

Vadász Zsoltot, az ELIMEX Kft. ügyvezetőjét

Villamos üzemmérnökként végeztem, és az iskola befejezése után, 1977-ben, a VBKM (Villamos Berendezés és Készülék Művek) Fejlesztési Intézetében kezdtem el dolgozni mint fejlesztőmérnök. Ott dolgoztam 1985-ig.

Ez a cég egy nagy szocialista vállalat volt, több gyárral, mint például az Elekthermax, VILESZ stb., ezeknek a cégeknek a közös fejlesztési intézete volt, ahol dolgoztam. Az egyik fő tevékenysége a cégnek a sport-eredményjelző táblák fejlesztése volt, illetve olyan ipari elektronikák egyedi tervezése, mint például a járműazonosító berendezés, ami a VOLÁN-autóbuszoknak a nyomkövetését szolgálta. Abban az időben, amikor még nem volt GPS.

Az eredményjelző táblák készítéséhez kapcsolódott olyan kötelezettség, hogy a telepítésükön is részt kellett venni. 1985-ben egy berendezést kellett telepítenünk Moszkvában, amiben én is részt vettem. A kiküldetésünk eredetileg néhány napra szólt, végül négy hónapig ott kellett maradnom. Ez annyira megviselt lelkiileg, hogy amikor hazajöttem, beadtam a felmondásomat.

1980-ban az olimpián dolgoztunk kint, és ott a Sony berendezéseit kapcsoltuk a magyar táblákhoz, így alakult ki a kapcsolat a Sony munkatársaival. Az ott végzett munkám alapján felajánlották, hogy a Sony budapesti szervizébe menjek át dolgozni. Ez a szerviz akkor berendezések szerelésével és stúdiók telepítésével foglalkozott. Akkor nem éltem ezzel a felkínált lehetőséggel, de 1985-ben, amikor eljöttem a VBKM-től, megkérdeztem őket, hogy tartják-e még az ajánlatukat, így kerültem a Sonyhoz. Itt szervizmunkával és stúdiótervezéssel egyaránt foglalkoztam, a szerviz mellett a munkám része volt egyedi tervek megvalósítása, kigondolása, telepítése. Ebben a kiszövetkezetben ért a rendszerváltás, amely a kiszövetkezetet úgy, ahogy volt,

el is söpörte. Így jött az a lehetőség, hogy a szövetségben meglévő vagyont és a tulajdonártyakat szétosszuk. A Lövőház utcában kaptam egy 30 m²-es kis helyiséget, közösen két kollégámmal, és itt alapítottuk meg az ELIMEX Kft.-t. Elektronikai Import Export Kereskedelmi Szolgáltató Kft.-ként lettünk bejegyezve. Az eltelt időszak alatt ismertté és elfogadottá vált a nevünk. Hárman alapítottuk a céget, a feleségeink is tagok voltak, így hatan kezdtük el a munkát. Folytattuk a szövettől örökölt tevékenységet, felhasználtuk a meglévő kapcsolatainkat.

Fő tevékenységünk hangtechnikai berendezések, kábelek és csatlakozók forgalmazása. Az idők során a három alapító család lassan és fokozatosan elvált egymástól, maradtunk a feleséggel kettesben mint tulajdonosok. 1992-ben alakultunk, most volt 23 éves a cég. Lassan elérkezik a 25. évfordulónk, és én abban az évben leszek nyugdíjas korú. Már készülünk átadni a gyerekeinknek a feladatokat, remélem, hogy tovább fogják vinni a tevékenységünket. Jelenleg négyen vagyunk az ELIMEX tulajdono-



sai, a feleségem, a lányom, a fiam és én. Most nyolcan dolgoznak a kft.-ben, a négy tulajdonos és négy alkalmazott.

Tevékenységi körünkben stúdió- és színpadtechnika van megjelölve, de ez elsősorban hangtechnikát jelent. Nem a klasszikus színpadtechnikát, hanem a színpadi berendezésekhez kapcsolható kiegészítőket, csatlakozókat, kábeleket, hordládákat és ezek építőelemeit forgalmazzuk, illetve vannak hangtechnikai eszközeink.



Több hangfalat és hangtechnikai eszközök gyártó céget kizárólagos joggal mi képviselünk Magyarországon. Igyekszünk ezen a termékörön belül maradni. Ez a gyakorlat sokszor előny, sokszor hátrány, mert ha valaki ragaszkodik egy másik márkához, azt mi nem tudjuk teljesíteni.

Alapvetően nagykereskedelmi tevékenységet látunk el, de „végfelhasználókat” is kiszolgálunk. A fő vevőkörünket a viszonteladók jelentik, közöttük hangszerüzletek is szép számmal, illetve nagy végfelhasználók, intézmények, színházak, televíziók, rádiók, kölcsönző cégek és különböző hangosítással foglalkozó vállalkozások, jellemzően nem magánemberek. Sok olyan partnerünk van, amelyek elsősorban installálással foglalkoznak, és az általunk forgalmazott termékeket építik be. Végfelhasználók általában az interneten találnak meg minket, ezért igyekeztünk egyszerű, áttekinthető, célratoró, sok információt tartalmazó honlapot készíteni, amely komoly látogatottsággal bír. Sok vásárlónk van az interneten, de a nagy felhasználókat nem sikerült eddig rávenni az internetes megrendelőlapunk kitöltésére. A webshopban történő vásárlás nagyon sok hibát kiszűr, és nagy segítség nekünk, hogy a számlázórendszerünkben való rögzítést a megrendelők elvégzik helyettünk.

A termékkörünkben 8000 árucikk szerepel, ennyi anyagot raktáron tartani lehetetlen. A napi cikkekét igyekszünk folyamatosan raktáron tartani, illetve a partnereinket rövid átfutási idővel tudjuk kiszolgálni. A gyártók többségétől hetente, illetve kéthetente érkezik szállítmány, ami persze növeli a költségeket, de a kiszolgálást rugalmassá teszi.

Amennyiben egy új létesítmény készül, és a fővállalkozó tőlünk rendel meg berendezéseket, akkor ezen berendezések telepítés utáni üzem-

be helyezését is elvégezzük, de a hálózatok kiépítését nem vállaljuk. Tehát az installálásból kivonultunk. A termékeink többsége nem szervizigényes, de ami mégis, arra van szerződésünk egy hazai szervizzel, és így ők látják el a garanciatevékenységet, valamint a javításokat, karbantartásokat. A javításokhoz mi biztosítjuk az alkatrészeket.

Négy legnagyobb partnerünk az Adam Hall, Klotz, König & Meyer, Neutrik. Egyes márkák forgalmazását kizárólagos joggal látjuk el Magyarországon, másoknak kiemelt forgalmazói vagyunk, és a képviselt márkák teljes termékkörét forgalmazzuk.

Emellett sok kiegészítő termékünk van, a professzionális NTI AUDIO mérőműszerektől az Eminence, BMS hangszórókon át a FLEXO kábelharisnyáig, amelyek színesítik a választékot. Forgalmazunk speciális, programozható és távvezérelhető ipari MP3- és videolejátszókat, elsősorban múzeumok számára.

Tartunk raktáron szabvány méretű Robust termékeket, hordládákat, az egyedi igényeket pedig legyártjuk. Gyártunk rackdobozokat, tálcákat, fali dobozokat, amelyekbe készülékeket lehet telepíteni vagy utazófelszerelések apró kiegészítőit lehet elhelyezni, amivel jobbá, kényelmesebbé, biztonságosabbá lehet tenni az eszközök védelmét.

Rendszeresen részt veszünk az évente megrendezésre kerülő Music Expo (korábban Hangfoglalás) kiállításon. Egy kiállításról általában azt gondolom, azon addig érdemes ott lenni, amíg a kiállításnak van rangja. A kiállítás rangját nyilván a kiállítók adják, de hogyha az érdeklődők szemében már nincs elismerve, akkor nem szabad ott lenni. Ameddig még van rangja, addig meg muszáj ott lenni. Ez egy nagy ellentmondás, függetlenül attól, hogy az eredmény mérhető-e vagy sem.

Nem érzékelem, hogy a kiállítás számunkra konkrétan mérhető eredményt hozna. Ezzel együtt úgy vélem, hogy ez a kiállítás az egyetlen a mi szakmánkban Magyarországon, aminek még van szakmai rangja. Remélem, hogy ezt a rangot meg is tudja őrizni.

Többször előfordult már, hogy az Adam Hall céggel közösen állítottunk ki. Az idei rendezvényen volt legnagyobb volumenű az együttműködésünk. Elfogadtuk az Adam Hall koncepcióját, és kizárólagosan csak újdonságokat mutattunk be. Illetve egy-két olyan terméket, amely napi érdeklődésre tart számot. Szerintem ez sikeres, jó megjelenés volt. Fontosnak érzem, hogy ezen a nagy eseményen megjelenjünk.

Lejegyezte:
KÁRPÁTI IMRE

