

Töretlen fejlődés az óriások földjén: a Cont-L Kft. sikertörténete

Kicsi a bors, de erős

A Cont-L Kft. 1995-ben alakult, a kezdetek óta pénzügyi és számviteli, illetve mérnöki tevékenységgel foglalkozik. A 2000-es évek elejéig a cég munkái kutatási-fejlesztési feladatok voltak, melyeket alvállalkozásban végeztek: az akkoriban működő ipari- és gyártó vállalatok számára fejlesztettek jellemzően mérési, minőségellenőrzési feladatú egyedi gépeket. Ez volt a cég életének első szakasza.

A második ciklus 2000-ben kezdődött: változott a profil, ekkor indultak el az ipari automatizálás irányába. Új feladataik között immár komplett berendezések villamos vezérlésének tervezése, fejlesztése és gyártása szerepelt. A megrendelői kör ezt követően folyamatosan bővült: 2007-re már külföldi projektekben is részt vettek. A cég partnerei jelenleg is elsősorban a Németországban található, illetve európai német érdekeltségű vállalatok. A cég életének harmadik szakasza pedig éppen most zajlik: a magyar piac után most már túlnyomó többségben külföldi megrendelésekre szállítanak.

Kérdéseinkre most **Knerczér Gyula**, a vállalkozás ügyvezető igazgatója válaszol.

Hogyan sikerült betörni a német gépipari piacra?

Ehhez megbízható referenciák kellettek, amiket addig Magyarországon megvalósítottunk. Kellett továbbá az a kapcsolatrendszer, amit az ipari projektekben felépítettünk az évek alatt. Nagyon fontos szerep jut ebben a jelenlegi partnerünknek, akivel immár több mint 10 éve dolgozunk együtt folyamatosan, szoros viszonyban. Velük közösen készítjük el azokat a berendezéseket, amelyek egyikét nemrégiben telepítettük Németországban. A munkánkat a német partnereink is megtekintették és ennek alapján hívtak meg minket különféle projektekbe.

Mióta tart az együttműködés a Rittallal?

Első ízben 2004-ben dolgoztunk együtt egy magyar projekt kapcsán és ez a kapcsolat azóta is töretlen. Akkor épp egy automata mérő- és minősítő berendezést készítettünk, és ezt egy az ipari követelményeknek eleget tevő tokozatba kellett helyoznünk. Semmi-képp nem akartunk egyedi szekrényt gyártatni erre a célra, de az ügyfél is sorozatgyártott terméket várt el. Elkezdtük keresni az erre alkalmas gyártót és szekrényt, így került a képbe a Rittal. Ez a kapcsolatfelvétel konkrétan egy AE szekrény megvásárlásával kezdődött. Nagyon pozitív volt a „hozzánk állás” és az egész ügyfélkezelési folyamat.

Miben érhető tetten a közös munka eredményessége?

Mi egy apró családi vállalkozás vagyunk, főleg a Rittalhoz képest. Azonban mind a mai napig tetten érhetők azok a jellemzők akár hozzáállás, ügyfélkezelés, támogatás tekintetében, amik egy jó családi vállalkozást jellemeznek, ahol a gazda szeme hízlalja a malacot. Az óriási Rittalban ez pedig még mindig megvan: egyszerűen magunkénak érezzük a közös munkát, az ügyfélmenedzserrel történő együttműködést, a problémakezelést, a szállítási rugalmasságot. A válság éveit 2008-2012 között minket is különösen súlyosan érintettek, ám ez alatt az időszak alatt is maximális rugalmasságot kaptunk a Rittaltól.

Mit nyújt a Rittal a Cont-L Kft. számára?

Nem lennének ilyen színvonalúak a munkáink, ha nem Rittal szekrényekből kiviteleznénk őket. Azok a megoldások például, amelyeket a legutóbbi kezelőház generáción kifejlesztettek, a vevőink oldalán nemcsak a műszaki téren találtak lelkesedésre, hanem még a külső kivitele tekintetében is. Meghatározó döntéshozók – tehát nem szakemberek! – is azt mondják, hogy színvonalas, igényes a termék. A termékek műszaki színvonala pedig egyszerűen világszínvonalú. Bebizonyosodott, hogy hosszú távon a minőség melletti elkötelezettség megtérül. Ezt bizonyítja az elmúlt 15 év.

Az a tapasztalatunk, hogy nem csak a kapcsolószekrények, hanem a kiegészítők, a belső és külső kiépítést támogató eszközök, a klimatizálás és az áramelosztás mind-mind annyira jól átgondolt, professzionálisan kivitelezett eszközök. Ez teljes mértékben beleillik abba a képbe, amit én magam is vallok: „A tökéletes még nem elég jó, a tökéletes csak a belépő szint!” Ehhez a filozófiához kerestünk gyártókat és ezt a színvonalat maximálisan képviseli számunkra a Rittal. Azt mondhatom, hogy a Rittal a villamos berendezés gyártásnak és kivitelezésnek a Rolls-Royce-a. A Rittal innovációs tevékenységének gyümölcsét mi is élvezzük, különös tekintettel például a klimatizálásra és az energiaelosztásra. Fontos, hogy minden a legapróbb részletekig átgondolt, mindenhez meg lehet találni a legapróbb kiegészítőt, amellyel megoldható bármely feladat. Ez a mi munkánkat is olyan mértékben megkönnyíti, ami már pénzben kifejezhető megtakarítást jelent. A Cont-L Kft. így tudja teljes mértékben kielégíteni az ügyféligényeket.

Kérem ossza meg olvasóinkkal egy sikeres közös projekt történetét!

Egy német megrendelőnk az építőipar számára gyárt hő- és hangszigetelt statikai tartószerkezeti elemeket. Ennek a tartószerkezetnek egy adott elemét csak egy speciális hegesztési technológiával lehet egyesíteni. Ezt a speciális hegesztő berendezést kellett kifejlesztelnünk, majd egy prototípust előállítva bizonyítanunk, hogy működőképes, végül legyártani a konkrét berendezéseket. A gép három fő részből áll: az első méretre vágja, a második formára hajlítja, a harmadik pedig végül a speciális hegesztési technikával állítja össze a szükséges térbeli elemmé a munkadarabokat.

Miért volt különleges ez a feladat?

Azért, mert konkrétan meg kellett tanulnunk ezt a speciális hegesztési technológiát. Úgy bíztak meg minket a feladattal, hogy abban a pillanatban még nem is ismertük azt a technológiát, amelyre egy komplett gépsort kellett építenünk. Az elmúlt időszakban nyújtott teljesítményünk azonban meggyőzte a megrendelőt, hogy mégis a kis magyar családi vállalkozást válassza – tökéletes megelégedésére. Az egész géptervezési- és gyártási folyamatban rendkívül hangsúlyos volt a kutatás, a technológia megismerése.

A szekrények hűtését Rittal klímák biztosítják



Ez már nem kifejezetten villamosmérnöki terület, ezért több szakterület képviselőit kellett bevonnunk a fejlesztésbe, például a Tudományos Akadémia szakembereit. Így született meg végül a prototípus.

Milyen elvárásokat támasztottak a feladattal szemben?

Nagyon egyszerű volt a kérésük: amennyiben a prototípus nem hozza az előírt specifikáció paramétereit, akkor a megrendelést visszavonja, illetve az addig az általuk kifizetett részteljesítéseket is maradéktalanul vissza kellett volna fizetnünk. Úgy éreztem, hogy a 19-re húzunk lapot, de teljesen megbíztam a kollégáim szakértelmében és végül nem is csalódtam. Hittünk magunkban és egy emberként küzdöttük le a projekt nehézségeit. Kivételes csapatom van, nagyon büszke vagyok rájuk. Természetesen bele sem vághattunk volna egy ekkora falatba, ha a megrendelő nem bízott volna bennünk.

Miért bízott a cégben ennyire a megrendelő?

Azért bíztak bennünk, mert tudták, hogy egy a 80-as években épített hasonló gép modernizálását már sikeresen elvégeztük. Ezzel bizonyítottuk, hogy a tudást megszerztük ahhoz, hogy ennél nagyobb akadályokat is sikerrel vegyünk. Annak ellenére bíztak bennünk, hogy mi, kis vállalkozásként, közel sem tudtunk olyan szerződéses garanciákat nyújtani nekik, amilyeneket más, ezen a feladaton induló nagyobb cégek tudtak: például a bankgarancia mértéke. A sikeres együttműködés után további 4 országban található gyáregységükbe szállítottunk gépeket. A gépek tervezése, gyártása, üzembehelyezése Magyarországon történt, szállítás előtt a német szakemberek ideutaztak és egy 4 hetes előtadási teszt zajlott, és csak ez után szállíthattuk végleges helyükre a berendezéseket.

Milyen extra követelmények merültek fel?

A német partnercég rendkívül kiemelt figyelmet fordít az energiahatékonyságra. A saját termékeik is ezen szempontok alapján készülnek, ezért a használt gépeknél is maximálisan elvárják ezt. Minden gépen fogyasztásmérők találhatók, amik mindenkor regisztrálják az energia- és a levegőfogyasztást. Elvárás, hogy olyan gépet építsünk, amelynek folyamatosan csökkentjük az energiateljesítményét, ugyanakkor növeljük a hatékonyságát.

Milyen Rittal komponensek vannak a gépekben?

Elsősorban a szekrények. Szinte minden házat felhasználunk: AE, TS, SE, BG busz házak és kezelőházak is, a kiegészítő tartókar-rendszerekkel együtt. A szekrények klimatizálása szintén kizárólag Rittal berendezésekkel valósul meg és az áramelosztási komponensek is a Rittaltól származnak – azaz szinte a teljes termékpalettát használjuk. Az előbb említett energiahatékonysági elvárások miatt számunkra a Rittal termékek több, mint kiválóak, hiszen például a LED szekrényvilágítás vagy a Blue e+ klímák kiemelkedő hatékonysága pont egybevág a mi törekvéseinkkel is.

Mi volt a legszebb része ennek a feladatnak a cég számára?

Roppant komoly kihívás volt a feladat, emberi és pénzügyi szempontból is, mégis sikerült teljesíteni a projektet. A legnagyobb siker számomra mégis az, hogy bizonyítottuk a versenyben: egy nálunk létszámban tízszer nagyobb, árbevételben pedig százszor nagyobb német gépgyártó nagyvállalatot győztünk le úgy, hogy később léptünk be a projektbe, jóval kevesebb emberrel, mégis előbb adtuk át a prototípust a megrendelőnek.

Milyen tanácsot adna a hasonló hazai kisvállalkozásoknak?

Elsősorban a tisztelet! Tisztelni kell a feladatot, egymást, a közös munkát. Fontos a szakma szeretete és az elhivatottság is. Soha nem lehetünk biztosak benne, hogy tökéleteset alkotunk, ezért folyamatosan felülbíráljuk korábbi döntéseinket, és ezzel fejlesztjük önmagunkat. Így tudunk magabiztosan helytállni a piaci versenyben. Szeretném idézni cégünk szlogenjét, amely Hannibáltól származik: „Vagy találunk egy utat, vagy csinálunk egyet.” Ezen azok mosolyognak nagyot, akik már látták a megvalósult projektjeinket, és az a reakciójuk, hogy „hihetetlen, de igaz, hogy ekkora projekteket

oldanak meg ilyen kis létszámmal”. Sokat olvasok Hannibálról, és sokat tanultam tőle akár szervezés-vezetés, akár taktikai-stratégiai elvek tekintetében. Ezek sikeresen átültethetők az üzleti világba és a mi tevékenységeinkbe is. ■



Szinte a teljes Rittal termékpalettát használják: a képen a gépbe épített AE szekrény.



A gép vezérlése Rittal szekrényekből valósul meg