



Az elszántság csak akkor visz előre, ha valódi értékekre épül

# LETISZTULT BÚTOROK, TISZTA GONDOLATOK MENTÉN

Tóth Norbert



**Kedvelem azokat az embereket, akik egyszerű módon hitelesek: azt mondják, amit gondolnak, és azt teszik, amiről beszélnek. Emellett olyan alapelveik vannak, amiről a sors megpróbáltatásai sem tudják őket lebeszélni. S micsoda alapelvek ezek! Ha mindenki ezekben hinne, bizony jó irányba haladna a világ.**

E havi mesterportrénk főszereplője a szó jó értelmében vett egyszerű ember, aki csendben teszi a dolgát. Viselkedhetne másképp is, de nem teszi. Eredeti ötletekkel, kitartó munkával és sok-sok küzdelem árán érte el azt, ahol ma tart. Egyike azon keveseknek, akinek munkásságát jobban ismerik Európa nyugati felén, mint itthon. Azért a saját háza táján sem kell szégyenkeznie! Munkatársaitól 50. születésnapjára többek között egy képeslapot kapott, ezzel a szöveggel: Looks 22, Feel 18, acts 10 – that makes me 50. Azaz: 22-nek néz ki, 18-nak érzi magát, s néha úgy viselkedik, mint egy 10 éves. Így együtt: 50. Kedves olvasóim, ismerjék meg Szikszai Lászlót!

– *Egy aktuális eseménnyel kezdénem: Design Management Díjat kapott a Sixay Bt. a Magyar Formatervezési Tanácstól még tavaly ősszel. Mit jelent ma számodra a kreatív ipar fejlődését szolgáló testület elismerése?*

– Nem pályáztunk erre a díjra, így meglepetésként ért minket. Korábban indultunk magyar formatervezési díjakért is, de rendre elutasítottak minket ezen a fórumon. S mivel a bútoraink 80–85%-át Németországban értékesítjük, az ott ismert és



*Egy idei németországi kiállítás standja*

elismert díjakra fókuszáltunk. Így többek között a German Design Council is elismerésben részesített egy-egy vagy több sixay bútort. Visszatérve: meglepett minket a magyar zsűri döntése. Tudni kell még, hogy minden évben csak egy cég kaphatja meg ezt a díjat a Szellemi Tulajdon Nemzeti Hivatala formatervezési tanácsától.

– *Gondolom, ez az elismerés a magyarországi értékesítési számoknál is megmutatkozik. Főleg, hogy munkáid zöme eddig a német vevőkhöz került...*

– Reméltem, hogy ezen díj kapcsán közületi megrendeléseket is kapok, vagy ha úgy tetszik nagyobb figyelmet, de sajnos most nem így történt: nem volt rá hatással, ahogy egyébként eddig sem tudtunk igazán jelen lenni a magyar piacon. Minőségi bútorokat készítünk, s ennek megfelelő az árszint is. A teljes értékesítésünk 99,5%-a megy külföldre, úgyhogy a magyar eladásokból nem tudnánk megélni. – *Ez azért is meglep, hiszen rengeteg olyan minőségi termék van, aminek magas az árszínvonala, és így is nagy a keletje Magyarországon. Mennyire vagytok jelen a magyar bútordesign piaci forgatagában?*

– A Soproni Erdészeti és Faipari Egyetem mérnöki karát elvégezve öt évig Bécsben dolgoztam, ahol megismerhettem az ottani kiállítások világát. Néhány év múltán nyertem egy formatervezési díjat a már említett Magyar Formatervezési Tanácstól, ami nagy hatással volt az akkori életemre. Megjegyzem, hogy sokkal nagyobb mértékben volt hatással a munkámra, mint ez a mostani. Az akkori díj által bekerültem a magyar dizájnéletbe, aminek köszönhetően haza is



*MARCO SIMONIS az egyik referenciamunka*

jöttem. Sok más tervezővel együtt hittünk abban, hogy lehet magyar dizájnt létrehozni és eredményessé tenni. Abban az időben sok hazai lakossági kiállításon voltunk jelen a munkáinkkal. 2004-ben állítottam ki először Bécsben, 2008-ban pedig Németországban és Svájcban, 2010-ig összesen 35 külföldi lakossági kiállításon. Sok mindent megpróbáltam és sokat tanultam ezekből a kiállításokból. Úgy érzem, minden piacnak megadtam az esélyt, ennek ellenére néhány bútort projektet és lelkes magánfelhasználót leszámítva, nem sok bútort adunk el Magyarországon. Pedig minden megkeresésre reagálunk, minden kis megrendelést kiszolgálunk.

gyártónak, és kereskedőként keresztül értékesíteni. A német és a svájci kereskedelmi struktúrában találtuk meg azokat a partnereket, akiknek köszönhetően, egyre több bútorunk találja meg tulajdonosát ezeken a piacokon. Nálunk Magyarországon ez valahogy nem alakult ki, így azok a kereskedőink sem boldogultak, akik fantáziát láttak abban, hogy sixay bútorokat forgalmazzanak. Míg Németországban száznál több partnerrel dolgozunk, legnagyobb sajnálatunkra ma Magyarországon egyetlen forgalmazónk sincs. Emellett azt kell mondjam, hogy a tapasztalatok alapján Magyarországon még nem alakult ki igazi minőség-tudat a bútorok terén. Például, a potenciá-

asztalaink hosszú évtizedekig elkísérhetnék őket, de ez – úgy tűnik – nekik nem szempont. Kezdetől fogva szándékosan magasra pozicionáltuk bútorainkat és márkánkat, mert nem az árainkkal, hanem a minőségünkkel szeretnénk piacot szerezni magunknak. Már a gyártói árak is magasak, de mire végigmennek a teljes értékesítési láncon, ez az ár a hazai fájdalomküszöböt legtöbbször jócskán meghaladja.

– *Elfogadom. Menjünk tovább, még-hozzá a kézművesség fontosságára! Ez a te hozzáállásodon, a termékeid kidolgozottságán is jól látszik. Mit jelent számodra a kézművesgyártás a XXI. században?*

– Az a fajta kézműves-romantika, amit ma sok cég marketingcélokra felhasználva hirdet magáról, az már nem igazán létezik. Épületasztalosként végeztem, a legtöbb hagyományos fakötést én is megtanultam kézzel elkészíteni, pedig már akkor is körfűrészben marógépen készült a legtöbb ilyen munka. S bár a bútoraimban is tetten érhetőek ezek a hagyományos kötési módok, az belátható, hogy ma már nem lehet keretes fűrészrel csapozni. A mi gyártópartnereink is használnak CNC-technológiát, de az előnyünk ott van a nyugat-európai gyártókkal szemben, hogy a kézi csiszolásra, valamint a kézi felületkezelésre rászánjuk az időt. Vagyis érdemes alapozni a teljességet jelentő tradíciókra, és a modern gépparkkal, valamint kézi munkával igyekezni ezt a maximumot megközelíteni.

**AZ ÁLMAINKAT NEM ADHATJUK FEL**

– *Ha van valami, ami közismert rólad, akkor az a környezetbarát megoldások alkalmazása. Szinte csak fából tervezed a bútoraidat, csakis természetes alapanyagokból készült felületkezelő anyagokat*



*Mindenki csinálja azt, amihez ért*

**A MINŐSÉG: TUDAT KÉRDÉSE (IS)**

– *Csak nem hagy nyugodni ez a téma. Mi ennek az oka?*  
 – Az említett számtalan hazai és külföldi kiállításon én azt tapasztaltam, hogy mi a végfelhasználóknak – különösen külföldön – nagyon nehezen tudunk egy hétvégi designkiállításon bútort eladni. Bútorboltokba kell bejutnunk, mint minden komoly bútor-

lisan szóba jöhető vevőkör nálunk nem érti, hogy miért kerül egy szék 200 000 Ft-ba, miközben egy olyan nagy értékű autót vásárol, ami néhány hónap alatt veszít annyit az árából, amiből bőven futná egy nyolcszemélyes asztalra, nyolc székkel. Ráadásul azt is tudja, hogy 3–5 év után biztosan el fogja adni azt a kocsit, sok-sok millió forintot értékvesztés mellett. A mi székeink,

*használsz, valamint elkötelezett vagy a szépség, a harmónia, a természet iránt. Honnan ered ez a környezettudatosság?*

– Ez még a gyerekkoromból táplálkozik, a szüleim világából. Nekem ideálom az a régi világ, amikor még az emberek nem termeltek szemetet. A mai emberek zöme nem is foglalkozik ezzel, hiszen hetente akár többször is elviszik a szemetet a ház elől. Sajnos sok olyan bútort látok, amelyekről messziről látszik, hogy jó eséllyel nagyon gyorsan ilyen szemét lesz. Ami pedig a természetes felületkezelő anyagokat illeti, rövid asztalos-pályafutásom alatt sokszor kellett dolgoznom lakkozókabinban. Ilyenkor szabályosan rosszul lettem az oldószerektől. Később az egyetemen, az első bútorterveim alkalmával elhatároztam, hogy más megoldásokat fogok alkalmazni a felületkezelésre. Kint, Bécsben kifejezetten ezzel a törekvéssel kerestem fel az asztalosmestereket, hogy megtanuljam, hogyan lehet a bútorkészítést, a stílust és a környezetvédelmet ötvözni. Akkor jöttem vissza Magyarországra, amikor úgy éreztem, hogy már másképpen csinálnám, s talán eredményesebb és boldogabb lennék, ha a saját márkámat építhetném, a saját elképzeléseim szerint. Bevallom, sokszor néztünk szembe anyagi problémákkal s olyan is volt, hogy leszerelték a gázórát, mert nem tudtam kifizetni a számlát. Ennek ellenére fontosnak tartottam, hogy évente 2–3 kiállításra elmenjek, hogy hírért vigyem annak, amiben hiszek. A német AURO természetes felületkezelő anyagok magyarországi forgalmazását is azért vállaltam el, mert maximálisan tudtam benne hinni, s később ebből tudtam finanszírozni a bútortervezői munkát is. Örülök, hogy a szívem szerinti dolgokba, a környezettudatos bútorok tervezésébe fektettem a sok

energiát. Ha bármelyikről lemondtam volna, akkor ma nem itt tartanék.

### A CÉL ÉS AZ ÚTON JÁRÁS

*– Nézzünk előre! Úgy tudom, prototípusüzemet szeretnél építeni. Mit lehet erről tudni?*

– Találtam egy pályázatot, ami telephelyfejlesztést támogat, minimális eszközbeszerzés mellett, s mivel a mostani soproni helyünket már jó ideje kinőttük, belevágtam. Nem azért építünk asztalosműhelyt is, mert szeretnénk átvenni a gyártást partnereinktől, ez az üzem inkább termékfejlesztésben, illetve kisbútorgyártásban segítené a munkánkat. A cél, hogy Kópházán, az új székhelyünkön, képesek legyünk komolyabb raktárkészletet teremteni, hogy legyen bőven helyünk raktározni és 20 év után ne az udvaron, sokszor hóban-fagyban kelljen megrakodni a teherautót.

*– A prototípusgyártás a fejlesztés nélkülözhetetlen része. Ám az exportra szánt tételek továbbra is a partner asztalosüzemekben készülnek?*

– Igen, és ez is hozzátartozik a filozófiámhoz, miszerint mindenki csinálja azt, amihez ért. Én szívvel-lélekkel végzem a tervezői munkát, de nem tudnám mindezt a mennyiséget legyártani. Ehhez szükségem van azokra az asztalosvállalkozásokra, akik formába öntik a terveimet, illetve azokra az ügynökökre, kereskedőkre, akik vevőket hoznak. Külön-külön nem jutnánk el oda, ahová együtt már képesek vagyunk. A cél, hogy közben mindenki jól érezze magát benne. A gyártóimat például nem akarom kizsákmányolni, és nem cserélem le őket román vagy bosnyák cégre csak azért, mert azok olcsóbban tudnak beszállítani. Abban az organikus növekedésben hiszek, ahol mindenekelőtt fel kell nőni a feladatokhoz, akár nehéz-



Réka lányával

ségek árán is. Egyébként biztosak vagyunk benne, ha partnereinkkel együtt sikerül fejlesztenünk a gyártási és raktározási kapacitásainkon, még rengeteg potenciál van, csak a német piacot tekintve is.

*– A weboldalodon Réka lányod fotója is kint van a munkatársaid mellett. A kiírás alapján a „feladata”: ötletek, jövőkép, jövő. Mennyire tartod fontosnak, hogy a családod is bekapcsolódjon abba, amit te csinálsz?*

– Réka idén 13 éves, de már most nagyon lelkes, faipari mérnöknek szeretne tanulni az egyetemen, és saját elmondása szerint bútortervező szeretne lenni. Jó érzéke van a tervezéshez, és a világ dolgait is nagyon jól látja. Nekem ő a reményem is egyben: az üzembővítésnek is azért tudok nyugodt szívvel nekilátni, mert úgy vélem, hogy a sixay-termékekben és a mögöttük lévő filozófiában lévő hite megint-gáthatatlan. ■

Fotók:  
Sixay Bt.