Milyen kilátásokkal tekint az Endrich budapesti irodája erre az üzleti évre? Hogyan írhatja át a terveket a beszélgetésünk idején is zajló világszintű koronavírus-járvány?

■ A mi üzleti évünk a japán cégekéhez hasonlóan március 31-én ér véget és április 1-jével kezdődik, így a lehető legrosszabbkor jött ez a válságos időszak. Az év elején – a vevői előirányzatok alapján – még úgy tűnt, hogy nagyon komoly növekedés előtt állunk az előző időszakhoz képest. Ezek a számok nyilván most nem lesznek reálisak, attól függően, hogy milyen hosszú ideig fog tartani a válság. Arra számítunk, hogy a helyzet nyár vége előtt

nem fog megváltozni, és abban reménykedünk, hogy a szokásos uborkaszegzon után az augusztus végi, szeptemberi fellendülés most sem marad el. Az is nyilvánvaló, hogy ez a helyzet minden cég számára megmutatja azokat a fölösleges dolgokat, melyekre nem érdemes pénzt költeni. A cégek most nagyon gyorsan, hezitálás nélkül hoznak olyan döntéseket, például a digitális transzformációval kapcsolatban, ami korábban sokkal nehezebben ment.

Kis túlzással azt lehet mondani, hogy ez a helyzet sokkal több pozitív hozadékkal bír, mint megannyi vég nélküli cégen belüli egyeztetés, megbeszélés. Például nagyon gyorsan kiderült, hogy lehet hatékony munkát home office-ban is végezni. Az is, hogy nem kell feltétlenül hosszú utakra menni azért, hogy tartalmas beszélgetéseket, szakmai egyeztetéseket, tréningeket tudjunk tartani, amikor egyébként rendelkezésre állnak a különböző online alkalmazások. Ki fognak kopni azok a felesleges körök minden cég életéből, ami nagyon sok pénzbe került, vagyis mindenki észszerűsíteni fogja a folyamatait. Mint minden válság után, most is egy komolyabb fellendülés következhet. Azt gondolom, hogy nem a forgalom fog hatalmasat nőni, hanem inkább a profitok, pontosan azáltal, hogy a cégek igyekeznek csökkenteni költségeiket, és csak arra költenek, ami feltétlenül szükséges. Vagyis nagyon komoly átrendeződést várok szinte minden területen. Az előző válságból is megerősödve került ki az Endrich, reméljük, most is így lesz. A cégvezetés mellett az alkalmazottak is megértették, hogy ha mindenki megteszi a maga területén azt, amit tud, akkor valamilyen

nyelven, vevőinkkel együtt, megerősödve kerülhetünk ki ebből a válságos helyzetből.

