

SOKOLDALÚSÁG – LENDÜLETTEL



Tóth Norbert



A skandinávokról úgy tartják, hogy amit a norvégok megterveznek, azt a svédek legyártják, a dánok pedig eladják. E havi Mesterportré rovatunk főszereplője a tervezést, a gyártást és a kereskedelmet is magáénak vallja, amikor bútorról, különösen, ha speciális funkciójú irodabútorokról és egyedi lakásbútorokról van szó. Sőt, nemcsak ő gondolja így, de mások is úgy tartják, hogy ebben élen jár. Beszélgetőpartnerem ezúttal Horváth Rezső.

Székesfehérvár, forgalmas belvárosi negyed, az egyik bevásárlóközpont oldalsó épülete. Belépve egy bútorokkal teli üzletterbe, a Partner Bútorház eladóterébe érkezem; itt ülünk le beszélgetni Horváth Rezsővel, a Karrier Bútor Kft. tulajdonos ügyvezetőjével. Viszont mielőtt továbbmennénk, egy kis kitérőt engedjen meg nekem kedves olvasó, hiszen az idáig elvezető előzmények ismerete fontos Horváth Rezső történetének jobb megértése szempontjából!

A rőjtőkmuzsaji gyökerekkel rendelkező fiatalember a gépipari technikum elvégzése után felvételt nyer a Soproni Egyetemre, ahol 1977-ben végez faipari üzemmérnöként. Először Komáromba megy feleségével és kisgyermekével, ahol egy bútorlapgyárban dolgozik. Később egy jó állásajánlat okán Hajdúhadháza kerül a család, ugyanis a nyírségi EFAG-nál kap két műszakos művezetői munkakört. Ám a honvágy nagy úr, visszavágyik szűkebb hazájába, a Dunántúlra, így 1982-ben elszegődik egy faházgyártó céghez, Velencére. Itt is csak azt látja, hogy a több munka és az igyekezet nem jelent több fizetést, nagyobb elismerést. Első lépésként, 1984-ben, VGMK-t alakít beosztott



asztalosaival, majd második lépésként, 1987-ben végleg feladja üzemvezetői állását és egy önálló GMK-t hoz létre, 1990-től pedig egyéni vállalkozásba kezd. Még ezt megelőzően, 1987 és 1989 között megszerzi az ács szakmunkás-bizonyítványt, sőt, mestervizsgát is tesz. Így már teljes vállszélességgel foghat neki a Velencei-tó környéki házak, nyaralók ács- és asztalosmunkáinak. Egy 1991-es baleset okán úgy határoz, hogy felhagy az ácsmunkákkal. Maradnak a vállalkozás keretében végzett asztalosmunkák, ám örök kíváncsisága folytán – külsősként – bedolgozik a Garzon Bútorgyárba, ahol az egyedi bútorok gyártás-előkészítését és felméréseit végzi, látványterveket készít az irodák berendezéseiről. Három és fél év után már egy budapesti irodabútoros kereskedelmi cégnél találjuk, ahol továbbra is elsősorban az egyedi termékek tervezésével, gyártásával foglalkozik, illetve szervezi és felügyeli a szereléseket – mindezt külsős vállalkozási formában. Ekkorra már ismét erős a belső készíttetése, hogy ebben a szakmában önálló, független vállalkozást hozzon létre, kihasználva az eddigi tapasztalatait. Két garázs összenyitásával bemutatótermet nyit és a Falco-Sopron

Bútor Kft. irodabútoraival kezd kereskedni. A komoly forgalmakkal járó sikerek láttán elérkezik az a pillanat is, amikor úgy gondolja: ezekhez a típusrendszerben gyártott irodabútorokhoz fontos lenne egyedi kiegészítések gyártása is. Elhatározza, hogy létrehoz egy saját asztalosműhelyt. Az elgondolás megvalósul: asztalosokat vesz fel, műhelyt bérel, gépesít, éveken át fejleszt, aminek eredményeképpen már nemcsak a forgalmazott bútorok, hanem a saját tervezésű és gyártású irodabútor-kiegészítések is megjelennek a kínálatban. A kezdeti, bérelt irodabútor-szaküzletet saját tulajdonú bemutatóterem követi, de ezt is kinövi a cég, így kerül az értékesítés a jelenlegi, 400 m²-es belvárosi épületbe.

Nos, visszaérkeztünk a jelenbe. Beszélgetőpartnerem az üzletházban lévő, üvegfalakkal leválasztott irodában fogad, szívélyesen helyet kínál.

– *Amikor az időpontot egyeztetettük, azt mondtad, hogy ezen a héten egy bécsi kiállításon vagytok jelen.*

– Valóban, de ez nem egy önálló kiállítás. Tíz magyar bútorgyártó egyikeként vagyunk jelen a LEBENS-LUST kiállításon, amit – egyedülálló módon – az aktív szenior korosztály számára rendeznek meg, tavasszal





és ősszel. A jelenléte a PANFA (Pannon Fa- és Bútoripari Akkreditált Innovációs Klaszter) biztosította minden magyar résztvevő számára a GINOP-os projekt keretei között.

NAPRAKÉSZNEK LENNI, TESTRESZABOTT VÁLASZOKAT ADNI

– *Mi a fő profil a cégen belül?*

– Elsősorban irodák berendezése előzetes elrendezési tervek alapján, és ehhez kapcsolódóan irodabútor-típusrendszerek forgalmazása, de egyedi, speciális igényt szolgáló bútorok tervezésével és gyártásával is foglalkozunk. Egyre nagyobb szerepet kap a lakosság részére történő lakberendezés, melynek fő mozgatórugója Kiss Edith, a feleségem, aki nemcsak a magánéletben, hanem az üzletben is a társam. Emellett más gyártók típusbútorait is forgalmazzuk, ennek bemutatására is szolgál a Partner Bútorház.

Számomra a legszebb kihívások az egyedi bútorokkal kapcsolatos igények megoldása. Ilyenkor a partner bútorral, belsőépítészettel kapcsolatos ötleteit, még formálódó elképzeléseit igyekszünk konkretizálni, kiegészíteni. Ezután nekilátunk a feladat megtervezésének: itt nemcsak a bútorokat formáljuk meg, hanem a kiegészítőket is: függöny, ágytakaró, dekorációs elem stb. Majd következik a látványtervek elkészítése, végül pedig a bútorok gyártása, amit a saját üzemünkben készítünk el, valamint a további termékek, kellékek, dekorációk gyártatása beszállítóink közreműködésével.

– *Körülnézve az üzletházban, itt rengeteg féle bútorstílus és típus látható...*

– Igen, az egyedi termékeink mellett vannak típusrendszerben gyártott irodabútoraink is; több multicég számára is szállítunk ilyen termékeket. Itt is nagyon fontos, hogy

tisztában legyünk az éppen aktuális dizájnvárárokkal és ergonómiai követelményekkel. Manapság például a hangelnyelő megoldásokra fókuszál nagyon sok gyártó. Egyre növekszik az igény az akusztikus boxokra és a felfüggesztett, szövetborítású hangelnyelő panelekre. Meg kell még említeni a pihenőszobákat, ami megint csak egy meghatározó trend a vállalatoknál. Ezekben a szobákban található csocsóasztal, olvasáshoz és zenehallgatáshoz alkalmas kényelmes fotelek, sőt, külön kondigépeket is alkalmaznak, egyszóval mindent, ami egy kis időre feledtetni az irodai munkát az egész napos rendelkezésre állásban. Egy másik példát is megemlítenék a naprakészségre. Itt vannak az ún. rugalmas irodai munkateretek (flexible office azaz rugalmas iroda néven terjed a világban ez a tendencia – a szerző)! Ezek lényege, hogy az irodai dolgozók, bejelentett

alkalmazottak zömének nincs önálló íróasztala, csupán irattárolásra és személyes dolgai elhelyezésére alkalmas kulcsos szekrénye egy központi tárolóban. A dolgozó egy számítógépes rendszer segítségével foglalhat magának munkateret az adott munkanapra – asztallal, számítógéppel. Az irodai alkalmazottak jól meghatározható hányada ugyanis ma már home office-ban dolgozik, egy részük utazik, és akad olyan is, aki éppen betegszabadságon van. Valakik mindig hiányozni fognak a teljes állományból, márpedig minden üres asztal igazi pazarlásnak számít a méregdrága irodai bérleményeket nézve. Ezeknek a rendszereknek jól behatárolható igényei vannak az irodai bútorok tekintetében is, amit egy gyártónak is illik ismerni. Csak úgy tudunk tervezőként, gyártóként színvonalas munkát végezni, ha igyekszünk tökéletesen naprakészek lenni. Ennek érdekében például ellátogatunk a lehető legtöbb szakmai fórumra, szakember-találkozóra vagy éppen nemzetközi szakkiállításra. Ilyen például a Kölnben megrendezett Orgatec, hogy csak egyet említsek. Emellett a műszaki színvonalat is

tartani kell! 2018-ban technológiai bővítést hajtottunk végre és új gépeket vásároltunk 53 millió Ft értékben, egy pályázati lehetőséget kihasználva.

IGAZOLÁS 32 ÉV MUNKÁJÁRA

– *Ki tudná emelni egy olyan megbízást, amire büszke vagy?*

– Az ország egyik legnagyobb biztosítójának voltunk 18 évig beszállítói. Jelenleg pedig egy országos hálózattal rendelkező bank megbízását emelném ki. Itt a munkánk kiterjed az ügyféltér berendezésére, a központi irodaház bútorozási feladataira, valamint a hálózati egységek karbantartására is. Ezen megbízásra azért vagyok büszke, mert az intézmény tíz magyar versenytárs közül két magyar céggel, köztük velünk kötött szerződést. A hároméves időszakból kettő hamarosan letelik, de az újabb és újabb igények láttán valószínű, hogy hosszabbításra lesz szükség. Meg is teszünk mindent, hogy a tőlünk eddig is megszokott igényességű munka kerüljön ki a kezeink közül. Például én személy szerint majdnem minden bankfiókot meglátogatok a szerelés előtt, hogy tájékozódjak a helyi viszonyokról,



hogy a kollégák tisztában legyenek a behajtási lehetőségekkel és a jobb megközelíthetőséggel. Továbbá fontosnak tartom a körültekintő és tiszta munkavégzést, takarófolia, cipőre húzható védőfolia stb. használatát. Igazi kihívásnak számít a munkaszervezés is. Nagyon sok a hétvégi munka, hiszen az adott bankfiók nem zárhat be átalakítás miatt, annak hétfőtől péntekig nyitva kell lennie! Csak a péntek délután, illetve a szombat és a vasárnap áll rendelkezésre. Persze ez a két és fél nap az összes iparos számára értendő. Magyarán nagyon jól kell tudni megszervezni és összehangolni a munkafolyamatokat, hogy például ne ácsorogjunk órákat az ország túlsó végében lévő bankfiókba érkeve, csak azért, mert még burkolják a padlót... De minden nehézséget egybevéve is azt kell mondjam, hogy ez egy szép megbízás, ami nemcsak nekem, hanem a nálunk dolgozó szakembereknek is nagy elismerést jelent.





EMBERNEK LENNI!

– HA NEHÉZ IS

– *Ha már a munkatársakról szó esett: hogyan állsz a kollégák motiválásával, általában véve a munkaerővel?*

– Nézd, mindenekelőtt szeretnék tisztázni valamit! Én soha nem felejttem el azt, hogy honnan jöttem és milyen módon értem el azt, ahol jelenleg tartok. Mindent saját erőből teremtettem meg, kétkezi munkásként, semmit sem kaptam ingyen. Nem voltam abban a szerencsés helyzetben sem, hogy több évtizedes múlttal rendelkező szocialista vállalat hulljon az ölembe, annak vagyonával és üzleti kapcsolatrendszerével együtt. Szóval könnyebben megértem a munkatársak problémáit és azt szeretném, hogy jól érezzék magukat a szakmájukban, büszkék legyenek arra, hogy itt dolgoznak. A lényeg, hogy a dolgozó érezze: a jó munkájáért cserébe megbecsülést is kap az anyagi juttatáson felül. A már említett bankfiók-szerelési munkáknál például a bútorok lepakolásához lehetőség szerint helyben

lévő alkalmi munkaerőt igénylünk, hogy ne az asztalosoknak kelljen rakodni. Esetenként diák munkásokat is foglalkoztatunk. Ezek nyilván a mi hatékonyságunkat is növelik. Emellett fontos az is, hogy a műhelyben saját részre elkészíthetik a bútorait, kedvezményes áron kaphatnak anyagokat, a szállításukhoz teherautót, így ezzel is fokozhatjuk kötődésüket cégünkhöz. Igyekszem kulturált műhelykörülményeket teremteni például az étkezéshez, tisztálkodáshoz stb.

– *Ez derék dolog, ráadásul példamutató is, mert a legtöbb emberben megerősíti az egységben való gondolkodást. A családdról, generációváltásról mit lehet tudni?*

– Feleségem, Edith a vállalkozásunk egyik meghatározó része. Az ő részvételével folyik nemcsak a bútortervezés, de a már korábban említett, minden apró részletre kiterjedő lakberendezés és térrendezés is. Öt gyermekünk van: Edithnek két fia, nekem két lányom, illetve van egy közös lányunk is. Egyik gyer-

mekünk sem orientálódik a cégünk felé... Ebből talán az a tanulság, hogy érdemes már gyerekkortól elkezdni a figyelem felkeltését, a szorosabb bevonást a vállalkozás életébe, ha azt akarjuk, hogy családi vonalon történjen a folytatás. Ezért én cégátadás kapcsán olyan elkötelezett munkatársakra számítok, akik már régóta kitartanak mellettünk és szakmailag is, emberileg is képesek folytatni az általam felépített üzletpolitikát. Magyarán, hogy a megrendelőink a tőlünk megszokott színvonalú szolgáltatásokat és termékeket kapják, melyek hosszú távon is tartósan szolgálják őket. Talán ez biztosíthatná a legjobb és zökkenőmentes átmenetet, a tulajdonlást megtartva. Már rám férne, hogy nyugodtan hátradőlve, feszültségmentesen szemléljem a dolgainkat, bár jelenleg még nem tudom elképzelni, hogy munka nélkül mit is csinálnék, hisz a hobbim egyben a munkám is. ■

Képek:

Karrier Bútor Kft.