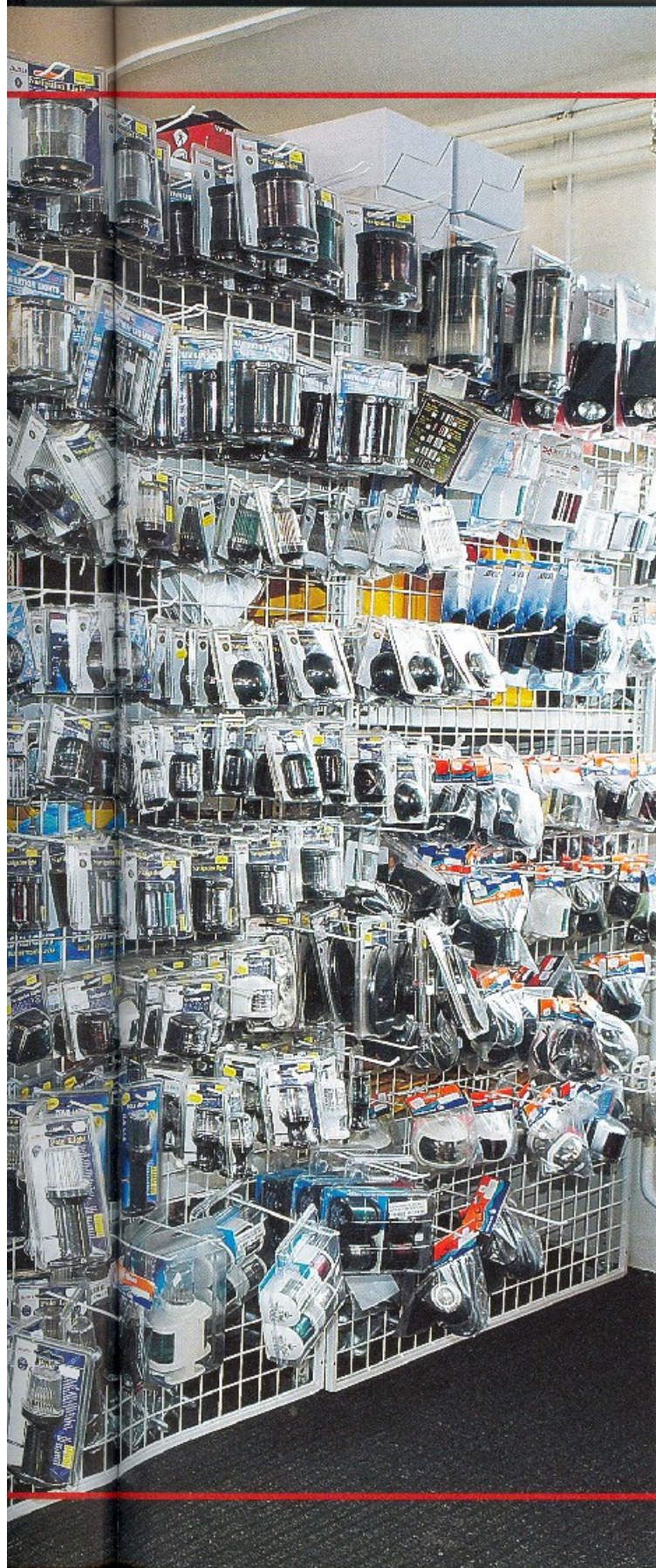


Bemutatózásként álljon itt a Hajó Magazinban 2006-ban, cégünk 15. évfordulója alkalmából megjelent cikke.





Öt évvel ezelőtt arról írtunk, hogy a Maritime igazi sikertörténet. Tíz év alatt a budakalászi garázból indult vállalkozás komoly hajóalkatrész kereskedéssé vált, és immár 230 m²-en válogathatnak a vásárlók. Hangsúlyozom: ezt öt éve írtuk! A cég lendülete azóta is tart. Változatlanul a Szentendrei úton találjuk őket. Ma az eladótér 700(!) négyzetméter, tele áruval. Kétségtelenül ez a legnagyobb üzlet ma az országban, amely a szabadidőhajósok ellátására rendezkedett be. Csak úgy mint öt évvel ezelőtt, ismét a cég tulajdonosával és vezetőjével, Beregszászi Katalinnal beszélgettünk.

Budapest, Szentendrei út 107., 1996 óta – igaz akkor még a szomszédos üzlethelységben – található itt a bolt. Magam is rendszeresen járok ide. Elsősorban Secumar patronokat vásárolunk a liberá automata légszákjához, ami az árbocra van szerelve, és az a szerepe, hogy ha felborulunk ne fúrjon le az árboc az iszapba. Ritka szerelvény. Itthon a miénken kívül még egy hajóról tudok, aminek ilyen alkatrésze van szüksége. Meg kell rendelni és hozzák. Jó áron, pontosan. Minden évben veszek négyet, de karácsony előtt plakátokat, szép könyveket vagy más ajándéktárgyakat is szoktam nézni. Gyorsan és jól lehet itt vásárolni. Persze mindig tudom, hogy mit akarok és rendszerint azt is előre megbeszéljük, hogy van-e?

A kezdeti időkben inkább motoros alkatrészeket lehetett a Maritime-ban vásárolni. Ha belép az ember a boltba, ma is a Zodiac motorosok, amikkel először találkozok. Elképesztően nagy az árukészlet,





hatalmas a választék. Szinte teljes mértékben lefedi a szabadidőhajósok igényeit. Alig van egy-két termék, amit nem tartanak készleten. Jellemzően olyan alkatrészeket találni itt, amelyek kopnak, eltörhetnek vagy a megvásárolt hajók opciós listáján szerepelnek. Találunk itt ruhát, cipőt, ajándéktárgyat, műszereket és kötelező felszerelést. Ezek a termékek nagy választékban mindig kaphatóak. Ahogy bővült a bolt, lehetett tematizálni a felszerelések elosztását. A Zodiac felfújható motorcsónakokról már esett szó. Közvetlenül mellettük kapott helyet a Yamaha külmotorok kiállítása. Műszerek, seklik, karabínerek és ajándéktárgyak találhatóak az első polcokon. Közvetlenül mellettük vannak a festékek, majd a ruházat és a cipők következnek, utánuk a könyvek és a magazinok. Erre vezet az út egy külön helyiségbe, ahol a beépítésre kerülő szerelvények, illetve utánfutó-alkatrészeket találni. Ezek a termékek inkább az utánfutó- és hajóépítők érdeklő-

dését kelthetik föl. Van itt üzemanyagtartály, deckablak, gumigörgő, kormánykerék. Visszatérve megint a ruhák közé kerülünk. TBS, Helly Hansen, Musto. Valamennyi neves, kiváló márká. Jól megférnek itt egymás mellett. Mint ahogyan a cipők kínálatában is ott vannak a legjobb, drágább termékek és az olcsóbb, tízezer forint körül megvásárolható deckcipők. A valamikori Diego üzletbe átvetető folyosó a ruha részlegről nyílik. Az új üzlet részben kaptak helyet a kötelező felszerelések. Itt vannak az evezők, kötelek, pufferek, horgonyok, mentőmellények és lámpák. Tényleg minden van, a zászlóktól kezdve a tűzoltó berendezésen keresztül egészen a felragasztható számokig és betűkig. E mögött az üzlet rész mögött kerül kialakításra az új műhely. Be lehet majd állni utánfutóval, hogy a tavaszi, őszi munkákat illetve a garanciális ellenőrzéseket el lehessen végezni.

Kilencen dolgoznak a boltban. Az ő munkájukat Oláh Edina boltvezető irá-

nyítja, de Katit is minden nap megtalálni a Szentendrei úton.

– *Hogyan telik egy munkanapod?*

– Rendszerint hatkor kelek és ott-hon dolgozom. Mire elindulok sok mindent elintézek. Ez megnyugtató. Itt a boltban nincs az embernek ideje elmélyülten gondolkodni. Mindig történik valami. Aztán este még folytatom azt, amit reggel elkezdtem.

– *Ki volt az első partner?*

– Egy holland vashajógyártó cég. Friedrichshafenben találkoztam velük. Nagymotoros, folyóra vagy álló vízre való, tíz méternél is hosszabb hajóik vannak. Ebből a próbálkozásból nem lett üzlet, viszont ajánlatot rengeteget adtam, hiszen azt nagyon jól tudtam. Megtanultam hajót specifikálni, tudtam hogy miből áll, milyen motorok vannak. Nagy területet kellett átfogni a műszerektől, a vízrendszeren át a kényelmi berendezésekig. Ez olyan széles spektrumú tevékenység, ami kevés más do-





loghoz fogható. Az első időszak nálam is egy beruházás volt, a saját tudásomba kellett befektetnem, és megtanulni ezeket a dolgokat.

A másik partner, akivel dolgozni kezdtem, és pénzt is hozott, egy amerikai Regal hajókat forgalmazó osztrák cég volt. Képviselőjük fantáziát látott Magyarországon. 1992-ben kezdődött a hajókiállítások korszaka, a partnerem megfinanszírozta a Boat Show-t, hozott hajókat és kiállított. Eladtunk néhány motorcsónakot, de hamar kiderült, hogy a hajók mellett egyéb dolgokat is kell árulnom. A vevőknek kellett a hajóhoz vízisí, mentőmellény, egy-két tartozék, lámpa vagy egy fenderakasztó. Én ezeket is beszereztem, elsősorban ettől az osztrák partneremtől. Egy kellett az ügyfélnek, vettem mellé egy másikat, hogy legyen tartalék, és így szépen lassan kialakult egy árukészlet.

Rögtön az elején láttam, hogy ha versenyképes árakat akarok, akkor köz-

vetlenül a gyártóktól kell vásárolnom. Az első ilyen próbálkozás során finn evezőket vettem. Ez mindenhez kell, kajakhoz, kenuhoz, horgászcsonakhoz, vitorláshoz, és emellett szép termék is. Képzítettem tehát a finn kapcsolatot, és azóta is ezeket az evezőket forgalmazzuk. A következő ilyen nagy termékcsoporthoz is kell minden hajóhoz. Közben igyekeztem a belföldi szállítókat is felkutatni. Magyarországon akkor már többen is foglalkoztak hajóalkatrészekkel. A Marinától is vásároltam egy-két dolgot, a Sűgő Vízisporttól felszereléseket vettem, a Jóhajóval is kialakult a kapcsolatom, és így apránként bővült a választék, melyhez a garázs akkor még tökéletesen megfelelt. Voltak benne hajók, 2-3 motorcsónak is elfért a kisebb fajtákból. Az udvaron használt hajót is tartottunk. 1993-ban behoztunk egyet-kettőt Ausztriából, aztán bizományba is hoztak az ügyfelek. Ahogy szaporodtak a feladatok, munka-

társakat kellett keresnem. Edina 1992-től dolgozik nálam, 1995-től két új kollégával bővült a csapat. Aztán kinőttük a garázst, és 1996-ban beköltöztünk Budapestre. Az első boltunk egy 60 m²-es üzlethelyiségben volt itt a szomszédban. Két év alatt kinőttük ezt is, és kibéreltük ezt a 230 m²-es helyiséget. Itt is szaporodott az áru, annyira, hogy már mozdulni sem tudtunk, fejlődünk tovább és eljutottunk ide.



Hódítod meg hajóinkon a tengereket!
Merfold Yachting

HAJÓELADÁS: -5%-12%!
BALATONRA, TENGERE

BAVARIA YACHTS **DUF-OUR**
Grand Soleil **Franziskaner Regat**

• Charterszerződéssel „féláron”.

HAJÓBÉRLÉS VILÁGSZERTE!
CSATORNAHAJÓZÁS
NYUGAT-EURÓPA BELVIZEIN

• Hajóvezetői engedély nem szükséges.

OKTATÁS
 • Magyar és horvát tengeri tanfolyamok.

Kérje ajánlatunkat!

Telefon: (20) 919 0313, (20) 554 4656
1042 Bp., István út 17-19. / 208. iroda
Árlisták: www.merfoldyachting.hu
E-mail: info@merfoldyachting.hu



– *Nem túl kockázatos dolog egy ekkora üzletet bérelni?*

– Mikor annak idején átjöttünk ide a hatvan négyzetméterről megduplázódott a forgalmunk. Az idén hétszáz négyzetméterre bővültünk. Nem hiszem, hogy ez megint duplázódást hoz majd, hiszen ez nem reális elvárás, de hiszek abban, hogy ha kint van az áru jobban kelti magát, és akkor több is fogy.

– *Mi kell ahhoz, hogy valaki ilyen szép sikereket érjen el ezen a piacon?*

– Nem hiszem, hogy ez specifikus dolog. Én közgazdász vagyok, tehát tanult szakmám a cégvezetés. Ezzel együtt szeretni kell azt, amit az ember csinál. Amikor elkezdtem hajókereskedéssel foglalkozni, eleinte motorcsónakokat árultunk. Az nem igazán az én világom és szerencsére erre hamar rájöttem. Aki hajókkal kereskedik, esetenként hetekig dolgozik rajta míg elad egyet. Nekem viszont szükségem van a

mindennapi sikerélményre. Itt a boltban ez megvan. Az idők során átálltunk az adottságainknak jobban megfelelő felfújható csónakok forgalmazására, s a Zodiac márkának mi vagyunk a magyarországi importőre. A motorok területén a Yamaha fontos termékcsoportunk. Ennek ellenére mindenféle hajót árulunk, az egyszemélyes kajaktól kezdve kenukat, horgászcsónakokat, az ezekhez való motorokat. Forgalmazunk néhány magyar motorcsónaktestet is, amelyekhez tudunk motort kínálni, utánfutót gyártatni. Ha van rá igény, kulcsrakészen adjuk át a komplett hajót, amelyben megtalálható minden kikötői és kötelező szerelvény.

– *Biztosan voltak nehéz időszakok az elmúlt tizenöt évben...*

– Néhány éve történt, hogy egy versenytársunk elcsábította két munkatársamat, és a mi koncepciónk alapján megnyitott egy üzletet. Akkor megakad-

tunk a növekedésben. Nem okozott közvetlenül problémát, jól átvészeltük azt az időszakot, de azóta nem indultunk el újra előre. Mára az az üzlet már elfordult a vízisporttól. Bízom benne, hogy az idei évben ismét jobbak lesznek az eredményeink.

– *Mit szeretnél elérni a huszadik évfordulóra?*

– Ez az üzlet bérlemény és szinte naponta hallani arról, hogy mi történik a telkekkel. Jó lenne egy saját bolt, de itt nagyon jól érezzük magunkat. Ez egy bejáratott hely, könnyű parkolni, jól lehet dolgozni. Mindenesetre készülünk rá, hogy ha kell, elköltözzünk. Elégedett vagyok azzal, amit elértünk. A mindennapi kis sikereket szeretem. Nem gondolkodom világmegváltó nagy dologban, de a saját területünkön folyamatosan haladunk előre.

Litkey

Fotó: Balogh Judit

A Hajó Magazin 1999-es cikke cégünkéről letölthető [itt](#).

This document was created with Win2PDF available at <http://www.daneprairie.com>.
The unregistered version of Win2PDF is for evaluation or non-commercial use only.