

Harsányi Zsolt, az Axiál Kft. tulajdonos-ügyvezetőjének köszöntője az Axiál Magyar Nagydíjhoz:

## Köszöntő

Baja a vizek városa. Hiszem, ahogyan nekem, úgy minden bajai embernek fontos a víz szeretete. Alig múltam tíz éves, amikor az evezés mellett döntöttem. Hosszú éveken át minden nyarat a vízén töltöttem, és az edzéseken futva róttam a köröket a Türr-kilátó körül a Sugovica és a Duna találkozásánál.

Volentér László, Sarkadi Sándor, Csapláros László. Csak néhány név azok közül, akikre hősként tekintettünk akkoriban. Nemcsak azért, mert a mi evezős hajónk 15 km/h-val szelte a habokat, ők pedig tízszer olyan gyorsan, 150-nel száguldoztak, hanem azért is, mert minket, fiatalokat könnyen elbódított a benzingőz, a motorok jellegzetes hangja. Motorcsónak versenyző végül nem lett belőlem, de a motorok zaja, az erő, a sebességvágy és a versenyláz fontos része az életemnek.

Jó látni, hogy vannak körülöttünk olyan fiatalok, akik időt, energiát, pénzt nem sajnálva küzdenek városunk hírnevéért. Tiszteljük őket bátorságukért, hiszen kevés veszélyesebb dolog van, mint 100 felett repülni a vízén egy pillekönnyű hajóval. Az Axiál Kupát hagyományteremtő céllal indítottuk tavaly és az ideji verseny bizonyítja, hogy elértük, amit szerettünk volna.

Reméljük, évről-évre ismét találkozhatunk a Duna partján, és visszatér a régi érzés, ahogy a szurkolók, családtagok, barátok együtt szorítanak a mieinkért. Támogatom a szervezők azon törekvéseit, hogy ismét fontos részét képezze a város sportéletének a motorcsónaksport és Baja régi fényében tündököljön a motorcsónak vizén.

Harsányi Zsolt



Harsányiné dr. Fodor Gyöngyi és Harsányi Zsolt – tulajdonos-ügyvezetők



Pintér Zsolt – ügyvezető



Sasi Gábor – marketingigazgató

## CÉGISMERTETŐ

### 1. CÉGISMERTETŐ

A rendszerváltás sok régi céget elsodort, de egyik napról a másikra új vállalkozások születtek, melyek többsége kényszervállalkozás volt. Harsányi Zsolt ígéretes gépészmérnöki karrierje is veszélybe került, miután a Mezőgazdasági Kombinát, ahol dolgozott szintén megszűnt. Ő is több sorstársához hasonlóan úgy döntött, hogy kipróbálja magát saját vállalkozásában és 1991-ben feleségével gondoltak egy merészet, és közös elhatározásunkból mindössze 100 000 forint törzstőkével megszületett az Axiál Bt.

Az első években kizárólag alkatrészek forgalmazásával foglalkoztak, de 1995-től mezőgazdasági gépekkel bővítették kínálatukat.

A Bt. 1996-ban 50 millió Ft-os törzstőkével Kft-vé alakult át. Kitartó munkánk eredményeként az Axiál Kft. évi nettó árbevétele 2001-ben már 16 milliárd forint volt, 2007-ben pedig elérte az 50 milliárdot. Telephelyeink száma mára tizenégyre szaporodott és munkatársaink száma 520 főre gyarapodott, akiknek 30% a felsőfokú végzettségű gépészmérnök.

Kezdetől fogva a minőségi szolgáltatásra törekszünk, csak kiváló minőségű alkatrészek és a magas műszaki színvonalú gépek forgalmazására vállalkozunk.

Legfontosabb célunk, hogy a gépek mellett megfelelő szintű alkatrészellátást és szerviz-hátteret biztosítva, a modern kor követelményeinek megfelelően komplett szolgáltatást nyújtsunk.

Vállalatunk tevékenységét három fő üzletágon keresztül bonyolítja le:

Gépkereskedelmi üzletágunk megalapítása óta forgalmazási palettánkra kizárólag a gazdálkodóknak hasznot hozó, energiatakarékos, ár- és értékarányos, tartósan megbízható gépek kerülhetnek. Gépbeszállítóink piaci előnye, hogy specialisták. Egy-két munkafolyamatra készítenek gépeket, fejlesztéseiket is erre összpontosítják. Így a világban elismert és vezető helyet foglalnak el, továbbá garantálni tudják az alkatrészek és tartozékok gyors szállítását nemcsak most, hanem a jövőben is.

Az általunk eddig értékesített, a magyar mezőgazdaságban dolgozó több ezer gép a bizonyíték arra, hogy ezek a termékek jól beváltak a hazai sokszor nagyobb igénybevételnek is. A termelők igényeinek kiszolgálására és haszontermelésre. A gépek átadása a vevőhöz legközelebbi telephelyünkön, vagy igény szerint kiszállítjuk, így akár ügyfeleink saját telepén is történhet. A szállításhoz saját gépjárműpark áll rendelkezésünkre, nyolc speciális gépszállító szerelvényünk járja folyamatosan az országot.

Claas gépüzletágunk a különböző betakarító- és erőgépek tekintetében is meghatározó piaci részesedéssel rendelkezik. A mezőgazdasági gépberuházások összvolumene alapján, 8-12 Mrd Ft-os nettó éves forgalmat bonyolít le.

Az építőipari gépek iránti megnövekedett igények kiszolgálása érdekében 2004-ben létrehoztuk építőgép-üzletágunkat. Munkánk elismeréseképpen a Hyundai vállalat 2005-ben „hivatalos képviselő”, majd 2006-ban a „legdinamikusabban fejlődő forgalmazó” díjjal jutalmazott bennünket.

Az új gépek forgalmazása mellett egyre inkább teret kap cégünk életében a használt gépek értékesítése is.

Alkatrészüzletágunk a cég megalakulásával egyidős, 1994-ig kizárólag Zetor alkatrészek forgalmazásával foglalkozott. 1994-től a magyar mezőgazdaság igényeit szem előtt tartva választékunk bővítésre került. Célja: megfelelő összetételű alkatrészválasztékkal, versenyképes árszinten, határidőre kiszolgálni a partnereket. Évente átlagosan 166.000 különböző termék fordul meg a raktárunkban, ebből közel 50.000 cikket állandó raktárkészletről kínálunk. Korszerű informatikai rendszerünk segítségével azonban közel 1,5 millió különböző alkatrészről adhatnak kollégáink azonnali felvilágosítást az érdeklődőknek.

A magyar mezőgazdaságban megtalálható szinte valamennyi géptípushoz biztosítunk alkatrészellátást. Hazai illetve külföldi beszállítóink termékei folyamatos minőségi ellenőrzésen esnek át, ezáltal is biztosítva a magas színvonalú és minőségű alkatrészellátást.

Telephelyeink és központi raktárunk közötti gyors kommunikációt a folyamatos fejlesztés alatt álló számítógépes rendszerünk is biztosítja, hiteles és azonnali információt nyújtva a keresett alkatrészről.

Mivel különösen fontos a vevők gyors és zökkenőmentes kiszolgálása, boltjainkat napi rendszerességgel látjuk el a megrendelt áruval, saját logisztikai rendszerünkön keresztül. A raktáron lévő tételek 24 órán belül ügyfeleink rendelkezésére állnak kiszállítva az egész ország területén. Gépkocsijaink éves szinten 1,5 millió km-t tesznek meg, amelyhez közel 56 ezer kiszállítási esemény párosul.

Cégünk mottójának megfelelően alkatrészüzletágunkban is fontosak az általunk végzett szolgáltatások, melyek közül kiemelkedő a környezetvédelmi szolgáltatások és a különböző alkatrészek (kardántengelyek, hidraulika tömlők) igény szerinti gyártása és javítása, valamint hideg- és melegvízes mosóberendezések, gépfődarabok szervizelése, javítása és felújítása.

Mindezek mögött modern 4500 m<sup>2</sup>-es logisztikai központunk áll, a legkorszerűbb raktártechnológiai és logisztikai eszközökkel.

Alkatrész forgalmazásban társaságunk az elmúlt években 50% feletti piaci részesedést ért el Magyarországon. Termékmenedzsereink, szervizmérnökeink egy-egy termékcsalád gazdájaként tartják a kapcsolatot a gyártókkal, az üzletkötőkkel és a felhasználókkal.

Szervizüzletágunkat legjobban az alábbi szlogen jellemzi:

#### **Elérhetőség + Szaktudás + Technikai háttér = Hatékony üzemeltetés**

**Elérhetőség** = az első fontos lépés, a lehető legrövidebb idő alatt pontos szakmai információcsere a partnereink és szakembereink között. Célunk a munka tervezhetőségének pontosítása és a gép állásidejének minimalizálása. Ezt a dinamikus fejlődést és Partnereink minőségi szolgáltatás iránti igényét követve kiépítettük ügyfélkapcsolati vezető hálózatunkat. Ők a telephelyükhöz tartozó térségükben koordinálják partnereink szolgáltatási megrendeléseit, ehhez igazítva szervizszereelőink munkáját. „Segítő kezét” nyújtva mindenkori.

**Szaktudás** = szervizmérnökeink gépspecifikus tudásukat folyamatosan fejlesztik a gépgyártók képzéseiben. Az ott szerzett ismeretanyagot továbbadják szervizszereelőinknek, a munkatársaknak, ezzel is biztosítva a technikai újdonságok naprakész ismeretét.

Partnereink részére gépkezelői oktatásokat szervezünk, ezáltal segítséget nyújtva a gépek szakszerű kezeléséhez, üzemeltetéséhez, az új gépberuházás eszközeinek kiválasztásához. Hiszen Ők is tudják, hogy a hibát a jó gazda megelőzi, és nem várja meg a javítást.

**Technikai háttér** = a még mindig nélkülözhetetlen kalapács és villáskulcs mellett szakembereink többek között hordozható számítógépekkel, a legmodernebb szerviz-szoftverekkel, speciális elektronikai és hidrosztatikai mérőeszközökkel állnak készen a szolgáltatásra.

Reméljük, a fenti képlettel mi is hozzájárulhatunk partnereink vállalkozásának sikeréhez.

Magyarországi szervizhálózatunk közel 5000 m<sup>2</sup> fedett szakmúhellyel, valamint 110 felszerelt gépjárművel áll rendelkezésre, megrendelőinket pedig igény szerint a megadott helyszíneken is kiszolgáljuk.

Célunk: minőségi, gyors szervizszolgálat az ország bármely pontján

Az Axiál Kft. minőségbiztosítási célja elsősorban:

- \* a jó minőségű termékek forgalmazása és magas szintű szolgáltatás nyújtása Magyarországon, illetve leányvállalatain keresztül a környező országokban
- \* a mezőgazdaságban és az építőiparban a legfejlettebb technológia elérhetővé tétele ügyfeleink részére
- \* az érintett szakemberek mindennapi munkájának megkönnyítése, hatékonyságának növelése.

Ezen célok elérése érdekében cégünk 2001-ben az EN ISO 9001:2000 minőségirányítási rendszert harmadik fél általi független felülvizsgáló szervezettel tanúsíttatta, melyet azóta is minden évben folyamatosan továbbfejlesztve, újra és újra tanúsítási eljárás elé állít.

Vállalatunk rendszeresen méri vevői és dolgozói elégedettségét, és a visszajelzéseket figyelembe véve alakítjuk ki a szolgáltatási folyamatokat, ezzel is biztosítva partnereink részére a folyamatos és állandó magas színvonalú termék és szolgáltatás elérését.

Marketing tevékenységünk kapcsán folyamatosan azon dolgozunk, hogy ismertté tegyük tevékenységünket, termékeinket, szolgáltatásainkat, filozófiánkat, cégünket.

Fontos számunkra, hogy vevőink azt kapják gépben, alkatrészben, szerviz szolgáltatásban és finanszírozásban, ami leginkább megfelel elvárásainak és elégedett partnerként térjenek vissza hozzánk.

Családi vállalkozásként igyekszünk kiállításainkon és bemutatóinkon olyan programot összeállítani, melyen a munkatársak és partnerek családtagjai is megtalálják a számukra érdekeset. Ennek szellemében kerül megrendezésre az AXIÁL Szakmai Napok, a MANITOU Kezelői Olimpia valamint a Nyitott Kapuk rendezvényünk, és még számtalan más egyéb programunk.

Szinte minden jelentősebb szakmai kiállításon és bemutatón jelen vagyunk. Negyedévente AXIÁL Híradó néven jelentetjük meg saját szakmai újságunkat mezőgazdasági partnereink számára, évente négyszer pedig az építő- és szolgáltató ágazathoz szólunk lapunkkal. Természetesen a média egyéb területein is megtalálhatóak vagyunk.

Független piackutató cégekkel időről-időre felméréseket végeztetünk, hogy folyamatosan tájékozódjunk merre tartunk és melyik területen szükséges javítanunk.

2006-ban elnyertük a Figyelő újság által alapított „Az év legjobb TOP 200 vállalata” díjat és a Hyundai-tól az „Év legdinamikusabban fejlődő kereskedője” címet, Harsányi Zsolt tulajdonos pedig az „elkötelezettség a minőség iránt” elismerést az AGCO-tól. Jól esnek ezek a díjak, hiszen munkánk eredményeként kapjuk, de véleményem szerint a legnagyobb dicséret, hogy 2007-ben munkatársaink elismerésének köszönhetően a Világgazdaság és a Hewitt Packard által meghirdetett felmérésen az év legjobb munkahelye V. helyezést értünk el nagyvállalat kategóriában.

Fontosnak tartjuk, hogy cégünkről pozitív kép alakuljon ki partnereinkben és dolgozóinkban egyaránt, és ezt az érzést igyekszünk megőrizni.

Természetesen nem állhatunk meg, keressük a fejlődés jövőbe mutató lehetőségeit az innováció, a tudomány és a technológia területén. Például az energiaszektorban, ahol új energiaforrás a mezőgazdaság.

**„A szolgáltatás fontosabb, mint a nyereség,  
a nyereség nem cél, hanem a szolgáltatás eredménye.”  
(Henry Ford)**

Tevékenységünk mottójául választott Henry Ford idézet jegyében végzett eddigi munkánk meghozta gyümölcsét.

Cégünk az egyik legdinamikusabban fejlődő magyar vállalkozás, amely ma már külföldi érdekeltségekkel is rendelkezik néhány szomszédos országban, így Szlovákiában, Romániában és Ukrajnában. Az elmúlt évek során elért eredményeinket a vásárlóinkkal együtt elért sikernek tekintjük. Régi és leendő partnereinkkel továbbra is együtt kívánunk haladni a megkezdett úton, ezt a célt tartva szemelőt minden tettünkben és megnyilvánulásunkban.