



A bokszesztyű és aki mögötte van

Description

Minden versenyen láthatjuk „munka” közben a Saman kesztyűket, ahogy a piros, illetve a kék sarokból induló öklözők elhivatottan teszik benne a dolgukat. Ezúttal nem bokszolóinkat, hanem Székely Csaba Dávidot, a Székely Budo-Sport Kft. ügyvezető igazgatóját kérdeztük a híres sportfelszerelésről.

Honnan és hogyan indult ez az út a küzdősporttermékek világába?

A Székely család már 1792-ben alapított egy céget, az őseim bőrdíszművesek és szíjgyártók voltak Szatmárnémetiben, a mai Románia területén. Budapestre a nagyapám költözött fel, hogy az itteni piacot is kiszolgálja, és ezt az üzletet vette át tőle az édesapám, Székely Sándor, aki az 1980-as években karatézni kezdett, ami akkoriban még ritkaság számba ment, akárcsak ennek a szektornak az ellátása ruhákkal, kiegészítőkkel. Ezt a lehetőséget ragadta meg édesapám, és 1985-től neki köszönhetően kerültek a cég portfóliójába kézvédők, lábszárvédők és karateövek is, illetve a klasszikus bőrzsákok és vászonpajzsok. Idővel, hogy újabb, szélesebb vásárlói igényeket is ki tudjunk elégíteni, más márkájú termékeket is elkezdtünk forgalmazni a boltunkban.

Így indultunk el a küzdősportok világában, ahol a karate és az ökölvívás lett a kiemelt területünk, valamint a többi kesztyűs sportág.

Mikor jött a képbe az ökölvívás?

Nálunk egy idő után a küzdősportszektorban majdnem mindent lehetett kapni, és a bokszolók is sokat vásároltak az üzletben. Ezt követően szintet léptünk ebben az irányban, plusz szerettük volna támogatni is ezt a sportágat, így a legmagasabb fokú

együttműködés kialakítását tűztük ki célul a Magyar Ökölvívó Szakszövetséggel. Ennek két oka volt, egyrészt, hogy segítsük a munkájukat, másrészt, hogy mi is tudjuk népszerűsíteni a saját márkánkat, a Samant.

Három éve már a TopTen termékeket is kizárólag mi forgalmazzuk Magyarországon. Ez a márka AIBA minősítéssel is rendelkezik, ami nemzetközi versenyeken való indulásnál fontos szempont.



Ha már említette a Samant, mi volt az alapkoncepció, mire törekedtek a termékvonallakításánál?

Amikor a 80-as években elkezdtek ezt az utat, elő kellett állnunk valamivel, mert nem volt más elérhető termék a piacon. Mivel édesapám bőrdíszműves volt, ezért saját maga készítette el az eladásra szánt darabokat, hogy kielégítse a vevők igényeit.

Később nőtt a cég, már más márkákat is forgalmaztunk, és a 90-es évek végén, amikor én is elkezdtem belefolyani a vállalkozás életébe, akkor kitaláltuk, hogy a távolkeleti gyártást mi is meg tudjuk oldani, mert megvoltak a megfelelő partnereink ehhez. A koncepciónk lényege az volt, hogy készítsünk más márkáknál jobb minőségű és ár-érték arányú termékeket. Ez nem volt egyszerű feladat, mert a gyártókkal sokszor már a kommunikáció szintjén is kihívásaink akadtak, hiába volt közös nyelv az angol. Azt se felejtsük el, hogy a 90-es évekről beszélünk, amikor még többnyire faxon mentek a megrendelések, míg ma már videókonferencián megnézhetem, hogy milyen terméket szeretnének nekem eladni. Annak idején volt olyan, hogy 10 napra kimentem a gyártóhoz egy nagyobb megrendelés miatt, nehogy baj legyen a termékek elkészítésével, aztán később, a szállítmány megérkezésekor pedig kiderült, hogy az egész mehet a kukába. Szóval a tanuló pénzt Mi már rég megfizettük.

Az én munkám legnagyobb részét a minőség folyamatos figyelése, ellenőrzése teszi ki, amit a gyártóinkkal való folytonos kommunikáció segít. Nálunk a megfelelő minőség biztosítása mellett a jó árazás kialakítása is kiemelkedően fontos, ennek az egyensúlynak a fenntartása pedig embert próbáló feladat.

Milyen a vállalat viszonya a Magyar Ökölvívó Szakszövetséggel?

Régi kapcsolat a miénk, 8-10 évre tekint már vissza, és azt mondhatom, hogy sikerült megteremtünk a feltételeket a jó kommunikációhoz és a sikeres együttműködéshez a szövetséggel.

Előfordult már, hogy az ügyvezető is kesztyűt húzott, hogy tesztelje a terméket, vagy csak hogy zsákoljon egyet?

Természetesen, személyes tesztelés nélkül ez nem is működhet. Még régebben egy termék esetében a próba sajnos elmaradt, és később ki is derült, hogy az adott kiegészítőnk nem felel meg az elvárásainknak. Ez az egyszeri eset nagyon jó lecke volt a számomra.



Mik a terveik 2018-ra?

Grandiózus tervekkel is készülünk erre az esztendőre, de ezekről egyelőre még nem beszélnek. Folytatjuk azt az utat, amit elkezdtünk az utóbbi pár évben, mert azt tapasztaltuk a visszajelzések alapján, hogy jó az, amit csinálunk.

Szeretnénk folyamatosan fejlődni, mert annak a cégnek, amely már 33 éve van a piacon, nem követőnek, hanem diktálónak kell lennie. Ezenfelül továbbra is szeretnénk a küzdősportolók igényeit magas szinten kiszolgálni.

A fényképeket József Bilics Bill készítette.