

# Értékesítésről első kézből

Faludi Viktória

**A PNYME berkeiben számos tréning, tanfolyam, továbbképzés adott lehetőséget évtizedeken át a nyomda- és papír- ipar szakembereinek tudásuk bővítésére, korszerűsítésére. Burger László, a Papír-nagykereskedők Magyarországi Egyesületének elnöke előadásában a Hatékony értékesítés tréning ez év őszén kezdte meg diadalútját. A nagy érdeklődéssel övezett tanfolyamsorozat első részét sikerrel zárták a résztvevők. Burger úrral a tanfolyamról és a hazai papír-nagykereskedelemeiről beszélgettem.**



## **Az ördög a részletekben**

A kereskedelem az értékesítési tortának csupán egy része, ennek is a raktárból kifelé irányuló folyamatára volt kiélezve a tanfolyam első része: Mikor szabad egy új terméket felvenni az árukészletre? Ki dönt, mikor? A raktárkészlet teljes mennyisége forog vagy csak egy bizonyos mennyiség? Mekkora legyen a fizetési határidő? Tudja-e a kereskedő, hogy az árszint meddig mozdítha-

tó? A költségeket folyamatosan szem előtt kell tartani, hogy az eladás sikeressége biztosított legyen! Ezzel a folyamat minden résztvevőjének tisztában kell lennie.

## **El tudja adni önmagát vagy termékét?**

A tréning nem csupán a kereskedőknek, a nyomdaipar beszállítóinak szól, ellenkezőleg, a tanfolyam az eladásról szól. Burger László arról beszél a tanfolyam résztvevőinek, hogy mennyire fontos, hogy a vásárló érdeklődése felől tudják megközelíteni az eladás folyamatát. Az értékesítési munka vezetése és megszervezése kulcskérdés. Fontos a látogatási terv összeállítása és megkövetelése. A mindenkori tulajdonosi háttér igényeit és a dolgozók érdekeit összhangba hozva kell a vezetőknek kormányoznia a céget.

## **Attól érdemes tanulni, aki a gyakorlatban is bizonyított**

Burger László a Budapest Papír élén töltött 15 éve során állandó fejlődésben tartotta a papír-nagykereskedést. Ez alatt az időszak alatt számos olyan tapasztalatra tett szert, mely nemcsak a papír-nagykereskedésben, de bármely gazdasági tevékenységben eredményesen kamatoztatható. A tanfolyam célja azokat az általános vezetési, értékesítési és kereskedelmi fortélyokat megosztani a hallgatókkal, amit az egyetemen nem tanítanak, de a sikeres működéshez, sőt napjainkban a túléléshez elengedhetetlenek.

## **Minden út Rómába vezet**

„Az az út amivel én Rómába értem, úgy látszik működött. Az a céltom, hogy a mindennapi előrevivő gyakorlatokat megosszam a tanfolyam résztvevőivel. Hasonló tréninget a Budapest Papírnál is tartottam, és meg kell, hogy mondjam, minden alkalommal érezhető volt a fellendülés. Ha a továbbképzés bármely résztvevője a tanfolyamon kapott tíz ötletből bármelyik hármat megvalósítja, az garantáltan forgalomnövekedést hoz” – nyilatkozta Burger László.



### **Árérvényesítés az érvényesülésért**

A nyomdák megrendelői egyre inkább jelentős összetettségű nemzetközi cégek, természetesen ennek megfelelő normákkal működnek. A magyar nyomdák még többnyire nem nemzetközi relációkban gondolkodnak. Kicsi az árérvényesítő gyakorlatuk. A papír-nagykereskedések a papírgyárak árait érvényesítik, ugyanakkor a magyar nyomdák változatlan áron dolgoznak... Ha a vevőket sorba rakjuk a révükön elért nyereség alapján, a sor végén állóktól, a kritikus határ alattiaktól vagy közeliaktól meg kell válnunk, ha jó irányba akarjuk a cég fejlődését lendíteni.

### **A helyzet fokozódik...**

Szeptember táján sok ofset- és mázolt papírt gyártó papírgyár bezárt, így a megmaradó gépek termelési lefedettségét mesterségesen növelték, ami a választék- és szállítási határidő kondíciókat rontja. 6–12 százalékkal növelték a papír árát, a hitelek, az energia, a szállítási költségek okán. Előfordult, hogy az árfolyam-ingadozás meghaladta a kereskedők árrését. Ez visszafejlődést és áremelkedést vetít elő. Az orosz cellulóz árának emelkedése miatt 2009 elején újabb papírgyári áremelésre lehet számítani. Azt tudom tanácsolni mind a nyomdák, mind a papírkereskedőknek, hogy próbálják nagyobb szervezethez csatlakozni és a pénzügyekre fokozott odafigyeléssel átvészelni ezt a nehéz időszakot.

### **Az összefogás ereje**

A Papír-nagykereskedők Magyarországi Egyesülete arra jött létre, hogy Európában megszűnt a statisztikai adatszolgáltatás, mivel a vámstatisztikák megszűntek. Tény, hogy statisztikai adatokra

volt szükség. A kereskedések papírfajtánként be- küldik az általuk forgalmazott tételek adatait, és visszakapják az összesített adatokat. Ez Európában is így működik. Így a piac kondícióit meg tudják ítélni a gyártók és a kereskedők is.

### **Utópia vagy közeli jövő?**

Kellene olyan fejlesztés, hogy az együttes készletnyilvántartás révén nagyobb mennyiségű papír- vagy kartonigény kielégítése hazai forrásokból megtörténhetne gyorsan, ha kooperálnának a kereskedők. Ha a nyomdák bankoktól vennék fel a finanszírozottsági hitelt, több mint 2 százalékkal olcsóbb lehetne Magyarországon a papír. Attól függetlenül, hogy egy nyomdának rendszerint legalább három, de inkább négy nagykereskedő is beszállít, a szállításokat lehetne ésszerűsíteni közös külsős logisztikával.

Nincs papírkereskedői képzés, képesítés, az anyag- és áruismeret fejlesztésével tovább lehetne növelni a szolgáltatás színvonalát.

### **Ki ad el papírt a magyar nyomdákknak?**

Öt nemzetközi papír-nagykereskedés, 10-12 gyárképviselő és hozzávetőleg 40-50 jelentős papírkereskedő van Magyarországon. Az íves papírok nagykereskedelmét hazánkban gyakorlatilag öt nemzetközi nagykereskedelmi cég lefedi. Ennek a körnek összefogására jött létre 2002-ben a Papír-nagykereskedők Magyarországi Egyesülete, s mára számos új feladatot fogalmazódott meg, és a nyomdák még jobb kiszolgálása érdekében dolgozik is az egyesület több projekten. Erről a későbbiekben a Magyar Grafika hasábjain és a PNYME honlapján olvashatnak.