

RUMPLER ÁDÁM

Értékesítési vezető – KUKA Robotics Hungary Kft.



„... Egy kiélezett gyártói piaci helyzetben **a minőség a legfontosabb kritériumok között van** – másként nem lehet fenntartható partneri kapcsolatot ápolni ügyfeleinkkel.”

- *A robotika nem tartozik a könnyen elsajátítható szakmák közé. Hogyan kerültél vele kapcsolatba?*
- Egész véletlenül találkoztam a robotikával. Pályakezdőként megkeresett egy fejvadász cég és egyből megfogott a technológia és mellette a KUKA, mint vállalat. Mivel mindig is műszaki beállítottságú voltam, így könnyen sajátítottam el mind az ipari automatizálás, mind a robotika műszaki hátterét. Erre a műszaki tapasztalatra kezdtem felépíteni a kereskedelmi és vevőközpontú tudásomat is.
- *Milyen fejlődési pályát képzelsz el (jósolsz) a hazai robotikának?*
- A robotika jelenleg nem a high-tech, jövőben jelentkező trend, hanem teljesen részét képezi az életünknek. Úgy gondolom, hogy a robotika egy lehetőség, amivel könnyebbé, jobbá, szebbé tehetjük a jövőnket. A hazai robotizáltság is kettős képet mutat. Globális vállalatcsoportoknál és tőke erős hazai vállalkozásoknál elterjedt és magas fokú a robotizáltság, hogy a versenyképességüket meg tudják őrizni ezek a cégek. Nyugat-európai országokhoz képest azonban mind a nagyvállalati és mind a KKV szektorban látunk még további lehetőséget a robotizálásra. Továbbá szintén különbséget kell tenni ipari robotika, szoftver robotika vagy akár service robotok között.
- *Volt alkalmam több előadásodat meghallgatni. Mindig örömmel állapítottam meg: azon vezetők közé tartozol, akiknek a minőség fontos tényező.*
- Vállalati kultúránk szerves része a minőség, precizitás és nagyfokú technikai felkészültség – ezt próbálom a mindennapi munkám során is alkalmazni.
- *A KUKA Hungária Kft. 2019 májusában a MACH-TECH és IPAR NAPJAI szakkonferencián a HUNGEXPO Budapesti Vásárcsopont Különdíját kapta. A Magyar Minőség újság a „LE A KALAPPAL!” sorozatában írt a sikeréről. Már abban a teljesítményben is „vastagon benne volt” a minőség. Jól látom?*
- A KUKA folyamatosan törekszik arra, hogy innovatív és látványos megoldásokkal mutassa be a technológia erejét. Ezért is gondoltuk, hogy elhozzuk a KUKA Robocoaster vidámparki utazás szimulációt, hogy az emberek testközelből átélhessék termékeink teljesítményét és rátermettségét, bizonyítva ezzel a KUKA mérnöki precizitását és megbízhatóságát.

- *Mit jelent számodra a jó minőség?*

- Abban szerencsés helyzetben vagyunk, hogy vevőink kiszolgálása mellett fejlesztéssel, innovációval és gyártással is foglalkozunk. Egy kiélezett gyártói piaci helyzetben a minőség a legfontosabb kritériumok között van – másként nem lehet fenntartható partneri kapcsolatot ápolni ügyfeleinkkel.

- *Sokrétű szakmai tapasztalataid közül szabadjon kettőre rákérdezni. Hogy álltok a KPI rendszerrel és az EMEA régiós stratégia adaptálásával?*

- EMEA régiós szintű KPI rendszerünk stabil alapokon nyugszik és folyamatosan finomítjuk annak érdekében, hogy ne csak mérőszámokat, hanem valódi üzleti értékeket teremtsen. Ez a nemzetközi KPI rendszer biztosítja, hogy a kollégák a lehető legtöbbet tudják kihozni magukból és egyben irányt is mutassanak a csapatnak, vezetőként pedig folyamatosan koherens módon ellenőrizni tudjuk teljesítményünket. Úgy gondolom, hogy megfelelő KPI rendszer nélkül nem lehet már hatékony üzleti folyamatokat hosszútávon fenntartani.

- *Milyen lehetőségeid vannak a szakmai fejlődésre, továbbképzésre?*

- Vállalatunk hisz abban, hogy a jelenlegi világgazdasági berendezkedésben az emberek jelenthetik a megkülönböztető tényezőt versenytársakkal szemben. Ennek példája okán is egy több blokkból álló üzleti képzésen veszünk részt a barcelonai ESADA üzleti iskolával együttműködve.

- *Eredményorientált értékesítési vezető vagy, közel 10 év tapasztalattal a robotika és automatizálás területén. Milyen versenylőnyt jelent 2025-ben a minőségi termék?*

- Véleményem szerint a robot egy eszköz, hogy a KUKA biztosítani tudja a teljes szolgáltatási portfólióját a partnerei számára – továbbá a megbízhatóság, precizitás és kezelhetőség és ügyféligények kielégítése egyet jelent az eredményes partneri kapcsolattal.

- *Tudom, hogy vevő centrikusként tartanak számon. Miért fontos ez Neked?*

- Partnereink igényének megértése és ezzel párhuzamosan a portfólióink testre szabása az említett igényeknek a kulcs a vevő centrikussághoz. Természetesen vállalati szinten a portfólióink kialakítása szoros együttműködésben történik partnereinkkel, legyen szó robotokról, oktatásról vagy szerviz szolgáltatásokról.

- *Sokat dolgozol. Tudsz-e időnként kikapcsolódni, regenerálódni. Van-e hobbid?*

- Kikapcsolódás elengedhetetlen a magánéleti egyensúly fenntartása végett. Szeretek minél több időt tölteni családommal. A sport mindennapjaim része, valamint tökéletesítem a kávéfőzési tudományomat nap, mint nap.

Sződi Sándor