

# 25 éves az Eurotrade Kft.



Az Eurotrade Kft. a közelmúltban ünnepelte 1990-es alapításának 25. évfordulóját. Szücs Attila, a cég alapító tulajdonosa és azóta is ügyvezetője, majd' egyhetes rendezvényso-rozatra invitálta üzleti partnereit azért, hogy visszatekintsenek a 25 év alatt megtett útra, megköszönjék új és régi ügyfeleiknek a folyamatos bizalmat, és bemutassák a portfólióba tartozó termékkör újdonságait. Szakmai, kulturális és szakrális rendezvényekkel emlékez-zenek az elmúlt évekre, és ismerjék meg a vállalat jelenét, jövőbeli üzleti terveit.

Az M1-es autópálya komáromi cso-mópontjában található Eurotrade központi telephelyén a születésnap-i rendezvények egy képzőművészeti kiállítással vették kezdetüket. Tőkés László püspök úr nyitotta meg a „Székely keresztút” című kiállítást, Szücs Attila által még a Ceausescu-kor Romániájából kimentett, páratlan művészi élményt nyújtó, Imets László csíkszeredai művész által készített fametszetsorozatát bemutató tárlatot.

## KIS MAGYAR SZAKMAI SIKERTÖRTÉNET

A jubileumra emlékező események sorát május 26-án délután Szücs Attila „Epizódokból (cég) történelem”



címmel tartott előadása nyitotta meg. Az 1990-ben alapított Eurotrade Kft. ma az egyetlen magyar tulajdonban lévő nagyhaszongépjármű-importőr és kereskedelmi vállalkozás, amely állja a sarat a hazai piacra is jellemző globalizációs trendekkel szemben. Ahhoz, hogy a hazai tulajdonban lévő versenytársai közül szinte egyedülként életben tudjon maradni, valamint folyamatosan fejlődni is tudjon, mindig más utakon járt, mint versenytársai. Előadásában részletesen ismertette és adatokkal gazdagon illusztrálta a szakmai pályafutás 25 évét. Az EuroItrade Kft., mint a cseh járműipar hazai reprezentánsa vált ismertté a teherautó-üzemeltető hazai vállalkozások számára. Az AVIA, a SKODA-LIAZ és a TATRA üzemeltetők által már a '90-es években jól ismert cég az ezredforduló után folyamatosan bővítette portfólióját, és jelentős szereplőjévé vált a hazai használt nehéz-tehergépkocsi kereskedelemnek, valamint az új IVECO tehergépkocsik piacának. A 2008-ban indult válság drasztikus hatással volt a cég működésére, mivel forgalmuk az egynegyedére csökkent,



és ügyfeleik nagy része csődbe ment. A szilárd pénzügyi és szakmai alapokra épített nemzeti színű háromszöget – ez a cég logója – azonban ez sem rázta meg jelentősen, mondta el az ügyvezető, amiben nagy szerepet tulajdonít Isten megtartó kegyelmének is. 2013-tól újra dinamikus növekedési pályára állt az Eurotrade Kft., amelyben elsődleges szerepe volt az értékesített

új járművek növekvő darabszámának és a különböző közbeszerzési eljárásokon való sikeres szereplésnek. Ezen a héten is három különböző járműves közbeszerzésben hirdettek ki győztesnek, jegyezte meg az ügyvezető, és még nincs vége a hétnek. Szüics Attila beszélt arról is, hogy miért lett, miért maradt és miért lesz véleménye szerint sikeres a jövőben az általa alapított Eurotrade Kft.

A sajtótájékoztatón jelentették be, hogy a SAILUN Tyres, az egyik leggyorsabban fejlődő, prémium szegmensben járműabroncsokat gyártó kínai vállalat kizárólagos hazai képviselőjét az Eurotrade Kft. fogja ellátni a jövőben. Chen Huang úr, a 2002-ben alapított gyártó cég globális üzletfejlesztési igazgatója tájékoztatójában bemutatta a gyártás és a fejlesztés folyamatait, valamint az európai piac meghódítására vonatkozó terveiket is. Megemlítette, hogy a tehergépjármű-üzemeltetők részére ajánlott teljes termékvalasztékuk már elérhető az Eurotrade Kft. egész országot lefedő üzletkötői hálózatában is.

A sajtótájékoztató vendége volt még Jiri Richter úr, a cseh TATRA gyár kereskedelmi igazgatója és Herceg Péter,





a lengyel WIELTON pótkocsigyártó regionális igazgatója is. Mindketten cégeik legújabb fejlesztéseiről tartottak tájékoztatót. A magyarországi piacon a WIELTON pótkocsigyártót kizárólagos jelleggel az Eurotrade Kft. képviseli.

#### **Szücs Attila igazgatót kérdezzük az elmúlt 25 évről, elsősorban a vállalkozás vezetéséről.**



– *Miért tudott folyamatosan sikeres maradni az Eurotrade Kft. még a nehezebb gazdasági időszakokban is?*

– Én mindig teljesítményközpontú rendszert építettem, és ehhez követezően ragaszkodtam. A '90-es évek végére kialakult egy olyan, az üzleti környezet megváltozásaira gyorsan reagáló és alkalmazkodó vállalati működési modell, ami biztosította a túlélést minden, számunkra kedvezőtlen piaci változással szemben. A folyamatosan induló új tevékenységekben általában jól kamatoztatjuk a korábbiakban megszerzett tudást. A multibrand modell szerint mindig több lábon álltunk, ami sok szempontból megnehezítette a működésünket, de összességében a fejlődés motorja volt. Jó volt az üzleti és szakmai stratégiánk, továbbá az sem volt mellékes, hogy nagyon értettünk ahhoz, amivel foglalkoztunk.

– *Mit csináltak másképpen?*

– Talán nem azon van a hangsúly, hogy másképpen, hanem azon, hogy hogyan. A cég meghatározó emberei a kezdetektől fogva rengeteget dolgoztak. A kezdetektől a jelszavunkká vált, hogy mi hagyományos módon keres-

sük a pénzt, „megdolgozunk érte”. Nagyon erősek voltunk a marketingben és a kereskedelemben. Minden profitot visszaforgattunk a növekedés céljaira. Gyakorlatilag 2004-ig nem vettünk fel hitelt! Óvatos beruházáspolitikát folytattunk, és nem fogtunk profilunktól idegen fejlesztésekbe. Mindig több lábon álltunk, és általában mindig jól tudtunk bánni a pénzzel.

– *Beszélne arról, hogy milyen stratégiai hibákat követtek el, ha egyáltalán elkövettek, az elmúlt 25 évben?*

– Természetesen, ezt soha nem titkoltuk. A hibáinkból sokat tanultunk. Az alkatrész-értékesítési tevékenységben sajnos nem sikerült konvertálni a működésünk első 15 évében összegyűlt szakmai tapasztalatainkat a megváltozott piaci körülményekhez. Már látjuk, hogy korábban kellett volna a gumiabroncs-kereskedelmet elindítani. Kínából alkatrészeket 1994-ben mi importáltunk elsőként. Nagyobb figyelmet kellett volna szentelni a kínai relációnak. És korábban kellett volna elkezdni a Kárpát-medencei terjeszkedést.

– *Sikeres vállalkozásának van röviden megfogalmazható receptje?*

– Van, ez a hitvallásom és természetesen cégem vezetésének vezérlő elve is: „Orando et laborando” – imádkozva és dolgozva. Ez tartott meg és vitt minket előre.

Gratulálunk Önnek, az Eurotrade Kft.-nek, valamint a több lábon álló, ma már kiterjedt családi vállalkozás egészének. További sikereket, dinamikus fejlődést és biztonságot kívánunk! Nagy szüksége van az országnak a sikeres hazai vállalkozásokra, melyek példaképként, biztatásként is szolgálnak a tenni akarók számára. ■