

# Magyar csepp a tengerben

## Hazai kiállítók a Hannoveri Vásáron

**13 az 5 200-ból. Nem hangzik túl soknak, mégis az utóbbi évek legjelentősebb magyar kiállítói részvételét ezzel a két számmal lehet a legszemléletesebben kifejezni. A világ legnagyobb ipari szakkiállításán a közösségi stand mellett önálló magyar kiállítók is részt vettek, és véleményüket, tapasztalataikat – a teljesség igénye nélkül – most a TechMonitor olvasói is megismerhetik.**

**Iliya Tzankov** marketingigazgató,

### Magyarmet Finomöntöde Kft.

A kilencvenes évek vége óta rendszeres kiállítói vagyunk a Hannoveri Vásárnak. Viaszkiolvasztásos precíziós öntési technológiával gyártunk beépítésre kész acélalkatrészeket a feldolgozóipar különböző területei számára. A 35 éve működő szériagyártás mellett az idei vásáron vállalatunk új vonalát, a rapid prototípusgyártást is népszerűsítettük. A standunknál ipari armatúrákat, élelmiszeripari gépeket, dízelmotorokat, szivattyúkat gyártó cég képviselői egyaránt megfordultak nálunk, és egyre többen érdeklődtek a kisszériás vagy prototípusgyártás iránt is.

Általában elmondható, hogy az idei évben a látogatók száma némileg visszaesett a korábbi tapasztalatokhoz képest. Ez köszönhető a standunk nem túl kedvező elhelyezkedésének is, ugyanis a legtöbb öntödét felvonultató kiállítói 5. csarnokból sajnos kiszorultunk. Ennek ellenére voltak komolyabb érdeklődők, visszatérő és új kapcsolatok egyaránt. Ezek minőségét egyelőre nehéz megítélni, a kiállítást követő hónapok feladata a kapcsolatfelvétel, a beérkező ajánlatok feldolgozása. Jellemzően 6-8 hónap is eltelik, mire a kiállítási részvétel eredményei látszanak.



A precíziós öntvények iránt érdeklődők legfontosabb szempontjai meglátásunk szerint az ár, a minőség és a szállítási határidő voltak. A Hannoveri Vásár több mint ötven standján ajánlottak precíziós öntvényeket, és ezek között nagyon magas volt az ázsiai (indiai, kínai) öntödék száma. Ezek árszintje jóval alacsonyabb, mint az európai gyártóké, amivel nehéz felvenni a versenyt. A szigorú minőségi követelményeknek való megfeleléssel, speciális anyagok és termékek gyártásával, gyorsabb reagálással, rövidebb határidőkkel, komplexebb kiszolgálással azonban lépéselőnyben tudunk lenni Ázsiához képest.

A Hannoveri Vásár műszaki szakmai színvonala, minősége minden évben nagyon jó, idén azonban hiányoltuk az öntödeiparhoz kapcsolódó szektorok (megmunkáló cégek, kerámiamagok gyártásával foglalkozó cégek, anyagmozgatás, mosó- és tisztítóberendezések, stb.) képviselőit. Emellett a kiállítás első napjának szigorú biztonsági intézkedései és a szervezési problémák rendkívül sok nehézséget okoztak, és a kiállítók rendelkezésére álló szolgáltatások színvonala is elmaradt a korábbi évektől.

**Gyetvai Zsolt** ügyvezető igazgató,

### GYEGÉP Kft.

Idén első alkalommal mutattuk meg egyedileg gyártott gépeinket és berendezéseinket a Hannoveri Vásár látogatóinak. Jellemzően németországi gépipari cégek keresték fel standunkat, de ha értékelnem kell a megszerzett kapcsolati tőke értékét, egy tízes skálán csak hármast tudnék adni. Az eredményes kiállítási jelenlétet véleményem szerint elengedhetetlen a minél több előre leszervert üzleti találkozó. A létrejött kapcsolatokkal folyamatosan fenn kell tartani a kommunikációt, el kell jutni a beszerzőkhöz, pontosítani kell a profilt, és meg kell szerezni a beszállítói státuszt. Ha mindez megtörténik, feltételezésünk szerint a kiállítás után fél-egy éven belül futhatnak be az első megrendelések.



A Hannoveri Vásár szolgáltatási minősége általában véve kiváló, a standszervizzel elégedettek voltunk, de a standunk elhelyezése elfogadhatatlanul rossz volt, és a b2b találkozók szervezési költségei is irreálisan magasak voltak, így terveink szerint kiállítóként már nem, csak látogatóként fogunk visszatérni Hannoverbe.

**Szabó Balázs** ügyvezető igazgató,  
**Rekard Hajtástechnika Kft.**

Mechanikus hajtástechnikai egységekkel, alkatrészekkel (hajtóművek, kuplungok, fogaskerékszetek stb.) foglalkozunk, és idén vettünk részt első alkalommal kiállítóként a Hannoveri Vásáron. Potenciális ügyfelekkel történő kapcsolatfelvétel főként német, gépiparban tevékenykedő beszerzőkkel történt. Emellett – beszállítói kapcsolataink bővítése céljából – a lehetséges jövőbeni beszállítókat is felmértük, vagyis török, lengyel, cseh öntödék és kovácsüzemek értékesítési képviselőivel vetük fel a kapcsolatot.



A megszerzett kapcsolatok értéke közvetlenül nem mérhető, a megjelenést hosszú távú befektetésnek tekintjük. A sikeres együttműködés alapvető feltétele a vevővel történő szoros együttműködés mind kereskedelmi, mind pedig műszaki kérdésekben. A versenyképes ajánlatot vevői audit, majd mintagyártás, illetve a minták vevő általi validálása követi, így jellemzően 1-2 év átfutással kell számolni, amíg a kiállítói jelenlét haszna konkrét üzletekben is megmutatkozik. Az eredményesség ugyanakkor mindenképp relatív. Lehet sok kapcsolatfelvételtől is „nagy semmi”, ugyanakkor néha elég egy, de valóban komoly lehetőséget kínáló kapcsolat is, hogy teljes siker legyen számunkra egy kiállítás. A Hannoveri Vásár szakmaiságát és minőségét Európában a legjobbnak ítéljük meg, így mindenképpen fontolóra vesszük, hogy kiállítóként is visszatérjünk.

**Csikós Bors** ügyvezető igazgató,  
**Meta-Vulk Kft.**

A hannoveri megjelenés kezdetektől fogva a kiállítás-sorozataink állandó állomásának számít. Cégünk idén mind belsőleg, mind külsőleg nagy változásokon megy át: hatékonyabb folyamatokat, mechanizmusokat,

struktúrákat vezetünk be, amit külső megjelenésünkön is igyekszünk visszatükrözni. Aktuális újításainkat mindig a Hannoveri Vásárra tartogatjuk, és ezeket partnereink is nagy érdeklődéssel várják, fogadják. Továbbra is Nyugat- és Észak-Európára koncentrálnunk, de a vásár során mindig tudunk újabb partnereket szerezni, így – a várható eredménytől függetlenül – minden érdeklődőt potenciális partnerként kezelünk. Tíz-tizenöt évvel ezelőtt a kiállítás csaknem teljes költsége megtérült még a vásár ideje alatt, manapság egy új üzlet megszerzése nemhogy hetekbe, de hónapokba, akár évekbe is kerülhet.



A Hannoveri Vásár mára már kissé túlnőtte magát, úgy tűnhet, mintha elvesztette volna azt a szakmai erejét, amire anno hivatott volt. Óriási ellenben a látogatottsága, és a látogatói összetétel is magas szakmaiságot mutat. Jövőre is itt leszünk, sőt a 2017-es Hannoveri Vásáron egy nagyon exkluzív, kompakt standdal fogunk megjelenni.

**Szeifert György** kiemelt ügyfélkapcsolati vezető,  
**Kaposvári Villamossági Gyár Kft.**

Második alkalommal vettünk részt kiállítóként a Hannoveri Vásáron. Kézi és távműködtetésű oszlopkapcsolóink, kis- és középfeszültségű elosztóberendezéseink, transzformátorállomásaink, nagyfeszültségű biztosítóaljzataink megtalálhatóak mindegyik áramszolgáltató területén, de kötött pályás tömegközlekedés (vasút, villamos, metró, trolis) villamos hálózataira is gyártunk szakaszolókat, elosztóberendezéseket, távműködtetésű motoros

hajtásokat. A sorozattermék-gyártás témakörében a kis-feszültségű sorkapocs és biztosítóbetétek termékkör képviseli a termelés legnagyobb részét, szolgáltatásainkat tekintve pedig leginkább a bérgyártást (sorozatkapocs-gyártás, fémipari alkatrészgyártás stb.) és a galvanizálást érdemes megemlítenünk. A fent felsorolt termékkörök mindegyikét igyekeztünk Hannoverben bemutatni az érdeklődőknek, mivel azt gondoljuk, hogy ezekre a berendezésekre külföldön is van kereslet.

Rendkívül vegyes volt a látogatói összetétel. A legkülönbözőbb szektorokból (áramszolgáltató, szélerőmű gyártás, villamos berendezésgyártás, nagykereskedelem, vállalkozás, stb.) és országokból (Franciaország, Németország, Ausztria, Hollandia, Dél-afrikai Köztársaság, USA, Románia, Lengyelország, Srí Lanka, Dél-Korea, Kazahsztán, Banglades, Indonézia stb.) érkeztek látogatók főként beszerzési, kereskedelmi és műszaki területekről. A tavalyi tapasztalatokból kiindulva ezeknek a látogatásoknak csak egy kis része mögött van rövid távon induló konkrét projekt az együttműködés lehetőségével, a többi inkább csak információgyűjtésként értelmezhető.



A tapasztalat azt mutatja, hogy a kiállításon szerzett kapcsolatok leginkább hosszú távon lehetnek gyümölcsözőek. Jellemzően rengeteg műszaki és kereskedelmi egyeztetés szükséges ahhoz, hogy ezekből az érdeklődésekből később egy új termék vagy egy jól kialakított szolgáltatás legyen. A kiállítás után természetesen minden regisztrált látogatóval felvesszük a kapcsolatot, és megkezdjük a jelentkező igények, lehetőségek feldolgozását. Véleményem szerint az attraktivitás szempontjából az ár és a minőség szerepel az első helyeken, de a leendő partnerek nagy versenyelőnyként értékelik a megbízhatóságot és a rugalmasságot is.

Kissé csalódott vagyok a Hannoveri Vásár látogatottságát és a szervezethez való viszonyt illetően. A látogatottságot tendenciózusan csökkenőnek érzékelem, a szervezés pedig inkább a nagy kiállítóknak kedvez. A 2015-ös kiállítás ebben a tekintetben sokkal kielégítőbb volt. Ki fogjuk értékelni a ráfordítás/eredmény mutatókat, és ez alapján döntünk majd a jövőbeni részvételről.

### Laar Rudolf németországi értékesítési vezető, Eltec Holding Kft.

Idén állítottunk ki második alkalommal a Hannoveri Vásáron, és most is az általunk gyártott, ügyfélspecifikus elektrotechnikai szerelt kábelkötegeket és alkatrészeket mutattuk be az érdeklődőknek. A látogatóink zöme az autóipar, a gépipar, illetve a szórakoztatóipar területéről érkezett, legnagyobbbrészt Németországból, Hollandiából, Portugáliából és Indiából. Egyelőre nem értékelném a kiállításon megszerzett kapcsolatok minőségét, de jellemzően nem visszatérő, hanem új érdeklődők keresték fel a standunkat. Az ajánlatkérések feldolgozása és az azokat követő tárgyalások akár több hónapot is igénybe vehetnek.



Az eredményes kiállítási jelenléthez fontos a szakmai hozzáértés, a rugalmasság és a javaslatkészség. A kiállítás szakmaisága és minősége alapvetően magas volt, de a szolgáltatások és az infrastruktúra színvonala nagyon gyengének vagy drágának bizonyult. Ha a közlekedési szakszervezet a kiállítás idejére időzíti a sztrájkot, az mindent elmond a várható felfordulásról. Amennyiben lesz állami támogatás a külföldi kiállítói részvételre, akkor elképzelhető, hogy a jövőben is részt veszünk kiállítóként a Hannoveri Vásáron.