

# ECCO helyett **map**

Ritter Tibor

*Április elsejétől új felirat díszíti az ECCO Hungária szolnoki irodaépületét és raktárát. A jól ismert papír-nagykereskedelmi cég neve Map Merchant Hungária Kft.-re változott. Kézai Zsolt ügyvezetőt arról kérdeztük, mi rejlik a változás mögött.*

– Cégünk 2001 óta az M-real kereskedelmi szervezetének, a Map-csoportnak része. Erről a tényről hirdetéseinkben, nyomtatványainkon már eddig is tájékoztattuk partnereinket. A Map Európa 23 országában 25 kereskedelmi egységgel rendelkezik. Az itt dolgozó mintegy 2500 alkalmazott 1,3 millió tonna papírt és kartont értékesített az elmúlt évben. A vállalatok eddig különböző név alatt működtek. A tavalyi évben döntött úgy a Map vezetősége, hogy minden vállalat a Map szóból és az ország nevéből alkossa meg sajátját. Az új név minden nyelven egyszerűen és könnyen kiejthető.



– Nem félnek, hogy partnereik rosszul fogadják majd a váltást?

– Vannak már tapasztalataink névváltásra, s úgy gondoljuk, ha egy márkanév változását egy hónap alatt tökéletesen tudomásul vette a piac, nem lesz ez másként az új cégnévvel sem... A Map egyébként saját márkanévvel is dolgozik. Ilyen például a hazánkban is népszerű *Dito ofszet*, mely névre a nálunk a kezdetek óta, tehát nyolc éve közkedvelt Tauro ofszet neve változott tavaly. Ma már senki



sem keresi a terméket a régi nevéen. Persze, könnyebb a helyzet a *2U műnyomócsaládnál*, a *Symbio fénymásolópapíroknál*, melyeket eleve a közös márkanéven vezettünk be a köztudatba.

– Milyen értékeket valósít meg a Map-filozófia?

– A fő hangsúly a *személyes kapcsolaton* van: természetesen ez nem új számunkra, hiszen ez idáig is alapvető szempont volt működésünkben. A jövőben bensőséges légkört kívánunk kialakítani üzleti partnereinkkel, lehetőségeinkhez mérten segítjük őket terveik megvalósításában. Minőséget és értéket kínálunk (részint a Map-márkákkel) számukra, s minden erőnkkel a költséghatékony megoldásokon dolgozunk. Segítjük munkatársainkat és partnereinket, hogy teljesítőképességük maximumát nyújthassák.

– A Map Európában piacvezetővé szeretne válni: elárulna néhány módszert, amit e cél érdekében alkalmaznak?

– A kereskedelmi üzletág nemzetközi együttműködésére törekszünk. Ez megjelenik a mind jobban kibontakozó közös beszerzésben, ami hosszabb távon partnereink érdekeit szolgálja. Új fogalomként említeném a papírmenedzsment-szolgáltatást, ami a kereskedő és a megrendelő magas színvonalú együttműködését valósítja meg, ez azt jelenti, hogy szakembereink segítenek megrendelőinknek a feladathoz legjobb, legalkalmasabb papír és beszállító kiválasztásában, a mennyiségek meghatározásában, a legjobb finanszírozási feltételek kialakításában. A problémamegoldásban való aktív részvétellel szeretnénk még szorosabbra fűzni kapcsolatainkat megrendelőinkkel.