



Dévai Csaba, Tibor és Miklós

Rendezett a családi vállalkozás és a családi viszonyok is

TUDATOS BÚTORGYÁRTÁS – GENERÁCIÓTUDATOSAN

Tóth Norbert



E havi Mesterportrénknak több főszereplője is van. A vállalkozást elindító és azt nagynak álmodó apa ugyanis immár két fia kezébe igyekszik átadni a gyepelőt. Tisztában van vele: az ő tapasztalatából és a fiatalok frissen látásából csakis a közös munka révén lehet kihozni a legjobbat. Ezúttal Somogy-ország egyik bútorgyártójához látogattam el.

Szinte a teljesség élményét éreztem, amikor a weboldalukat megláttam: modern, naprakész internetes felület háromnyelvű menürendszerrel és virtuális 3D-s bemutatóteremmel. Az

általuk gyártott tömörfa bútorok pedig csúcskategóriás európai katalógusokban is megállják a helyüket. S ez nem minden! Faipari tevékenységük a fafeldolgozás teljes folyamatát átöleli:

a rönk felfűrészelésétől a fűrészáru teljes megmunkálásán át az olajozott-viaszolt bútorok értékesítéséig. Beszélgetőtársaim ezúttal Dévai Tibor faipari mérnök, a kaposvári

Lamello Bútor alapítója, jelenlegi vezetője, valamint két fia, a gyártási felügyelet mellett immár az ügyvezetésben is részt vevő Csaba és Miklós. – Száz százalékban családi vállalkozás: az apa mellett két fia és a felesége is aktív résztvevője a cég dolgos hétköznapijainak – olvasható a honlapon. Tőlük is ered ez a sokoldalúság, vagy már a kezdetektől ez volt az alapítói szándék?

– Dévai Tibor: a feleségem és a fiam sokat tettek és tesznek azért, hogy a cégünk mindenben megfeleljen az európai szintű igényeknek. Az elején azonban ez nem így volt. A kezdetek 1993-ig vezetnek vissza, ekkor alapítottuk meg a Lamellót az akkori cégtársammal. Minden innét datálódik. Olcsó, használt gépeket szereztünk be, és kezdetben laminált bútorlapos kisbútorokat gyártottunk; minden olyasmit, amit egy barkácsüzlet átvett tőlünk. Néhány évvel később, 1995-ben kivásároltuk a cégtársam tulajdonrészét a feleségem részére, így ténylegesen családi vállalkozás lettünk. Majd csináltunk egy piacutatást, és kiderült, hogy nagyobb bútorokra is lenne igény. Komplettszékrenyisorokat kezdtünk tervezni, gyártani, és emellett felépítettünk egy 35–40 üzletből álló viszonteladói hálózatot is. Ahogy a további igények megfogalmazódtak, úgy kerültek be a választékba a tömörfa frontos szekrények is, sőt, amint lehetőségünk



A hőprézés táblásítás és a kontaktcsiszolás itt történik

adódott, a '90-es évek végén beruháztunk egy CNC-gépre. Ekkor már 35–40 fős állománnyal dolgoztunk. Így ment ez egészen 2008-ig.

A NEHÉZSÉGEK ÚJ LEHETŐSÉGEKET SZÜLTEK

– Már megint a világválság...? – Így van, jött a válság és gyakorlatilag egy év alatt szinte lenullázta a hazai bútorkereskedelmet. Ráadásul, ez még nem volt elég: bennragadtunk egy szállodai bútorozásban, mert a megbízó budapesti vállalkozó nem fizette ki a 40 millió Ft-os beruházást... Fel kellett tenni magunknak a kérdést: abbahagyjuk, vagy egy új irányt választva fejlesztünk tovább. Ekkortájt futottam össze egy volt évfolyamtársammal, őt még a faipari egyetemről ismerem. Nos, tömörfa bútorok gyártására keresett magyar gyártókat

egy német exportőr részére, s mivel nekünk volt korábbi tapasztalatunk a fafrontgyártásban, így belevágtam. – Milyen szintű változást kívánt ez meg a cég életében?

– Rengeteg fejlesztést, gondolkodásbeli változtatást kellett meglépnünk: szigorúan vett határidőket, minőségi munkát, pontosságot követelt meg részünkről, hogy tartósan bekerüljünk a német piacra ennek a bizonyos exportőrnek a segítségével. Nem vallottunk szégyent. Az egyre növekvő megrendeléseink lehetővé tették, hogy jelentős fejlesztéseket hajtsunk végre a gépállományban és az üzemi terület bővítésében. Például további négy CNC-gépet állítottunk üzembe, amiből kettő már öttengelyes. A közel 100 fős létszám mellett megháromszoroztuk a termelésünket, ami teljes mértékben olajozott-viaszolt tömörfa



Egy-egy alkatrész legyártása kreativitást és komoly gépesítést igényel



A felületkezelés olajjal és viasszal történik, ami technológiailag is egyszerűbb a lakkozásnál

bútorok gyártásából áll. A megrendeléseink 70%-át a mai napig ennek az egy német exportőrnek szállítjuk.

– Van valami további titka a nehéz helyzetre adott ügyes válaszadásoknak?

– A mi titkunk a családi vállalkozásban rejlik. Csaba fiam, aki szintén faipari mérnök, immár 14. éve velünk dolgozik. Ő a főmérnök és a nemzetközi kapcsolatokért is felel. Miklós eredeti végzettsége építőmérnök ugyan, de 5 éve váltott, és azóta ő is a csapatunkat erősíti. Az üzemvezetést végzi, valamint a marketinget és az értékesítést irányítja. Feleségem, Márta pedig a személyügyet vitte, és a minőségügy volt az ő irányítása alatt. Mivel az unokák körül most nagy szükség van rá, és egyébként is nyugdíjas, ő már nincs benne a napi munkafolyamban. Csaba felesége, Irma szintén végzett faipari mérnök, aki régóta a csapat tagja. Olyan sikeres bútorcsaládok kifejlesztése fűződik az ő nevéhez, amelyek mind a mai napig húzótermékeknek számítanak nálunk.

NINCS KOLBÁSZBÓL A KERÍTÉS...

– Gratulálok! Szép eredmények, elismerésre méltó fordulat révén. Ugyanakkor érzek némi kiszolgáltatottságot a német partner révén...

– Valóban így van, az egy lábon állás nem túl biztos pozíció. Sőt, hátradólni

már csak azért sem lehet, mert a német piacon most olyan változások indultak el, ami nem igazán kedvező, és ez a bútoriparban is érezhető. Mi is észleljük, hogy megcsappant az ottani kereslet. Ráadásul a német hallani sem akar árkorrekcióról, így például nem igazán tudjuk érvényesíteni a gyártási költségeink növekedését.

– A bútortervezés és az erre épülő gyártástechnológia hol történik? Ki adja meg a stíluselemeket, a design egészét, és azt, hogy hogyan lehet mindezt kivitelezni?

– Dévai Csaba: a látványterveket a német partner adja, de hogy mindezt milyen technológiával készítjük el, az már a mi dolgunk. Gyártunk olyan bútort is, aminek a felépítése sok garanciális kockázatot hordoz magában (jómagam nem terveztem volna ilyet),

de a piac annyira keresi ezt a formát, hogy a magasabb reklamációs kvóta ellenére is gyártjuk. A papír mindent elbír: egy-egy különleges dizájnnal ellátott szék, szobabútor gyorsan megszületik a kintiek tervezőasztalán és monitorán, azonban az ehhez szükséges CNC-gyártástervek, a megfelelő szerszámok beszerzése, üzembeállítása már nemcsak a mi dolgunk, de a teljes költség is minket terhel. Ugyanakkor nem minden bútorcsalád generál forgalmat, amit fáradságos munkával kifejlesztünk. Van például egy olyan étkezőgarnitúránk, ahol a széktámlák alakja és az ülőpadok kötése nagyon bonyolult gyártási technológiát követeltek meg. Jeleztük az exportőr felé az így felmerülő többletköltségeket, de azt mondták, hogy ezt el fogja bírni a piac. Gyártási árainkat a már megszokott nagy szériaszám tudatában adtuk meg, ám kint ez is magasnak bizonyult a vevőknek: jó, ha tíz garnitúra rendeltek ez idáig. Itt jegyzem meg, hogy mire a termék a vevőhöz kerül, már négyszer többbe kerül a gyártói árhoz képest...

A JÓ IRÁNY AZ, AMI MINDENKINEK JÓ

– Jó ez így, vagy lépni szeretnétek? Merre tovább?

– Tibor: jelenleg azon dolgozunk, hogy más országok piacaira is bekerüljünk,



Minőség-ellenőrzés előzi meg a csomagolást

illetve itthon is van még rengeteg lehetőség. Ezen túlmenően önálló gyártmányfejlesztésbe kezdünk, hogy a jövőben saját fejlesztésű termékeinkkel is megjelenhessünk bel- és külföldön egyaránt. Nagyon fontosnak tartjuk a marketingtevékenységünk újraélesztését, megerősítését. Mellesleg ez felnyitotta a szemünket, hogy még tovább fejlődünk szervezetenként is. Az egyik ilyen a generációváltás nagy kérdése, ami minket is érint. Papíron már én is nyugdíjas vagyok, és a fiúk is egyre inkább szeretnék az ügyvezetésbe bekapcsolódni. A termelés és az értékesítés oroszlánrészét már így is ők végzik. Szóval a generációváltást közösen megbeszéltük, és mind a hármunk között egyetértés volt. A folyamat elvégzése azonban nem olyan egyszerű, erre a nyugat-európai tanulmányok is rámutatnak, ahol a családi cégek generációváltásának tapintható múltja van. Ott hátról egy esetben lesz eredményes az átadás-átvétel. Ezért mi úgy döntöttünk, hogy egy tanácsadó céget bízunk meg ennek levezénylésével.

– Van még egyéb változtatási törekvés?
– Csaba: a másik szervezeti fejlesztést a gyártás ügyvitelében kell végrehajtanunk. Törekednünk kell ugyanis a technológiai lánc jobb kihasználtságára, mert ezen a téren van még pótolnivaló. Például a termelésünkben is még biztosan van 20–30% tartalék, amit fel tudnánk szabadítani akkor, ha szervezettebb lenne a gyártás. Vagy egy másik példát említve: kb. 1000-féle terméket gyártunk, de mindegyikből csak kis mennyiséget. Szóval a hatékonyabb gyártás megvalósításában az egyik alappillérték a vállalatirányítási rendszer tekintjük. (Ez egy olyan átfogó informatikai rendszer, ami integrálja az összes gyártás-előkészítési, gyártási, értékesítési és marketinges folyamatot, majd mindent egymással

összekötve áttekinthetővé teszi azt az ügyvezetés számára. – A szerző.) A rendszer több része már üzemel, és igyekszünk elérni annak teljes körű alkalmazását.

– Szó esett arról, hogy a hazai piacon is nagyobb jelenléte szeretnétek...

– Dévai Miklós: igen, egy webáruház-tervezés komoly munkálataiban vagyunk benne, ami remélhetőleg szeptemberben el is indul. Ezen a felületen mindenkinek lehetősége lesz arra, hogy megrendelje a terméke-

Emellett a sport nagyon sokat ad: versenyszerűen űztem a bűvárúszást, rendszeresen futok, kerékpározok, sőt, Csabával boksolni is lejártunk. – Csaba: nálam is a család az első. A fiam most három és fél éves. Emellett van egy nagy baráti körünk, ahol is szívesen foglalkozunk szellemi témákkal: vallások tanításairól, igazságairól beszélgetünk. Emellett a tradicionális íjászatot, az ökölvívást és a sportlövészetet űzöm, hacsak tehetem.



A bemutatóterem is segíteni fogja az online értékesítést

inket, komplett bútorokat ugyanúgy, mint egy-egy széket – minden esetben összeszerelt állapotban. Ehhez egy saját fuvarozási és helyszíni beépítési szolgáltatást is ajánlunk azoknak, akik nem szeretnék a hagyományos futárt igénybe véve a bútorokat maguk felcipelni és adott esetben a falra rögzíteni. Ezt az értékesítést szolgálja az a nemrég elkészült bemutatóterem is, amit itt helyben rendeztünk be az összes olyan termékünkkel, amit jelenleg gyártunk.

– Ez már egy szép válasz a mai kor kihívásaira. Evezzünk csendesebb vizekre: a kapcsolódást mi szolgálja nálatok?

– Miklós: elsősorban a család. Van két kislányom, az egyik négyéves múlt áprilisban, a másik négy hónapos.

– Tibor: korábban csak a cég létezett számomra, minden időmet az töltötte ki, úgyhogy örültem, ha pihenhetek. Később már szívesen elmentünk utazni; azt nagyon szeretjük a feleséggel. Ő egyébként rendszeresen futni járt, példa volt mindnyájunknak. A mozgást én is igyekeztem szem előtt tartani: sokáig kosaraztam, mostanra maradt a kerékpár...

– Csaba: a pingpongot ne feledd...

– Óh, igen, az irodák melletti folyosóra elhelyeztünk egy pingpongasztalt, és egy állandó csapatunk is van: gyakran játszunk, nagyon szeretjük, úgyhogy erre mindig megteremtjük az időt. ■

A képek a szerző felvételei, kivéve: nyitókép (Lamello Kft.)