



## A minőségből nem hajlandóak engedni

2012. november 23. 10:16 **Mórocz Károly**

**Az Év Műszaki Kereskedője díjat kapta meg a közelmúltban a tatabányai ASG-KER Kft. a VOSZ megyei szervezetétől. Reiner Jánosné tulajdonossal és Hosszú József ügyvezető igazgatóval beszélgettünk.**

– *Hány éve alakult a vállalkozás?*

– A kezdés esztendeje gyakorlatilag az 1992-es volt, ekkor hozta létre a megyeszékhelyen az egykori Központi Műhely, az ASG Kft. a kereskedelmi részlegét – emlékezik Reiner Jánosné. – Az oka prózai volt: rengeteg tatabányai cég szűnt meg a lehetséges partnerek közül, így raklapszámra állt az értékesítésre váró áru. A férjemet választották az új egység vezetőjévé. Előrevetítette a jövőt, hogy János mindig igényes volt a szerszámok minőségére. Soha nem engedett a magas színvonalból. Így a kezdetektől – 1995-ben alakítottuk meg az ASG-KER Kft.-t – ez a szemlélet határozta meg az üzletpolitikánkat. A fő kínálatunkat a mai napig az Európa- és világszerte ismert cégek termékei teszik ki, amelyek az otthoni barkácsolásra is kiválóan alkalmasak, ugyanakkor elsősorban profi felhasználóknak ajánljuk azokat.

– *Ezek szerint nem a magánszemélyeket, hanem a cégeket célozták meg?*

– Pontosan. Összeszámoltuk, meghaladja a tizenkétezeret a termékpalettánkon található eszközök, árucikkek száma, amelyet mintegy kétezer vásárló vesz több-kevesebb rendszerességgel – veszi át a szót Hosszú József, aki Reiner Jánosné veje. A két tulajdonostárs a Tarjánban élő Reinerné két lánya. – Saját telephelyet vásároltunk a Vértanúk terén, 2001 júniusában költöztünk ide. Az üzletünknek 300 négyzetméteres az eladótere, 200 négyzetméter a raktár, a többi kiszolgálóhelyiség és iroda. Fontosnak tartjuk, hogy mindezt saját erőből valósítottuk meg.

– *Mennyire eredményes a cég?*

– Megközelítés kérdése – mondja Reiner Jánosné. – A válság első éveiben sokat csökkent az árbevételünk, de szerencsére most már beállt egy szint, ami elég a biztos működéshez. A válság előtti években – amikor a férjem még közöttünk volt – sokat tartalékolunk. Ez is nagyban hozzájárul ahhoz, hogy szilárd alapokon, fizetőképességünket megőrizve, stabilan tud a cégünk működni.

– *Vannak visszatérő vásárlók?*

– Igen, nagyon sokan. Szerencsére vannak olyan partnereink, akik a kezdetektől hűségesek hozzánk. Jól ismerjük a megyét, a megyei igényeket, és viszont. Több megbízható márká viszonteladói vagyunk, ezeket nagyrészt eleve nálunk keresik. A minőség nálunk mindig elsőrendű szempont; ehhez tartjuk magunkat, ezt tudják is rólunk.

– *Nem jelentenek nagy konkurenciát a nagy áruházláncok?*

– Éppen ezért nem – magyarázza Hosszú József. – A legtöbb olvasó tapasztalatból tudja, hogy az áruházláncok főleg a barkácsolók számára kínálnak termékeket. Hozzánk főként a kisebb, a közepes és a nagy cégektől jönnek. Tudják, mire számíthatnak, és ha visszatérnek, azt jelenti, megtalálták, amit kerestek. Nagy gond a kisebb felhasználóknál, hogy nem tudnak raktározni, ezért úgy igyekszünk kiszolgálni őket, hogy lehetőség szerint mindent a legrövidebb idő alatt megkapjanak. Gyakori a személyes kapcsolat az eladókkal, ami újabb előnyt jelent a versenyben, ami nemcsak az árról szól. Nyitottak vagyunk a visszajelzésekre.

– *Miben változott még meg a piac?*

– Érezhetően visszafogottabb, takarékoskodóbb lett mindenki. És ez teljesen igaz a multikra is. Nagyon megfontolják, mit rendeljenek, és miből mennyit. Ugyanakkor a nagyoknál a kereskedelmi stratégia is megváltozott, központosítják a beszerzést, amivel nagyon nehéz versenyezni.

– *Mit várnak a következő évtől?*

– Egy konkrét dolgot emelek ki – válaszol Reiner Jánosné. – Nagyon örülnék, ha újra jelentős mennyiségű forgóeszközhitelhez jutnának a vállalkozások, ez sokat lendítené rajtuk is, rajtuk is. Egyébként minimális célunk a stabilitás megőrzése. Óhatatlanul elveszítünk vevőket, de törekszünk arra, hogy a helyükre találjunk újakat. Tizen vagyunk főállásban, szeretném, ha legalább ennyien maradnánk, megőrizve a családi hangulatot, az egymás és a vevők iránti tiszteletet, szeretetet.

**Önkéntes Nyugdíjpénztár Szabadítsa fel** kispárnáját, takarékoskodjon az OTP-nél!  
[OTPPenzarok.hu](http://OTPPenzarok.hu)

**Befektetne?** Rövid távra fix hozammal! EHM **10.50%** Tervezhető, rugalmasan feltérthető  
[QUAESTOR.hu](http://QUAESTOR.hu)

**Természetesen a ráncok ellen!** Tüntesd el az idő nyomait az arcodról! Drakula terápia, Dermanoller kezelés  
[www.barsony.hu](http://www.barsony.hu)

**CIB Café Hitelkártya** Használja akár 45 napig kamatmentesen egyéni hitelkeretét!  
[www.cib.hu](http://www.cib.hu)

**Tesztvezetés - Golf VII** Regisztrálj most és próbáld ki a leginnovatívabb VW Golfot!  
[tesztvezetes.volkswagen](http://tesztvezetes.volkswagen)

Hirdessen itt!