

A siker kulcsa

A Budapesti Vállalkozási Közalapítvány (BVK) céljaul tűzte ki a mikro-, kis-, valamint középvállalkozások támogatását, mentorálását.

Dr. Steiner Arnold, a Medicor vállalat vezérigazgatója és elnöke meséli el, hogy miért van szükség itthon a kis- és középvállalkozásokra, illetve miben tud segíteni nekik az alapítvány.



► **Hogyan került kapcsolatba a Budapesti Vállalkozási Közalapítvánnyal, és milyen szerepet tölt be a szervezetben?**

A BVK-val nagyon régóta, már körülbelül 20 éve erős és szoros kapcsolatban állok, személyesen és cégvezetőként is. Regisztrált gazdasági és szakmai partnerek vagyunk, illetve a BVK komoly szerepet kapott a MediKlaszterben is, úgynevezett mentorként van jelen. Mondhatni, hogy a magyar orvostechnikai ipar kis- és középvállalkozóinak (kkv), a magyar medikai ipar gyártóinak a mentora. Ezen felül az alapítvány hitelkonstrukciókat is közvetített a kkv-k, így a Medicor számára is, tehát részemről tényleg nagyon sokrétű ez a kapcsolat.

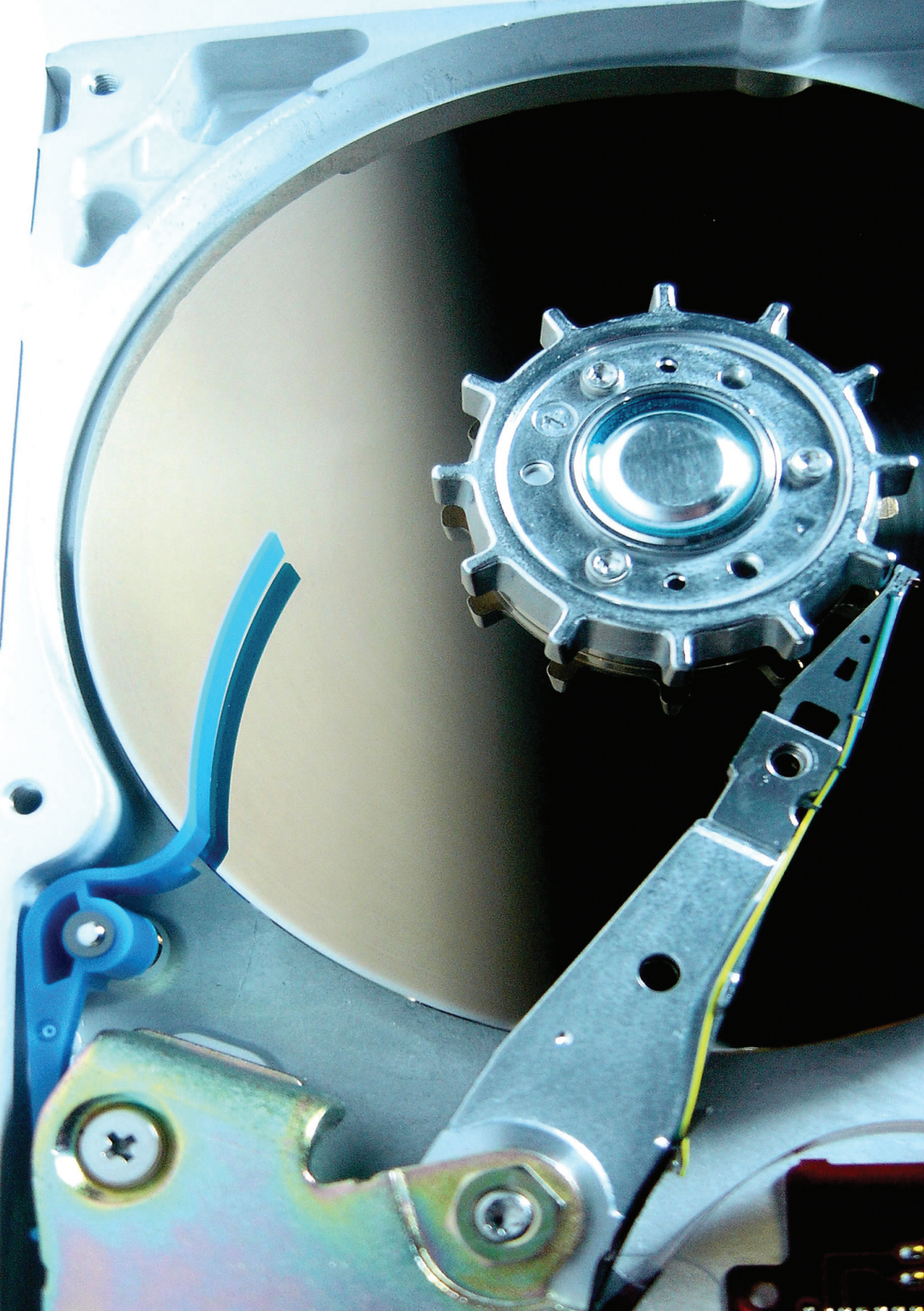
► **Milyen értékeket képvisel a BVK, miért lenne fontos, hogy több ilyen alapítvány legyen Magyarországon?**

Akár kormány szinten gazdaságpolitikailag, akár a munkavállaló emberek oldaláról közelítjük meg a kérdést, a kkv-knak meghatározó szerepük van abban, hogy Magyarországon

foglalkoztatás és munkahelyek legyenek. Ahhoz pedig, hogy ezek a kkv-k sikeresen működjenek, kellenek a mentorok. A mentorok szerepkörébe tartozik az oktatáson túl az is, hogy összehozza az adott vállalkozást a leendő partnerekkel, ezzel minden téren jelentős segítséget nyújtva a kis- és középvállalkozásoknak. Ilyen mentor szerepe van a BVK-nak is, amely egy állami önkormányzati alapítvány. Mindkét oldalról – az állam, illetve a kkv-k oldaláról is – fontos lenne, hogy több ilyen segítőkész, szolgáltató közösség jöhessen létre.

► **Mit gondol, miért lehet fontos a BVK a jelenlegi egyetemi hallgatóknak, miért érdemes figyelemmel kísérniük az alapítvány munkásságát?**

Szerintem a későbbi munkahely, és a saját jövőjük megalapozása céljából. A kkv-kkal való kapcsolat segíthet abban, hogy az egyetemet végzettek el tudjanak helyezkedni sikeres kis- vagy középvállalkozásokban, esetleg saját vállalkozást kezdjenek.



A multinacionális cégekkel könnyebben megtalálják a kapcsolatot, hiszen az egyetemeken zajló állásbörzék, kiállítások alkalmával ezek a cégek kiteleپülnek, bemutatókat tartanak; a kkv-k viszont nincsenek ott. Tehát valamilyen módon kapcsolatot kell teremteni a fiatalok, illetve a kkv-k között, és ebben szerepet játszhat az alapítvány.

Azt gondolom, növelni is kellene ezt a szerepet, szorosabbá tenni a kapcsolatot az egyetemekkel, és a megfelelő fórumokon, tájékoztatókon keresztül információkat, dokumentumokat, ismertetőket eljuttatni a hallgatókhoz azokról a vállalkozásokról, amelyek esetleg felvételt hirdetnek. Többek között a Medicor is biztosít lehetőséget a nyári gyakorlatra vagy a diplomamunka elvégzésére minden évben.

Valószínűleg ez egy speciális terület, mert az orvostechikában nincs olyan sok fiatalok által ismert cég. A diákok a Medicort jobban ismerik, így hozzáuk jönnek, pedig nagyon sok kkv van. Sok olyan apró fejlesztés, tevékenység létezik a medikai vállalatok életében, ahol hasznos lenne az egyetemisták jelenléte, mert új szint vihetnének egy esetleg megszokott, berögzült vállalkozásba.

➤ ***Milyen szándékkal alakult a Medi-Klaszter, és milyen változások történtek az évek alatt?***

Magyarországon az orvosi műszergyártásnak közel száz éves hagyománya van, így egy erős szegmense volt mindig is az iparnak. Ötven éve, a Medicor létrejöttével egy óriási nagyvállalat született, mely több mint tízezer embernek adott munkát.

A rendszerváltás idején azonban a piacok egy részét elvesztettük, és bár az addigi társaság részei megmaradtak, a szakemberek jelentős része szétszóródott és sok kis- illetve mikro-vállalkozás jött létre. Ezek a kisvállalkozások ugyan lehetnek sikeresek egy-egy részterületen, azonban mivel a magyar piac alapvetően kicsi az orvostechikának, mindinkább az exportra kell törekedniük, amit egyedül nem nagyon tudnak kivitelezni. Ezért kell több olyan szervezet, ami összefogja, illetve segíti őket.

A mi szövetségünk alapvető célja elsősorban együttműködés az innovációban és a marketingben, emellett kölcsönös segítségnyújtás az értékesítés, a fejlesztés, valamint a beszerzés területén.

A kkv-kkal való kapcsolat segíthet abban, hogy az egyetemet végzettek el tudjanak helyezkedni sikeres kis- vagy közép-vállalkozásokban, esetleg saját vállalkozást kezdjenek.

Ez volt a célunk, amikor 1994-ben létrehoztuk a medikai egyesületet, és 2008-ban pedig megalakítottuk a klasztert. A klaszter az egyesülethez képest továbblépés, hiszen egy egyesület elsősorban információáramlásra, illetve tapasztalatcserére alkalmas, a klaszter viszont ennél mélyebb együttműködés. Az EU-s csatlakozást követően a klaszter együtt az unió – Nyugat-Európában már működő – kezdeményezése is lett, aminek eredményeképpen a MediKlaszter kormányzati akkreditációja is megtörtént, méghozzá kétszer: 2008-ban és 2011-ben. Az akkreditáció mindig három évre érvényes, amíg a részt vevő tagok közössége formálódik.

Én voltam az egyik felvetője, szervezője, valamint elindítója a klaszternek, egy csapattal együtt végeztünk az operatív munkát a tagok szervezésében, az alapszabály megírásában, a különböző pályázatok beadásában, illetve az akkreditáció elkészítésében. Végül a közgyűlésen megválasztottak a klaszter első elnökének.

Napjainkra ezeket a feladatokat már elnökség, illetve egy jól képzett társelnöki csapat végzi – mivel az évek során többen lettünk, jobban meg tudjuk osztani a munkát és a feladatköröket.

➤ ***Miben tudta segíteni a BVK a MediKlaszter munkáját?***

Az elmúlt 5-8 évben fontos együttműködés zajlott a klaszter és a BVK között. A klasztereknek kötelező létrehozniuk egy képviselő kft.-t, aminek a MediKlaszter esetében egy

...potenciálisan ez az ifjúság jövője: ha van magyar termék, ha van magyar ipar és mezőgazdaság, illetve szolgáltatás, akkor lesz itthon munkahely, és lesz itthon fizetés.

BVK-s munkatárs lett az ügyvezetője. Mivel az alapítvány még a klaszter alakulásakor lépett be a tömörülésbe, és mivel a BVK fő célja a kisvállalkozások segítése, így szinte automatikus volt, hogy ők adták a klaszter menedzselő kft. vezetőjét, és ennek kapcsán természetesen rengeteg fontos munkát végeztek.

Lényeges társadalmi és közösségi tevékenységekben vettek részt. A BVK-nak nagyon nagy szerepe van abban, hogy ilyen eredményeket értünk el.

➤ ***Ön a MediKlaszter elnöke és a Medicor elnök-vezérigazgatója. A szakmai életében mire a legbüszkébb?***

A Medicor vezérigazgatójaként, elnökeként nagyon büszke vagyok arra, hogy ez a cég Magyarországon gyárt, fejleszt és értékesít, és az egész világra exportál orvosi és kórházi műszereket. Újszülött gyógyászati termékek fejlesztésével és gyártásával foglalkozunk. Magyarországon az ipar eléggé visszaesett a kilencvenes években, mert elvesztette a piacát, ennek eredményeképpen nagyon sok világhírű műszeripari vállalkozás szűnt meg, vagy került felszámolásra. A Medicort sikerült továbblétenie ezen az időszakon. Kisebb lett, más lett, de léteznek a „medicor vállalkozások”, és léteznek, illetve megerősödtek a Medicorból kivált orvosi műszergyártók is.

A Medicor Elektronika Zrt. az újszülött gyógyászati termékeket (újszülött inkubátor, újszülött műtőasztal, kékfénylámpa) állandóan fejleszti; elkészítjük a dokumentációt, intézzük a termékek bevizsgálását és megszerezzük a forgalmi engedélyt, nem csak itthon, hanem az egész vilá-

gon. Mindezt a kooperációs partnerekkel, kvk-kkal legyártjuk, majd kiszállítjuk a termékeket akár olyan távoli helyekre is, mint Indonézia, Afrika vagy Oroszország.

A Medicor csoport többi tagjára is igaz, hogy a világ egészére exportál. Büszke vagyok arra, hogy ez létezik és működik, és azt gondolom, hogy potenciálisan ez az ifjúság jövője: ha van magyar termék, ha van magyar ipar és mezőgazdaság, illetve szolgáltatás, akkor lesz itthon munkahely, és lesz itthon fizetés. Mert munkahelyet csak egy dolog terem: ha



tudunk értékesíteni; ezért pedig dolgozni, állandóan megújulni, és a kapcsolatokat, a szövetséget építeni kell. Tehát ezért is kell nagy erővel támogatni a kis- és közép vállalatokat, még akkor is, ha a nagy exportot és a nagy

GDP-t a multinacionális vállalatok adják. Ráadásul a multik eléggé mobilisak, megtehetik, hogy a gyártást és az exportot áthelyezik más-hova, ezzel szemben a kkv-k stabilan itt maradnak.

Loibl Hajnalka

