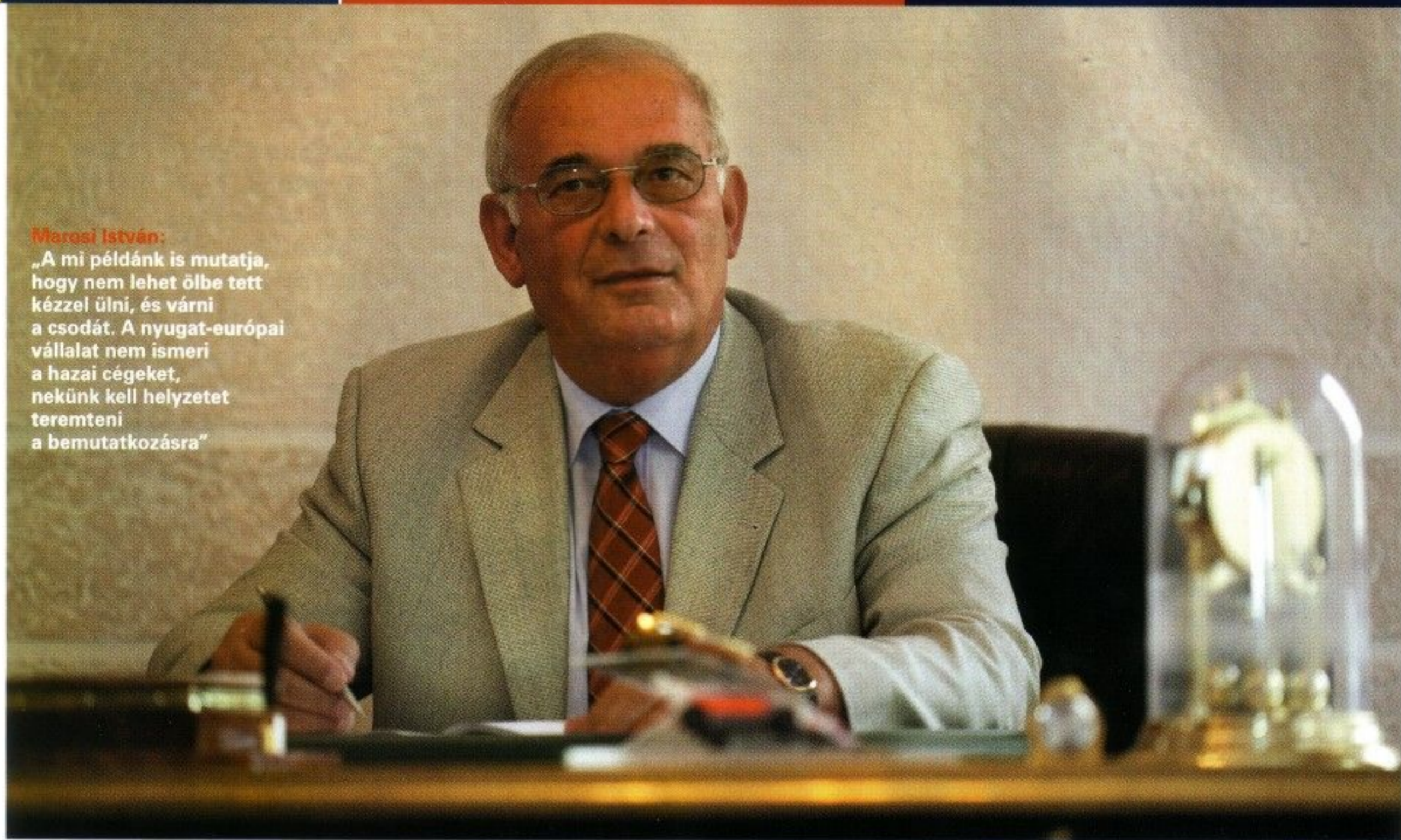


**Marosi István:**

„A mi példánk is mutatja, hogy nem lehet ölbe tett kézzel ülni, és várni a csodát. A nyugat-európai vállalat nem ismeri a hazai cégeket, nekünk kell helyzetet teremteni a bemutatkozásra”



# A feltételekhez fel kell nőni

**A FRANCIA PARTNER ÁLTAL TÁMASZTOTT MŰSZAKI ÉS SZAKMAI ELVÁRÁSOK A RÉGIÓBAN MÉG ÚJDONSÁGKÉNT HATNAK**

– Játégyártóként talán az egyik legkomolyabb szakmai siker a legnagyobb francia játégyár, a Berchet csoport beszállítójának lenni. Hogyan indult a kapcsolatuk?

– 2002 májusában írtunk egy bemutatkozó levelet a cégnek. Eredetileg azt szeretettük volna, ha az általunk gyártott játékok bekerülhetnek a világcég katalógusába, és így megjelenhetnek az ő értékesítési piacaikon is. Pár hónap múlva megkaptuk a választ: az együttműködés ilyenformán nem elképzelhető, ám felajánlották próbagyártásra az egyik stratégiai terméküket. Bár a feladat első pillanatban riasztónak tűnt, kihátrálás helyett felnőtünk hozzá, és 2003 nyarán megindult a pedállal hajtott traktorok gyártása. Azóta eltelt egy év, és ma már az egész európai piacra a mi gyárunkból kerül ki a játék. A kapcsolat pedig tovább mélyült a francia partnerrel: most kezdjük gyártani egy másik terméküket, és a kezdeti elképzelésünkből is megvalósulni látszik valami, hiszen saját piacukon forgalmazzák a bébitaxi elnevezésű játékunkat. Idén már négyszer nagyobb forgalmat bonyolítunk le velük, mint a következő legnagyobb exportvevőnkkel.

– Milyen partnerek a francia üzletemberek?

Generációk nőttek fel a Metalcar kisautóin. A kelet-európai régióban ez pótolta a nagynevű matchboxot, s a gyártó Metalcar Kft. – amely 1969-ben hat négyzetméteren kezdett gyártani, ma pedig 4500 négyzetméteren több száz főt foglalkoztat – azóta sem fogyott ki az ötletekből. Az akadályoktól soha vissza nem riadó tulajdonos, Marosi István ma már a francia piacon éri el legnagyobb forgalmát.

– Mint a franciák általában: barátságosak és könnyedek, ugyanakkor célratörők, különösen, ami az árképzést illeti. Miközben a költségeiket igyekeznek a lehető legalacsonyabb szinten tartani, a minőségben nem ismernek pardont. Az igazat megvallva, az általuk támogatott műszaki és szakmai elvárások a mi régióinkban még újdonságként hatnak. A kapcsolatunk kezdetén éppen az fogta meg őket, hogy a

Metalcar tulajdonosaként üzleti és szakmai kérdésekben egyaránt kompetens partner tudtam lenni.

– Igaz, nagyon friss még az ország EU-csatlakozása, de talán már vannak jelei a megváltozott üzleti környezetnek. Ön mit tapasztalt?

– Csak pozitív hatást. Már most is érezhető a nagyobb bizalom a külföldi partnerek részéről. Jól lehet eddig sem éreztünk kifejezetten bizalmatlanságot, de „családtagként” egy jogrendszer alá tartozunk, tágan értelmezve közösek a céljaink. Ezek elsősorban a csatlakozás pszichológiai vetületei, de biztos vagyok benne, hogy hatással vannak az üzleti kapcsolatok elmélyülésére. Az áru szabad mozgásának viszont jelentős gyakorlati előnye van. Eddig egy kamion órákat várakozott a vámszabad területen, ahol leplombálták, majd a magyar határon, hogy elhagyhassa az országot; Franciaországban pedig egy vámraktárba érkezett, és csak a papírmunka után mehetett a vevő telephelyére. A procedúra megszűnése mintegy nyolc órával gyorsítja meg a menetidőt.

– Az üzleti kapcsolatok mélyülésének lehetőségét tapasztalta az ön partnere részéről is?

– Igen. A Berchet vállalat célja, hogy a Metalcar Kft. két éven belül gyártó- és logisztikai központtá fejlődjön. Szándékai szerint a rendkívül széles választékukból egy szűkített palettát mi fogunk Ma-

# SUEZ ENVIRONNEMENT világelső a vízszolgáltatásban

gyarországon gyártani, és a kelet-közép-európai régió országában – itt elfogadható áron – forgalmazni. A dolog hátterében a munkabérekből fakadó kedvezőbb költségszint áll, az alacsonyabb ár viszont nem jelenthet rosszabb minőséget.

– Az európai vállalatok számára egyértelműen nagyobb piacot jelent az EU kibővítése, de mit jelent a magyar cégeknek?

– Ugyanezt, hiszen egy hatalmas piac belső szereplőjévé váltunk. Itt helye van a magyar termékeknek, és az uniós vállalatok is keresik a beszállítói kapcsolatokat. Azt gondolom, sok magyar vállalatnak lesz esélye a növekedésre. Ám a mi példánk is mutatja, hogy nem lehet ölbe tett kézzel ülni, és várni a csodát. A nyugat-európai vállalat nem ismeri a hazai cégeket, nekünk kell helyzetet teremteni a bemutatkozásra.

– Nem túl optimista képet fest, mikor sok kis-és középvállalkozó fél, hogy a csatlakozás

**■ A költségeiket igyekeznek a lehető legalacsonyabb szinten tartani, a minőségben nem ismernek pardont. Az általuk támasztott műszaki és szakmai elvárások a mi régióinkban még újdonságként hatnak.**

kedvezőtlenül érintheti? S a Metalcar számára nem jelent veszélyt a növekvő piaci verseny?

– Nem mondom azt, hogy nincsenek nehézségek. Ugyanakkor azt gondolom, hogy 1990-ben a rendszerváltás jelentett egy lécezt a vállalkozók számára: volt, aki átugrotta, mások leverték, és persze akadtak, akik átcsúsztak alatta. 2004-ben az EU-csatlakozás jelent hasonló helyzetet. Azt tudomásul kell venni, hogy a minőségi követelmények teljesítése bizony okozhat nehézséget. Olyan apró hiba, ami a mi piacunkon még nem befolyásolja egy termék eladhatóságát, az európai piacról visszajön. A másik kényes kérdés a határidő betartása. Itt sincs pardon. A szállítás akár egynapos késése is komoly gondot okozhat, sőt! Esetleg a kapcsolat végét. Persze a teljesítést nem könnyíti meg a 90–120 napos fizetési határidő. Amikor ezt szóvá tettem, egy franciásan udvarias választ kaptam: nem kötelező nekünk szállítani. Vagyis maradt a folyószámlahitel. Ezeket a feltételeket tudomásul kell venni, és felnőni hozzájuk.

A francia SUEZ nemzetközi ipari és szolgáltató cégcsoport meghatározó szerepet tölt be a villamosenergia- és gázipar, a vízipar, valamint a hulladékgazdálkodás területén. Magyarországon 1994 óta vesz részt befektetőként és üzemeltetőként a közüzemi víz- és csatornaszolgáltatásban. A SUEZ cégcsoporton belül működő víz- és csatornaágazat kiemelkedő nemzetközi szerepéről és a magyarországi tapasztalatokról kérdeztük Csorba Zoltánt, a magyarországi képviselő ügyvezető igazgatóját.

– Korábban a SUEZ vízszolgáltatással foglalkozó üzletágának neve ONDEO Services volt. Mi az oka a névváltozásnak?

– A SUEZ világszerte meghatározó jelentőségű ipari és szolgáltató cégcsoport, amely éppen nemzetköziségeből és széles körű szakmai tevékenységéből adódóan mindig kész a megújulásra, a profilbővítésre, az új szakmai és társadalmi kihívásokhoz való alkalmazkodásra. Két évvel ezelőtt indult el a SUEZ cégcsoporton belül az az átszervezési folyamat, amelynek eredményeként a cégcsoport tagvállalatait, érdekeltségeit, projektjeit a stratégiai kulcságazatoknak megfelelően csoportosították. A SUEZ főbb üzletági világszerte jelentős szerepet töltenek be az energiagazdálkodás, a víz- és csatornaszolgáltatás, valamint a hulladékfeldolgozás területén. Az új vállalati struktúra kialakításának eredményeként a víziparral, a víziközmű-szolgáltatással kapcsolatos tevékenységet végző divízió új neve az ONDEO lett. Tavaly májustól az ONDEO Services neve alatt folyó tevékenységet összevonták a SITA márkanévvel fémjelzett hulladékgazdálkodással, s e vállalatcsoport új neve: SUEZ ENVIRONNEMENT S.A. lett. A két szakterület összekapcsolásával lehetőségünk van az eddigieknél is komplexebb szolgáltatást nyújtani partnereink számára.

– Mióta képviselheti magát a cég Magyarországon?

– A SUEZ ENVIRONNEMENT a világ egyik legnagyobb vízellátással, szennyvízkezeléssel és hulladékgazdálkodással foglalkozó vállalatcsoportja. Cégünk a világ öt kontinensén mintegy száz országban végez közüzemi vízszolgáltatási feladatot több mint 130 millió fogyasztó részére, valamint tisztítótelepeket épít és működtet. Magyarországon a nagy francia beruházási hullám elején, 1994-ben jelent meg először a SUEZ ENVIRONNEMENT, Kaposváron, a közüzemi víz- és csatornaszolgáltatás területén. Majd 1995-ben a Pécsi Vízművek, 1997-ben pedig a Fővárosi Vízművek szakmai befektetőjeként és üzemeltetőjeként kezdte meg tevékenységét, ez utóbbi esetében konzorciumban egy másik partnerrel. Magyarországi beruházásainak következtében a kaposvári, pécsi és budapesti vízműtársaságok szervezete, gazdálkodása jelentősen megváltozott, óriási fejlődésen ment keresztül.

– Milyen módon tudják tapasztalataikat hasznosítani Magyarországon?

– A SUEZ ENVIRONNEMENT magyar partnerei rendelkezésére bocsátotta műszaki, gazdasági és vállalatirányítási tapasztalatait. A hatékony vállalatirányítási és



**Csorba Zoltán:**  
„A cég 1994 óta nagyszámúan 9 milliárd forintot ruházott be Magyarországon a közüzemi víz- és csatornaszolgáltatás területén. Jelentős összeget fordítunk műszaki fejlesztésre és munkavállalóink képzésére”

üzemeltetési módszerek bevezetése csökkenő értékesítési volumen mellett is lehetővé tette, hogy a leányvállalatok nyereségessége javuljon, ugyanakkor a hatékonyság növelésének eredményeként a víz- és csatornadíjak a legtöbb esetben csak az inflációt nem meghaladó mértékben nőttek, sőt, például 2003-ban a fővárosi vízdíjak emelkedése még az infláció mértékét sem érte el. Mindezek mellett nőtt a rekonstrukciók, beruházások nagysága, így jelentősen javult a közművagyon állapota, ami még biztonságosabb szolgáltatást, kevesebb vállalati veszteséget eredményezett. A cég 1994 óta nagyszámúan 9 milliárd forintot ruházott be Magyarországon a közüzemi víz- és csatornaszolgáltatás területén. Jelentős összeget fordítunk műszaki fejlesztésre és munkavállalóink képzésére. Az ivóvíz- és szennyvízszolgáltatást 15–25 éves szerződések keretében végezzük.

– Ha jól tudom, a cég számára különösen fontos a környezetvédelem. Milyen lehetőségei vannak e területen?

– Valóban, kiemelten kezeljük a környezetvédelmi kéréseket. A helyszűke miatt most csak egy konkrét területet említenék, a szentendrei vízbázis védelmét. A Fővárosi Vízművek jelenlétünk óta fokozott szakmai és anyagi támogatással segíti a sziget területének több millió forinttal járultunk hozzá a községek csatornázásához, olyan szakmai és ismeretterjesztő programok beindításához, amelyek az itt élők számára lehetővé teszik, hogy környezetkímélő módon gazdálkodva védjék e ritka vízbázist, s közben egyéni érdekeik se sérüljenek.

– Milyen terveik vannak a jövőre?

– Széles körű tapasztalataink alapján hiszünk a közszféra, például az önkormányzatok és a szakmai befektetők kölcsönösen előnyös együttműködésében, a Public-Private Partnership, vagyis a PPP intézményében. A cégstratégiának megfelelően elegendő forrásunk áll rendelkezésre ahhoz, hogy a világ egyik legnagyobb víz- és csatornamű-üzemeltető cége tovább erősítse közép-európai jelenlétét, s szakmai befektetőként újabb helyi vízszolgáltatókban szerezzon tulajdonrészt. Konkrét tervekről és befektetésekről azonban előre nem szeretnénk nyilatkozni, hiszen az üzleti élet tele van meglepetésekkel. Eddigi sikereink, partnereink elégedettsége azonban arra ösztönöz bennünket, hogy további beruházásokat tervezzünk Magyarországon.

**SUEZ ENVIRONNEMENT  
Hungária Kft.**

H-1016 Budapest, Krisztina krt. 99.

Telefon: (36-1) 488-0570, Fax: (36-1) 214-1820

Web: www.suez-env.hu

**SUEZ**