

I-COM KFT.

SIKERTÖRTÉNET A GAZDASÁGI VÁLSÁG IDEJÉN...

i.COM
IRODAELLÁTÁS



A 100%-ban magyar tulajdonú kisvállalkozás ügyvezető igazgatójával, Szabó Zsolttal a Parlamentben a Magyar Innováció Nagydíj átadásán találkoztam. Mikor megkérdeztem, mit is jelent az I-COM, azt a választ kaptam, hogy irodakommunikáció, mellyel azt üzenik a külvilágnak, hogy nem csak kereskedők, hanem tartós, partneri kapcsolatot igyekeznek kialakítani vevőikkel, testre szabott szolgáltatások biztosításával. A cég tevékenysége felöleli a papíráru, írószert, irodaszert, irodatechnika, számítástechnikai kellékeket, vizuáltechnikai eszközöket, nyomtatványok értékesítésének teljes körét, azaz közel 40 ezer terméket, valamint a kapcsolódó szolgáltatások biztosítását.

– Bemutatná a céget, mikor alakultak, hogyan fejlődtek?

– Kerek évfordulót ünnepelünk, idén tízévesek lettünk. 2000-ben alakult a cég. Az indulásnál az volt a célunk, hogy valami értéket, specialitást hozunk létre az irodaellátás területén, ami különbözik a klasszikus papír-írószertől, illetve a nagykereskedelemtől. Azt láttuk, hogy a vállalatok és az intézmények – akár állami, akár versenypiaci környezetben – nagyon racionálisan fognak gondolkodni az elkövetkező időszakban, sok mindent átszerveznek, így a központi raktárakat, az anyagbeszerzéseket. Munkatársaink mind a versenypiaci szektor vezető cégeinél dolgoztak korábban, így komoly tudással, know-how-val felvértezve, velük együtt próbáltuk az új rendszert kialakítani. A terméklistát nem mi határozzuk meg, hanem a partnerek igényeire válaszolva igyekszünk szolgáltatni.



– Ma hányan dolgoznak a cégnél és ki a tulajdonosok?

– Huszonkettő a létszám, jelenleg még éppen a határán vagyunk a kis- és középvállalkozásnak. A megalakulástól kezdve, ketten vagyunk tulajdonosok a kollégámmal, Szabó Norberttel. Nincs köztünk rokonkapcsolat, de a vállalkozás jól prosperált abból, hogy a szakmai közeg a névazonosság alapján családi vállalkozásként azonosított minket.

– A gazdasági válság Önöket hogyan érintette?

– Tavaly az évindító értekezleten azt mondtuk a munkatársaknak, hogy nem tudjuk, mit hoz a jövő, de abban biztosak lehetünk, hogy stabilan számíthatunk mindenkire. Így vágtunk neki az évnak és lehet, hogy ennek hatására, a legnagyobb fejlődését produkálta az I-Com Kft. Több, mint 22 %-kal nőtt a forgalmunk, sőt új munkahelyeket is létrehoztunk és a munkaerő területén 20–25 % volt a fejlesztésünk. A tavalyi árbevételünk majdnem elérte az egymilliárd forintot.

– Ön szerint, mivel érték ezt el?

– Amikor elkezdődött a vállalkozás, azt mondtuk, ezen a területen legyünk mi a legprofibbak, tanuljunk a multinacionális cégektől. A multiktól is jöttünk. Hoztunk tudást, tempót és technikát. De nem felejtettük el, hogy nem az ember van a munkáért, hanem a munka az emberért! Ezzel a küldetéstudattal építettük a céget. Az ember, mint a legfontosabb tényező, kiemelt módon volt jelen a cégépítkezésünkben és ez stabil alapokat teremtett ahhoz, hogy a válságos időszak számunkra sikertörténet legyen.

– Milyen vevőkörre specializálódtak?

– A legnagyobb vevőkörre. Elsősorban közbeszerzési eljárásokra, nagy pályázatokra, kiemelt projektekre pályázunk, így a meghirdető maga specifikálja az igényét. A pályázat kiírói mindig céltudatosan törekednek arra, hogy a beszerzéseiket racionalizálják, a legnagyobb súllyal az ár szerepel, de a szolgáltatás egészét is értéklik. Ez egy kőkemény verseny. Az ár/érték arány megfelelő harmóniáját kell eltalálni a pályázatok elnyeréséhez. A célpiac a magyar vállalkozói rétegből mindössze 3–4000 cégből áll. A legnagyobb megrendelőink a versenypiac vezető cégei. A piacunkat úgy szoktuk meghatározni,



hogy a 30–50 íróasztal feletti cégek, illetve nagy állami intézmények. Referenciáink közül egy párat említenék: az Országgyűlés Irodaháza, a Főpolgármesteri Hivatal, a Fővárosi Vízművek, a Szent István Egyetem, az Eötvös Loránd Tudományegyetem, a Semmelweis Egyetem, a Budapesti Műszaki Egyetem, az IBM, az Axel Springer Kiadó cégcsoport, Porsche-Inter Auto csoport...

– ...és miért érdemes Önöket választani?

– Az irodaellátásban a legnagyobb termékvalószínűsítőket, a legnagyobb termékportfóliót biztosítjuk. A másik erősségünk személyes kapcsolataink partnereinkkel. Ennek a kettőnek az ötvözete egy unikum, partnereinknek ezzel tudunk ma a legtöbbet nyújtani. Mivel vevőinkkel személyes kapcsolatot alakítunk ki, a rezdülőseket, a legkülönlegesebb igényeket is képesek vagyunk nagyon gyorsan és racionálisan kezelni. Partnereink a gazdálkodásukban részben pénzben mérik a sikereiket, ezért olyan egyedi ellátási struktúrát dolgozunk ki számukra, ami 10–30 %-os megtakarítást eredményez a beszerzéseiknél. Ezen kívül a kiszámíthatóság és a megbízhatóság a fő erényeink. Azt gondolom, igazi értelmet tudunk adni ennek a fogalomnak, partnereink nyugodtan foglalkozhatnak mással, mert a megállapodott elemek minden egyes részét, hitelesen biztosítani tudjuk a számukra. De nem csak kereskedelmi kapcsolatokról van szó, hanem háttérrel is biztosítunk, amely úgy működik, mint saját munkatársai. Az üzleten túli tevékenységben is igyekszünk hitelesek lenni partnereink számára.

– Ahhoz, hogy mindezt megvalósítsák, az Önök munkatársainak is hasonlóan kell gondolkodniuk...

– Mivel aránylag kicsi létszámmal dolgozunk, ez a struktúra még magában hordozza annak a lehetőségét, hogy döntéseink nagy részét közösen érleljük ki, közösen hozzuk meg. Bár sok helyről jöt-

tünk, sokfélék vagyunk korábban is, szakmai előéletben is, de a közös vektor a csapatban gondolkodás és az, hogy értékeljük a másik munkáját, elképzeléseit. Az a cég ars poétikája, hogy a kereskedelmi tevékenységünkben a szorgalomnak és a jó értelemben vett alá-

zatnak kell a vevők felé megjelenni. Az elfogadás, befogadás érvényesül a szakmai, munkatársi kapcsolatainkban is. Olyan vagyunk, mint egy kis család. A legfontosabbat, az emberi értékeket próbáljuk megőrizni, megosztjuk egymással sikereinket, problémáinkat.

– Mi mindent lehet Önöktől rendelni? Melyek a főbb termékcsoportjaik?

– Negyvenezernél több termékkel foglalkozunk. Ez négy nagy termékkörre, divízióra osztható.

Az első egy klasszikus terület, a papír, írószert, irodaszert. A másik a számítástechnikai kellékek, patronok és perifériák. A harmadik a nyomdaipar. A negyedik a legjobban fejlődő tevékenységünk, ami a létesítmény üzemeltetéshez tartozó termékek, ide tartozik az ételkészítés, a vegyiáru, különböző konyhai gépek, berendezések. Ma már az irodaellátás egészébe beletartozik az ásványvíz, a kávé, mert egyfajta háttérrel tud működtetni.

– Úgy hallottam „Zöld Iroda Program”-ot indítottak. Ez mit jelent?

– Tudjuk, hogy mérhetetlen mennyiségű termék műanyagalapú, vagy valamilyen olajszármazékból készül, ezért tudatosan keressük azokat a beszállítókat, ahol környezettudatos termékfejlesztéssel és gyártással foglalkoznak. A partnereinkkel pedig folyamatosan konzultálunk arról, hogy mi az, ami ezen a területen érdemben felvállalható. Bár jelenleg drágább egy környezetbarát termék, de próbálunk olyan megoldásokat felkutatni és ajánlani számukra, ahol az ár/érték tolerálható, a gazdálkodás nem kerül plusz pénzbe. Például az írószerek szinte kizárólag műanyagból készülnek és kidobás után, hosszú ideig terhelik a környezetet. Ezek helyett olyan egy év alatt lebomló környezetbarát tollakat, vagy adott esetben papírtesttel készült tollakat ajánlunk, amelyek teljes egészében

lebomlanak. A papírnál az újra feldolgozott papírt ajánlunk. Ma már vannak klórmentes, környezetbarát technológiával előállított cellulózból készült papírok, melyeknek az ára már versenyképes a hagyományos papírokéval. Azt látjuk, hogy az európai papírgyárak egyre inkább az élharcosai lesznek ennek a klórmentes fehérítési technológiának és nagyon tudatos erdőgazdálkodást is folytatnak. Minden magára valamit is adó papírgyár egy-két száza-



lékkal több erdőtelepítést végez, mint amennyit kitermel.

– Önök megkapták a „Logisztikai Kiválóság Díjat”. Bemutatná mit értékelt a bíráló bizottság?

– Tizenhét év óta a Magyar Logisztikai, Beszerzési és Készletezési Társaság



(MLBKT) szervezésében folyik ennek a díjnak az odaítélése. Mi vagyunk az első magyar kisvállalkozás, akinek egy ilyen fajta elismerésben volt része, amit rendkívül nagyra értékelünk. Ez a pályázat arról szólt, hogy a megrendeléstől a szállításon keresztül,

a vevő asztaláig történő áruellátási láncot racionálisan szervezzük, ezzel sok mellékterméket, papírmunkát, egyéb energiát felhasználó technológiát kapcsolunk ki. Egyfajta elektronikus adattovábbítást, kommunikációt használva teljesen egyedi formációt hoztunk létre az igények kezelésére. Minden olyan anyagot, ami bekerül a raktárunkba, felhasználunk a termékek továbbítására és nagyon tudatos környezettechnológiát, csomagolás technológiát hajtunk végre.

– Jövőképek, terveik? Merre tovább?

– Az elkezdett úton szeretnénk tovább haladni. Felvállalható, képviselhető és



a munkatársaink számára jövőt, egzisztenciát, megélhetést, sőt azt mondanám, egyfajta boldogságot is jelentő környezetet szeretnénk teremteni. Hiszen a vállalkozásnak az a motorja, ha a munkavállalók perspektívát látnak a cégben.

Szeretnénk újabb jelentős partnereket megnyerni, óriási lehetőségek vannak még a piacon. Bízunk abban, hogy a központosított közbeszerzések mai rendszere változik, ami több lehetőséget biztosít majd a hasonló jellegű magyar vállalkozásoknak. A szolgáltatásainkban és a kapcsolatainkban is szeretnénk egyre nagyobb értéket létrehozni. A folyamatos verseny arra kényszerít – és mi ezt boldogan tesszük –, hogy a megfogalmazódott kihívásokra jó válaszokat adjunk. Külön-külön minden egyes partnerünknek és összességében is.

– Cégvezetőként mi a legfontosabb célja?

– Lehet, furcsán hangzik, de a kollégámmal úgy fogalmaztuk meg, hogy a közjó szolgálata. Ami arról szól, hogyan tudunk piacképesebbek, jobbak lenni. Szeretnénk a jövő magyar gazdaságának a megteremtésében részt vállalni.

– Hogyan lett vállalkozó?

– Az eredeti végzettségem pedagógus, tanító és népművelő voltam. Mivel a feleségemet a főiskolán ismertem meg, a megélhetés miatt hamar pályaelhagyó lettem. A kereskedelem vonzott, végigjártam a klasszikus ranglétrát. Üzletkötőként kezdtem, azután egy nagyvállalat kereskedelmi igazgatója lettem. Majd a jelenlegi társammal megfogalmaztuk, hogy egy olyan vállalkozást hozunk létre, ami speciális területet lát el. Az irodaellátásban ezt a szellemiséget valósítjuk meg.

– Egy vállalkozónak mindig kevés az ideje, de azért lazítani is tudni kell. Van hobbija?

– Az én hobbiom a családom, öt lányom van, a legnagyobb már 24 éves. Nagy

élmény, amikor heten vagy már sokszor az udvarlókkal együtt, közös programokat tudunk szervezni. Szeretek focizni, világot látni, túrázni. És persze nagyon szeretek dolgozni is. Komoly boldogság, amikor egy-egy kihívásra jó válaszokat tudok adni. Így kerek a világ.



I-COM Kft.

Cím: 1044 Budapest, Ezred u. 2.
(Európa Center B2/6)

Telefon:

+36 1 272-1440,

+36 1 688-1843

Fax: +36 1 370-1180

E-mail: info@i-com.hu

Internet: www.i-com.hu

i • COM
IRODAELLÁTÁS

www.i-com.hu

A NAGYOK BESZÁLLÍTÓJA