

■ **Sajtóközlemények**

2004. június 17. (csütörtök) 09:38

Céljuk: elsőnek lenni Európában

Az Aikawa Hungária Elektronikai Kft. autóiipari beszállítók számára gyárt alkatrészeket: a CD-váltók, mechanikák Európában évente másfélmilió autóba kerülnek beépítésre. Korábban a cég a felhasznált speciális bevonatos hasított szalagok jelentős részét Nyugat-Európából hozatta, ma ezeket a Dutrade-tól vásárolják.

Az Aikawa Hungária Elektronikai Kft. dunaújvárosi gyárában hatszázan dolgoznak, az autóiipari beszállítók számára gyártott alkatrészek: CD-váltók, mechanikák Európában évente másfélmilió autóba kerülnek beépítésre. Korábban a cég a felhasznált speciális bevonatos



hasított szalagok jelentős részét Nyugat-Európából hozatta, ma ezeket a Dutrade-tól vásárolják. Az együttműködésről, az Aikawa terveiről, piaci helyzetéről a cég ügyvezető igazgatóját, Tomomitsu Takane-t kérdeztük.

- *Milyenek a tapasztalataik a Dutrade SSC megnyitása óta eltelt időszakkal kapcsolatban?* - Amit leginkább szeretnék hangsúlyozni, hogy a megnyitó ünnepséget követően, amelyen részt vettünk, sikerült megindítani a gyakorlatban is az üzleti kapcsolatot, és ez nagy örömmel tölt el. Az alapanyagraktárunkban nagyon sok olyan anyag található, amelyet a Dutrade szállít be nekünk. Ezt a fajta közreműködést lehetőleg a jövőben szeretnénk kibővíteni. Azelőtt kizárólag külföldről, Nagy Britanniából, Belgiumból, Ausztriából tudtuk megvenni az alapanyagot. Számunkra nagyon fontos, hogy a Dutrade hasítószalagjával lehetőséget kaptunk arra, hogy közvetlenül Magyarországról szállíthatjuk be ezeket a hasított bevonatos tekercseket. Feltétlenül erősíteni kell azokat a feltételeket, amelyek alkalmassá teszik mind a két céget arra, hogy bővítsük a kapcsolatokat.



- Milyen hatással van Önökre, a Dutrade-del való kapcsolatukra az EU csatlakozás?

- Az Európai Unióhoz való csatlakozás egy történelmi pont az ország számára. Ezzel teljesen nyitott versenyhelyzet alakul ki, ennek természetesen vannak nagyon jó, és nem feltétlenül jó hatásai is számunkra. Eddig volt az Európai Unió, és ezen kívül elhelyezkedett

Magyarország. Ide fektetett

be például az Aikawa is, és a szabad versenyhelyzettől a magyar törvények, rendelkezések bizonyos mértékig védelmet nyújtottak a cégeknek, lehetőség volt könnyebb helyzet megteremtésére. Ezek a védőbástyák megszűntek. Eddig az EUR1-es minősítés megszerzése nagyon szigorú feltételekhez volt kötve. Mostantól kezdve Európán belül ez a jelentőségét nagy részben el is veszítette. Nagyon kemény versenyhelyzetbe került ezáltal Magyarország és az Aikawa is.

- Beszéljen, kérem, helyzetükről a saját piacukon!

- Nekünk a legerősebb versenypartnerünk Kínában található. A kínai vállalatok erőssége, hogy nem tisztán kínai vállalatok. Nagyon sok esetben európai vagy japán vezetőkkel együtt dolgoznak, nemzetközi cégek. A kínaiak ügyesek, az európai, amerikai, japán fejlett technológiát, tudást, szakértelmet a nagyon olcsó munkaerővel egyesítve hihetetlenül erős gazdasági közeget alakítottak ki. Ugyanakkor, ha az európai uniós területen belül próbál egy cég boldogulni, termelő tevékenységet végezni, az európai piacon megélni, akkor versenyelőnybe kerül a Kínában lévő nemzetközi cégekkel szemben a nagy távolság, szállítási költségek és a vám miatt. Ilyen módon egy kiegyensúlyozott versenyhelyzet alakul ki. Itt a japán és a magyar agy egyesül ebben a gyárban. Ebben a versenyben, ezekkel a feltételekkel nagyon nagy eséllyel győzedelmeskedni tudunk. Szeretnénk egy olyan irányba haladni, amiben a magyar emberek nagyon jó agyi képességei, illetve a japánok ötletei és szorgalmuk, dolgosságuk egyesülnek, ezekkel tudunk előre lépni.

Úgy próbáljuk a Kínában lévő nemzetközi cégekkel felvenni a versenyt, hogy míg ott a komoly szellemi képességek nagyon olcsó munkaerővel társulnak, nálunk mindenkinek a tudásbeli, képességbeli színvonalát, technológiai képzettségét nagyon magasra kívánjuk emelni, egyszerre. Ez a fegyver, amit be szeretnénk vetni. Most vagyunk egy nagy projekt elején, kialakítottunk egy oktatási termet. Azt gondoljuk, hogy ezzel elmondhatjuk majd magunkról: nagyon magas színvonalon működő gyár vagyunk. És ennek az eredményekben is meg kell majd mutatkoznia.

Hogy a problémáinkról is beszéljek: fontos feladatunk a költségek csökkentése. Az autóipar, ez a piac számunkra egy nagyon stabil, hosszú távon lehetőséget biztosító piac. Ebben változás nincsen, azonban komoly költségcsökkentési törekvések vannak. Most kezdődik az igazi árverseny. És az fog nyerni, aki minél jobban le tudja szorítani a költségeket. Nekünk az egyetlen fegyverünk, ha a japánok és a magyarok képességeire támaszkodunk. Nagyon jó irányban haladunk, aggodalomra nincs okunk. Azzal pedig, hogy kelet felé nyitott az unió, nekünk hatalmas lehetőségeink nyíltak. Meggyőződésem, hogy az újonnan csatlakozott országokban az ipar meg fog erősödni, kialakulhat egy az EU-t támogató ipari bázis. És reméljük, hogy mi is egy ilyen jellegű, nagy beszállítóvá válunk, itt van a nagy lehetőség előttünk. Inkább úgy tekintünk erre az időszakra, mint egy előkészítési időszakra.

A szervezeti felépítésünket és az egész működésünket igyekszünk racionalizálni, hogy ezeknek a feltételeknek meg tudjunk felelni. Nagyon fontos lenne, ha a Magyarországon működő vállalatok közül néhány európai hírnévre tenne szert, a saját területén első számú tudna lenni a kontinensen. Ezt mi célul tűztük ki. Mi ugyan egy nagyon szűk területen tevékenykedünk, de feltett szándékunk, hogy ezen a területen Európa első cége legyünk.

- *Az együttműködés bővítése a Dutrade-del: mire gondol?*

- Szeretnénk, ha minél több alapanyag a Dutrade-en keresztül jönne be hozzánk, hiszen az előbb említett cél megvalósításához elengedhetetlen, hogy a mi feltételeink is javuljanak. Jelenleg Németországból is szerzünk be alapanyagot. Persze nagyon boldogok lennénk, ha a Dunaferr legyártaná nekünk azt az alapanyagot, amire nekünk szükségünk van. Az nekünk igen jelentős versenyelőnyt jelentene. Bár ez még nincs így, az alapanyagoknak már most minél nagyobb körét szeretnénk a Dutrade-en keresztül beszerezni.

- *Hogyan hat Önökre az acélár-emelkedés?*

- Számunkra is nagy probléma. Egyértelműen érezhető nálunk is annak a hatása, hogy Kínában egy nagyobb mértékű feldolgozás indult el, oda áramlott az acél, és ez áremelkedést generált. Ez a termelésnövekedés nem fog ilyen ütemben folytatódni, rövid időn belül le fog csengeni. Az acélár-emelkedést próbáljuk tovább hátrítani, érvényesíteni a termékárakban, ez igencsak nehéz. Több ISO tanúsítványunk van, ezek alapelve, a racionalitás, a kényszer és a józan ész is azt diktálja, hogy nagyon csínjában bánjunk az alapanyaggal. Minél hatékonyabban használjuk fel, minél kevesebb legyen a kidobott fölösleg, és ezáltal is növeljük a hatékonyságot.

**Szerk.**

*(Acélpia Online)*