

Egy kicsi cég a nagyok nyomában

Jellegzetes vonása a hazai és a hozzánk legközelebbi, környező országok kereskedelmi gyakorlatában egymás figyelmen kívül hagyása. Az egészségügyi termékeknek piacot keresők és az ilyen árukat külföldről beszerzők figyelme a legritkábban terjed ki a szomszédos országokra, hiába a közös történelmi múlt, hiába az árat csökkentő kisebb szállítási költség, valahogy rendre vonzóbbnak tűnik a távoli, akár tengeren túli partnerek, beszállítók felkutatása. Ezen a jelenségen a Visegrádi Négyek körében kialakult kapcsolatok sem segítenek. Talán a KGST-termékek riasztó emlékei teszik? Ki tudja...

Az alább bemutatásra kerülő fiatal vállalkozó és vállalkozásának sikere példa arra, hogy a világszínvonal a közelben is megtalálható, továbbá arra is, hogy viszonylag olcsó termékért sem érdemes a Távol-Keleten vagy Dél-Amerikában kutatni.

Lukács Tibor, Szlovákiából áttelepült ifjú közgazdász egy multi alkalmazottjaként nem érezte jól magát a bőrében, folyamatosan kereste, mi az az erőssége, tudása, amelyre alapozva saját vállalkozásba kezdhet. Kézenfekvő volt: a szlovák és a cseh nyelv ismerete. Kutatni kezdte azokat a szlovák, de főleg cseh cégeket, amelyeknek még nem volt Magyarországon képviselőjük. Szép számmal talált, miközben nem győzött csodálkozni azon, hogy nem egy világhírű cseh cég előbb jelenik meg termékeivel a világ másik felén, akár a tengeren túl is, mint a szomszédos országokban.

A véletlen hozta, hogy elsőként éppen az egészségügy területén, egy prágai Chirmax nevű, sebészeti varrónalag gyártásában kiemelkedő céggel került szorosabb kapcsolatba. A sebészeti varrónalag gyártásának Csehszlovákiában jelentős hagyományai voltak.

A történet a harminc évvel ezelőre kezdődött. Prága városában a Mrázek névre hallgató üzemet a második világháború után államosították, a legnagyobb gyógyászati készítményeket gyártó üzemhez, a Leciva csoporthoz csatolták. A rendszerváltást követően a részleget Mudr Milos Sovák professzor vásárolta meg és a Chirmax-ra átkeresztelt ósdi gyár az ő irányítása alatt modernizálódott, átváltott az európai minőségű felszívódó és nem felszívódó varróanyagok gyártására.

Mint ismeretes a műtétek során az orvosok felszívódó vagy nem felszívódó varróanyagot használnak, melyek lehetnek monofil vagy polifil, színezett vagy színtelen varróanyagok. Jelenleg a selymen és lenen kívül már nem található a termékpalettában természetes alapanyagú varrónalag. A piacot a legkorszerűbb szintetikus termékek uralják, melyek az alapanyagok és a sterilizáció folyamán kapják meg a varrónalag egyik fontos elvárását, a kívánt felezési időt,

ami a szövetek összetartásáért felelős. Fontos tulajdonságok között meg kell, hogy említsük többek között: a megfelelő szakító- és nyújtási szilárdságot, csomózhatóságot, a fonal memória effektusát, enzimekkel, savakkal, lúgokkal, baktériumokkal szemben ellenállását (csak ha nem felszívódó), nem okoz ödémát, nem toxikus, nem allergizál, nem drenál, kis szöveti reakciót okoz. Mint ahogy a természetes alapanyagú termékek szinte teljesen kiszorultak a piacról a varrónalaghoz használt tű is már szerves része lett a kiszerelesnek. A traumatikus tűt is egyre jobban kiszorítják az atraumatikus kiszerelesek, melyek a lehető legkisebb roncólást okozzák a szövetekben. A tűk tekintetében még szélesebb a termékpaletta, olyan tulajdonságok között választgatunk, mint hosszúság, átmérő, ív, él kiképzés, a tű metszésének formája, a tűhegy alakja-formája-kiképzése, az acél alapanyag fajtája és erőssége. A kívánt varrónalaggal történő párosítással egy olyan termék kombinációt kapunk, ami pár évtizede még elképzelhetetlennek tűnt.

Lukács Tibor érdeklődését a cég vezérkara örömmel nyugtázta, felismerték a jelentőségét annak, hogy nyelvüket jól beszélő magyarországi képviselőre akadtak. Az üzlet beindult. Két év után nem leányvállalat vagy más képviselői formában, hanem önálló céggé engedelgyt kapott a Chirmax Hungary Kft. megalakítására. A nyelvtudás nagy előnyt jelentett: a csehországi kórházi beszállítók szinte kézről-kézre adták, kapva kaptak a magyar piacon való megjelenés lehetőségén. Így alakult, hogy a Chirmax Hungary hamarosan kizárólagos magyarországi képviselője lett a Medin kéziműszer gyártónak is.

Ahogy munkatársaival a Chirmax teljes termék palettáját kínálva járták az egészségügyi intézményeket, jól figyeltek: milyen termék hiányzik, mire lenne még szükség? A hazai igények ismeretében felkeresték az olyan nagy nemzetközi kiállításokat, vásárokat, mint a Medica, és rátaláltak például a portugál Wock papucsokra, a német kórházi ágyakra, versenyeztettek gyártókat, hogy kiválasszák a két legsikeresebbnek ígérkező sebészeti varrógépet. Egyszerűen szorgosan keresték azokat a beszállítókat, akik kiegészítő termékekkel sikeressé tették a vállalkozást. Lukács Tibornak üzleti alapelve, mondhatni filozófiája, hogy kizárólag közvetlen és kizárólagos képviselőlet vállal.

Munkatársaikkal hazai lehetőségek felkutatását, a kis kórházakkal és magán intézményekkel kezdték, különös figyelmet fordítottak a plasztikai sebészetre, hiszen onnan kapták a legtöbb visszajelzést a Chirmax termékek minőségéről és ár-érték arányáról. Mára már partnereik közé sorolhatják a legnagyobb kórházakat és egyetemi klinikákat is. Kereskedelmi filozófiájuknak megfelelően folyamatosan jelen vannak, érdeklődnek, segíteni próbálnak minden kórházban, intézményben, s nem csak akkor, amikor megrendelést kapnak, vagy új terméket kínálnak. Jó viszonyt ápol-

nak, információkat gyűjtenek műtősöktől a sebész orvosoktól a gazdasági vezetőkhöz minden érdekelten, akiktől véleményt kaphatnak.

Kérdés, miért lehet sikeres egy még nem ismert termék, az amúgy már telített piacon?

Két felé kell harcolni, egy időben. Lukács Tibor szerint a siker titka nem az olcsóság, hanem a jó ár-érték arány. A Chirmax fonalak például prémium minőséget kínálnak, mégpedig közepes árával. Vitathatatlanul kaphatók lényegesen olcsóbb spanyol, kínai, mexikói és más gyártmányok, ám sikerük rendre tisztavízű életűnek bizonyul. A nagy multiktól pedig, a már évtizedek óta itt lévő Johnson and Johnsonstól vagy a Brauntól sem könnyű piacot szerezni. Mégis miként sikerülhetett, ha nem is nagy szezont, de kiharcolni a nagyok megrendeléseiből?

Elsősorban is a rugalmassággal, gyorsasággal. A Chirmax Hungary ugyanis megteheti, hogy akár a legkisebb tételeket is azonnal szállítsa. Ahogy Lukács Tibor – aki személyesen megtapasztalta a nagy multik működési rendjét – elmondta, mire egy megrendelést egy multi felvesz, iktat, továbbítja, addigra ő már saját raktáraiból azt le is szállítja. Ha nincsen raktáron, 24 órán belül Prágából már ide is ér a száll-

ítmány. Ugyanígy az általa eladott termékek garanciális igényeit is gyorsan, rugalmasan tudja kielégíteni. Például a máteszalkai kórház 45 új ágát a gyári szakemberek közreműködésével 1 nap alatt tudták „üzemkés” állapotban átadni.

Lukács Tibor elmondta még, hogy nem csupán egy kis cég tulajdonosaként, de közgazdászként is nagy várakozásokkal tekint az egészségügy átalakítása elé. Azt várja, hogy a jövőben valóban a gazdasági érdekek, az ár-érték viszonyok és a minőség szempontjai határozzák majd meg a megrendeléseket, és nem más, piacon kívüli tényezők. Nem fél attól, hogy a tervezett központosított beszerzések során nem jut lehetőség a „kicsiknek”, mert reméli, valóban az egészségügy érdekei határozzák majd meg a döntéseket.

A Chirmax Hungary a társadalmi felelősségvállalásból is tőle telhetően kiveszi a részét. Kötelességének érzi a közönség támogatását, ezért gazdasági sikereinek eredményeiből, melyre Magyarországon tettek szert, örömmel adnak vissza, amit tudnak a társadalmat alkotó embereknek, első sorban az idős embereknek és a gyermekeknek. Gyermeknapkor például számos kórházban kerestek fel beteg gyermekeket és vittek nekik ajándékokat és színészek bevonásával műsorral kedveskedtek nekik.

Nagy András László

NÉVJEGY



Lukács Tibor Érsekújváron született 1975-ben, szlovák nyelvi közegben nevelkedett, mintegy 15 éve él Magyarországon. Szlovákiában közgazdásztant, azon belül is külkereskedelmet tanult.

(Folytatás a 38. oldalról)

Az 50 – 60 éves férfiak akár 50 százalékát érintheti a népbetegségként is felfogható **jóindulatú prosztata-megnagyobbodás**. Ilyenkor a húgycső körüli mirigyek megnagyobbodása miatt összenyomódik a húgycső, ami miatt vizezési nehézség jelentkezhet, valamint a húgyhólyagban és a vesében vizelet pangás, és az esetleges fertőzés miatt gyulladáshoz vezethet. A leggyakoribb tünetek között meg kell említeni a sürgető vizezési ingert, az akadozó, nehézkes és gyakori éjszakai vizeletet, valamint szexuális problémák kialakulását.

Súlyos betegség a **prosztatárák** (karcinóma), amely a kezdeti stádiumban gyakran tünetmentes, de a későbbiek folyamán számos tünetet okozhat: a vizelet megváltozása, véres vizelet, potenciazavar, deréktáji, és csontfájdalom mind a betegségre utaló jelek lehetnek. **A prosztatarák a férfiak rosszindulatú daganatos megbetegedései között dobogós helyen áll.** A betegség kialakulásában mind az öröklött hajlam, mind a környezeti tényezők szerepet játszhatnak – a hormonális hatások, a szexuális aktivitás és a táplálkozás egyaránt fontosak.

Jelenleg a világon nincs olyan ország, ahol kötelező lenne prosztataszűrésen részt venni, ezért is fontos az egyéni figyelem. Minden 50 év feletti férfinak évente egyszer ajánlott lenne felkeresnie urológus szakorvosát. A prosztata vizsgálata csak néhány percet vesz igénybe, igaz, kissé kellemetlen, de a korai felismerés lehetősége miatt akár életmentő lehet.