

**Garázscégből nőtte ki magát a Pagát Gold Zrt., amelynek jó híre a japán Komatsu vállalatcsoportig is eljutott.**

# Családiás targoncás

**M**indenki megfordult a Pagát Gold Bt. háromkerékű szervizautója után, amikor a kilencvenes évek elején felütni valahol. A négyszáz köbcentis, dízelmotoros Piaggio márkájú járműnek ráadásul olyan hangja volt, hogy nehéz volt nem észrevenni. „Úgy nézett ki, mint a régi olasz filmekben a kenyeres autók. Mondhatjuk, hogy ez a kis csettegő megelőlegezte a mai marketingtevékenységünket” – viccelődik Bácsi Péter, az alapító tulajdonos. A 15 ezer forint kezdőtőkével és egy fúrógéppel indult vállalkozás közel húsz év alatt Magyarország egyik legsikeresebb targoncaforgalmazója lett. Bérbe adott gépeket használták már jegesmedvék szállítására és borfalu építésére is. Nem véletlenül választották maguknak a Pagát nevet: a tarokk kártyában ez a legfontosabb lap.

**GARÁZSTÓL JAPÁNIG.** Nem állttávol Bácsi Pétertől a targoncák világa, amikor érettségi után 1991-ben létrehozta a szervizre szakosodott vállalatot. Édesapja főosztályvezetőként targonca-munkavédelemmel foglalkozott a MERT-nél, amely a szocializmus idején egyedülként felelt az importtargoncák minőségéért. Nyugdíjasként tovább dolgozott szakértőként, és ő vetette fel, hogy van jövő a targoncákban. A szó szoros értelmében garázsvállalkozásként indultak: Bácsi Péter a szülei garázsában kezdte két barátjával, akik jelenleg is vele dolgoznak. Jellemző, hogy aki az elején érkezett a céghez, a mai napig ott van.

A tulajdonos fontosnak tartja hangsúlyozni, mekkora szerepe van a Pagát összes alkalmazottjának a sikerben. „Nem egy bigott, műszaki cég vagyunk, mindig emberi oldalról közelítettük meg a dolgokat.” A munkatársak rendszeresen összefognak flekkent sütni vagy pétanque-ozni, az idén egy áprilisi délután pedig a cégvezető háromkor

meglepetésszerűen bezárta az ajtókat, és elvitte a mit sem sejtő kollégákat a Csokoládé Múzeumba.

Évekig csak javítással foglalkoztak, majd miután 1998-ban megvették az első használt targoncát, amelyet felújítottak és eladtak, a használt gépek értékesítését is felvették a palettára. Innen már csak egy lépés volt, hogy eladás előtt bérbe is lehetne adni ezeket, így két évvel később tovább bővült a profil. A „csendes fejlődés” legnagyobb problémájának az bizonyult, hogy egymás után nőtték ki telephelyeiket, ezért folyamatosan költözniük kellett. A hatodik helyen, Mátysföldön találták meg az ideális komplexumot. A telephelyek mellett hamar szűknek érezték a betéti társasági formát is, ezért Bácsi Péter előbb kft.-t alapított, majd a tulajdonos 30. születésnapját megünneplendő, a cég részvénytársasággá alakult.

A nagy változást a 2003-as év hozta, amikor a világ második legnagyobb építő- és bányaiipari berendezégyártója, a Komatsu azzal kereste meg őket, hogy elvállalják-e a magyarországi importőr szerepét. Pedig ezt nem könnyű elérni, mert rendkívül korlátozott a jó hírű targoncaexportőrök száma, és a legtöbbször volt itteni forgalmazója. A Pagát akkoriban már sok targoncát hozott be külföldről – főleg Németországból –, és elég jó vevő hírében állt ahhoz, hogy a japán gyár őket válassza. Az üzlet nyélbeütése után márkaképviselői hálózatot építettek ki, több

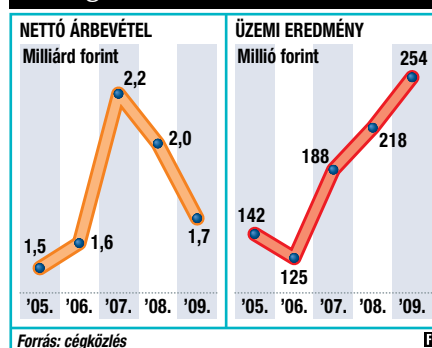
## SAROKPONTOK

- Érdemes figyelni a megjelenésre olyan termékek esetén is, amelyek nem tartoznak a tömegcikkre körébe.
- Minden érdeklődőre potenciális vevőként kell tekinteni: sosem lehet tudni, ki kér ajánlatot a jövőben.
- Növelheti a hatékonyságot az egyes részlegek önállóságának erősítése.
- Válságban kulcsfontosságú lehet a korábban kevésbé nyereséges üzletágak megtartása.

mint húsz szerződéses partnerrel, Nyíregyházától Szombathelyig. „Hatalmas minőségi váltást hozott. A feladatok sokszor meghaladták a lehetőségeinket, és nagy kihívás volt megtalálni a megoldást” – mondja erről az időszakról a tulajdonos. A váltás a nyelvtanulás és a külföldi üzletfelekkel való kapcsolattartás mellett olyan kérdéseket is felvetett, mint az importtevékenység finanszírozása. Az akadályokat azonban olyannyira sikeresen vették, hogy 2005-ben a Pagát lett a Komatsu negyedik legjobb európai értékesítője. A vállalat belépett a magyarországi top tízes targoncaforgalmazók közé, és kis céggént fel tudott sorakozni a nagy német multik mellé.

**TÖBB LÁBON.** Bár a gazdasági válság, az autóiiparhoz hasonlóan, a targoncaipart is érzékenyen érintette, a Pagát nem veszített pozíciót. Kifizetődőnek bizonyult a több lábbon állás: akkor sem adták fel a kevésbé nyereséges üzletágakat, amikor már jobban ment, s a krízis begyűrűzése után éppen ezek segítettek ki az értékesítést. „Új targoncát sokan nem tudtak venni, viszont kedvezőbb lehetőséget kerestek a meglévő gépek karbantartására, így jövedelmezővé vált a javítás és az alkatrész-kereskedelem” – magyarázza Bácsi Péter. Tavaly még újításba is be-

## A Pagát Gold Zrt. főbb mutatói





## BÁCSI PÉTER

- 43 éves, a Pagát Gold Zrt. alapító tulajdonosa.
- Nős, felesége szintén a cégnél dolgozik. Két fiuk van.
- Érdeklík a régi autók és a zseblámpák. Szabadidejében szívesen fallabdázik és kertészkedik.

le mertek vágni, és bevették tevékenységük közé a targonca-gumiszerelést is. Lépéseiket igazolja, hogy bár a targoncaiparról a recesszió miatt lényegében kivonultak a pénzüntézetek, a Pagát azon kevesek közé tartozott, amelyeket továbbra is szívesen finanszíroznak. Gondoltak a márkaképviselőikre is: az értékesítés visszaesését úgy próbálták kompenzálni, hogy ügyfélbarát konstrukciók kialakításával és nagy kedvezményekkel segítettek partnereiket.

„A vállalkozásom beindításakor megkaptam tőlük minden szakmai támogatást. Ami-

óta együtt dolgozunk, bármilyen probléma megoldásában készséggel álltak rendelkezésemre, noha a két cég profilja közel azonos, tehát bizonyos értelemben véve konkurencsei vagyunk egymásnak” – meséli Kovács Krisztián, a Targoncatechnika Kft. ügyvezető igazgatója. Bácsi Péter elismeri, nem tartanak a többi magyar kisvállalattól; fontosabb számukra, hogy sikeresen tudjanak együtt dolgozni velük. Rendszeresen feltűnnek a fontos szakmai fórumokon, jelen vannak az anyagmozgatással kapcsolatos kiállításokon. A standjukat mindig feldobják valamilyen show-elemmel, például játékokkal vagy sorsolással. „Bevonzuk az embereket, és ha már odajöttek, szívesen maradnak beszélgetni is. Sosem lehet tudni, kiből lesz egyszer vevő.” Emiatt nagy hangsúlyt fektetnek a megjelenésükre: ezt épp úgy szolgálja feltűnő sárga-zöld színösszeállításuk, mint internetes jelenlétük: több

mint húsz weboldalt működtetnek targonca témában.

A jövőre húszéves Pagát Gold megújulva fogja ünnepelni az évfordulót. Másfél éve profiltisztítás céljából hozták létre a targonca-flottakezeléssel foglalkozó Pagát Rental Kft.-t, a közelmúltban pedig növelték a termelői létszámot, átszervezték a részlegeket, és megerősítették azok önállóságát. „Már előbb meg kellett volna tennünk ezeket a lépéseket; a válság pozitív hozama volt, hogy megadta a kezdőlökést.”

Jövő januárig egy feladat még biztosan vár Bácsi Péterre. Minden Pagát-alkalmazott rendelkezik a cég egyedi, ezüstszínű targoncalógós kitűzőjével, a tíz éve a vállalatnál dolgozó kollégák pedig aranyat kapnak. A cégvezetőnek lassan el kell gondolkodnia, milyennel lepje meg azokat a veteránokat, akik már 20 éve tagjai a csapatnak.

ZSÉLY ANNA