



JÓL SIKERÜLT PÁLYAMÓDOSÍTÁS

# Barátok maradtak

Szinte véletlenszerűen kezdtek papír-írószerezellel kereskedni a szegedi Barát Papír Kft. alapítói, húsz év alatt mégis 2 milliárdos céget építettek fel.

Húsz évvel ezelőtt minden adott volt ahhoz, hogy ne tudjon elindulni két jó barát, Kovács Zoltán és Halász József vállalkozása, hiszen sem pénzük, sem tapasztalatuk, sem kapcsolatrendszerük nem volt ahhoz, hogy bármilyen üzletbe belefogjanak. A villamos üzemmérnök végzettségű fiatalbereknek történetesen a papír-írószerez szakmához sem volt bármilyen közük. A borítékolható bukásra hivatkozva az összes bank elutasította a középiskola óta jó kapcsolatban lévő, vállalkozó szellemű barátokat. A Partiscum Takarékszövetkezet jövőtől végül mégis elindíthatták sikertörténetüket a szegedi alapítók. Az egzisztenciahitel ré-

vén az akkoriban jellemző 36–40 százalékkal szemben 7 százalékos hitelkamattal jutottak pénzhez.

## VIRÁGBOLT HELYÉN

„Két fiatal pár, a két üzemmérnök és pedagógus feleségeik jöttek be a bankba, hogy ezt a hitelt szeretnék felvenni, és papír-írószerez boltot nyitni. Tanakodtunk, hogy vajon mit érthetnek ehhez a területhez, de végül annyira szimpatikusak és ambíciózusak voltak, hogy megkapták tőlünk a hitelt” – eleveníti fel a kezdeteket Magyar Lászlóné, a Partiscum ügyvezetője.

A kinézett két üzlethelyiségben, amelyek

bérelti jogát a fiatal párok megvásárolták, korábban virágbolt és gazdabolt működött. Az egyik mellett lévő papír-írószerez üzlet pedig gyógyszerüzerré alakult. A gyorsan változó környezetben ez a profil tetszett meg leginkább a baráti pároknak, így a papírbolt volt dolgozóinak tapasztalatára, valamint a meglévő vevő- és szállítói körre építve a környékbeliket továbbra is kiszolgáló papírüzleteket nyitottak. A két alkalmazottal együtt akkoriban hatan dolgoztak a cégben, amelynek neve éppen ezért lett Barát Bt., a tulajdonosi megosztása pedig 50-50 százalékos a két család között. „A feleségeink jöttek velünk a cégbe, ők pedagógusként legalább találkoztak már

## KOVÁCS ZOLTÁN

- 55 éves, villamos üzemmérnöki diplomája van.
- A cégalapítás előtt a Villamos Távvezeték Vállalatnál dolgozott.
- A Barát Papír Kft. rész tulajdonosa és egyik ügyvezetője.
- Nős, a felesége és a lánya a cégben dolgozik, a fia történelem tanuló.
- A hétvégéken túrázni, kirándulni, kertészkedni szeret.

néhány írószerezellel – mosolyog Kovács Zoltán –, a lányoknak ezért vétőjoga van a fontosabb döntésekben.” A cég 2000-ben alakult át kft.-vé, ekkor vette fel mai nevét.

Az 1991-es indulás után pár évvel megnyitották harmadik üzletüket, majd látva a kiskereskedelmi forgalom kiszámíthatatlanságát, egyre inkább az üzleti és vállalati, ahogy a szakmában nevezik, közületi vevők felé fordultak. Az igazi ugrást az hozta meg, hogy megnyitották az első nagykereskedést az Apáca utcai telephelyen, s így már nemcsak kisebb cégeket, hanem nagyobb közületeket is kiszolgálhattak. A felelősség egyre nagyobb lett, egyre több dologban számolhatták el magukat a cégvezetők. „Annál kevés rosszabb üzleti húzás van, mint amikor az ember túlérendeli magát naptárból. Ez nem olyan, mint a szaloncukor, amit árszállítással el lehet adni februárban” – jegyzi meg Kovács Zoltán. A cégben ő foglalkozik az értékesítéssel, míg Halász József a beszerzésekért felel, feleségeik pedig a pénzügyeket irányítják.

Az ezredforduló előtt gyorsan lehetett fejlődni azzal, hogy a cég a közvetlen kapcsolatokra helyezte a hangsúlyt, maguk mentek szállítói oldalra a különleges új áruk, vevői oldalra pedig új üzletek felé. „Szerintem nem a nagy hal eszi meg a kicsit, hanem a gyorsabb a lassabbat” – ragadja meg a lényegét Kovács.

Ahogy sok más, hasonló utat bejárt vállalkozás, egy idő után ők is belevágtak a saját gyártásba, de az ügyvezető úgy tapasztalja, hogy profiljukban ma már nagyon nehéz, szinte lehetetlen szabvány terméket versenyképesen előállítani. Míg a cég által gyártott vonalzókból korábban egymillió fogyott évente, mára a válság és a kínai tömegcikk-dömpingjének hatására csak 300 ezer darabot adnak el.

A vállalat ahelyett, hogy beletörődött volna a negatív árspirálba, a minőségi termékek és magasabb szolgáltatási színvonal felé fordult, így a legtöbb írószerez terméküket a magyar beszállítók mellett Nyugat-Európából importálták, miközben azért a saját gyártás is fennmaradt. Tapasztalataik szerint a vevői igények is a minőség irányába toldódtak el, még akkor is, ha a termékek árszínvonala 30 százalékkal magasabb a kínai gyártmányokénál. Ezért a cég úgy döntött, hogy a kínai termékeket meghagyja a nemzetközi láncoknak, az ott vásárolóként a Barát Papír nem versenyez.

## MOZGÓ FÓKUSZ

Romániai és Békés megyei írószerezboltok kiszolgálására a cég tízéves fennállásakor – a volt Piért-hálózat egyes részeinek felvásárlásával – létrehozták békéscsabai telephelyüket, ezt 2005 májusában a budapesti, majd augusztusában a tatabányai telephely megnyitása követte. Kovács Zoltán megfigyelése szerint nem lehet egy szinten megkapaszkodni: ha nem tudnak növekedni, akkor zsugorodni fognak, így mindig ki kell találni valami újat a vevőknek, hogy valami pörgesse a piacot. A cégvezető büszke a fejlődést előmozdító rugalmasságukra, amire nagyon jó hatással van a 75 fős cég egyedi motíváló rendszere. A különböző telephelyeken dolgozó munkatársak közötti versenyt garantálja, hogy az ügyfelek nincsenek szétosztva földrajzi szempontok szerint, bármelyiküket kiszolgálhatja a cég akármelyik értékesítője vagy kapcsolattartója.

Forgalmuk mintegy 10 százalékát ma már ők is az interneten keresztül realizálják. Az integrált vállalatirányítási rendszer kiépítésének keretében – részben pályázati finan-

szírozásból – alakították ki webáruházukat. A cégvezető a saját háza tőjén is látja azt a folyamatot, hogy a papír alapú iroda lassan a múlté lesz, és az ügyintézés eltolódik az internetes megoldások felé. Így ma már nem lehet pusztán arra alapozni egy vállalkozást, hogy Magyarországon mindig lesz bürokrácia, tehát papírforgalom is. Nem véletlen, hogy a legalább 20 ezer fős városokban, ahol megjelenik például a Tesco, a Barát Papír egy-két kereskedőpartnerre bízhatja a boltot.

Így azután a korábbi, hagyományos iskolászer, leporelló, nyomtatvány típusú kereskedelemről egyre inkább át kell állniuk a teljes körű irodaellátó funkciókra. Ennek keretében az írószerezszerezhető lámpáktól a sós süteményen át az üdítőig mindent szállítanak vevőiknek. Manapság a kereskedők kiszolgálásából adódik a cég árbevételeinek közel 70 százaléka, míg a közületek ellátása nem egészen 30 százalékot tesz ki. A lakossági értékesítésből származó bevételük már az 5 százalékot sem éri el, a korábbi négy boltból mára kettőt tartottak meg Szegeden.

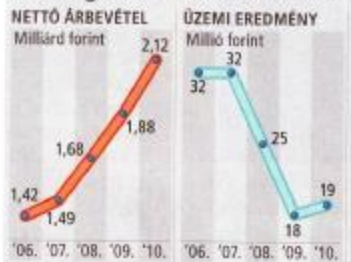
## VISSZAFORGATOTT TÖKE

Kovács Zoltán kedvenc rajzfilmhőse a Kengyelfutó Gyalogkakukk, különböző formákban mindig ezt a figurát kapja gyerekeiktől ajándékba. Szüksége is van a mozgékonyra, hiszen időről időre változik, hogy a vállalkozás melyik területére kell a legtöbb energiát fordítania.

Kollégái a bővös 2 milliárdos árbevétel elérése után egy bekeretezett, jelképes bankjegyutánzattal ajándékozták meg, s amikor ezt megmutatja, még mindig elérékenyül. Mint a Partiscum Takarékszövetkezet ügyvezetője mondja, a tulajdonosok nem hajszolják az elismerést, de önmagában már az is egyedülálló, hogy a mai napig töretlen barátságban irányítják a céget, és részt vesznek a napi munkában. „Megmaradtak valódi embereknek. Tudnak örülni egy Tisza-tó menti nyaralásnak, és nem ötvenmillió autóval járnak” – emeli ki Magyar Lászlóné.

A tulajdonosok az évek során mindig visszaforgattak annyi tőkét, amennyit csak tudtak, így Kovács Zoltán magánvagyonra is csak szerény mértékben gyarapodott. Nem is ez motiválja, hanem az a sikerélmény, amikor megvalósít egy saját ötletet.

## A Barát Papír Kereskedelmi és Szolgáltató Kft. főbb számai



Forrás: Opten