



Kitartás, becsületesség

## A REMÉNYT NEM SZABAD FELADNI

Tóth Norbert



Vállalkozása átélte hatalmas sikereket, de szűk esztendőket is. A 30 év szakmai múltja alatt mégis meg tudott maradni egyszerűnek és szerénynek – csakis a szó nemes értelmében. Mindvégig hitt és hisz ma is az asztalosszakma szépségeiben, és törekszik annak minden ismeretét továbbadni: szakmai körökben lévőnek, tanulónak egyaránt. 63 évesen még hosszabb időtartamokra is tervez. Beszélgetőtársam Csercsics Antal, a Csercsics Faipari Kft. vezetője, tulajdonosa.

Csendes, barátságos hely Torony: rendezett, kiegyensúlyozott hatást kelt. A Vas megyei kistéleplülés legszélén lévő, csarnokokból, raktárakból, irodákból álló telephely is efféle nyugodt élményt ébresztett bennem, amikor látogatóba érkeztem ahhoz a vállalkozóhoz, aki évtizedek óta meghatározó szereplője a faipari szakmának.

– Még idén márciusban, a Soproni Egyetem egyik rendezvényén azt mondtad nekem, hogy egy nagyobb kontaktcsiszoló berendezés beruházásába kezdted és éppen folyamatban vannak a telepítések. Sikerült beüzemelni? Úgy tudom, ezt egy pályázat keretében valósítottad meg.

– Igen, már folyik vele a gyártás. Ez egy Biesse gép, amire még 2017 év elején pályáztunk másik két géppel együtt. Akkor azt a 120 milliós pályázatot formai okok miatt elutasították. Le is mondtunk a pályázat nyújtotta lehetőségekről és ebből kettő gépet önerőből vettünk meg: egy lézeres sorozatvágót és egy, a szélességi méretekre automatikusan ráállító ötféles gyalugépet. Ezek a gépek a murakeresztúri tömör fa üzemünkbe kerülve már végzik a dolgukat. Most januárban aztán adódott egy lehetőség, amire ugyan nagyon gyorsan kellett reagálnunk, de hamar el is



bírálták. Ennek keretében vettük meg – immár pályázati támogatással – ezt a kontaktcsiszolót, ami a toronyi telephelyen működik pár hete. Ez egy másik csiszoló helyére került, ugyanis ez már 135 cm-es szalagszélességgel dolgozik, az a másik pedig Murakeresztúrra került, hiszen így az ottani testvérével együtt – egymás utáni folyamatban – alul-felül tudnak anyagot csiszolni. Van még egy optimalizáló gép, aminek a telepítése folyamatban van, ezt ugyanis 15 évesen vettük, és a számítógépes vezérlését a mai igényekhez fel kellett fejleszteni. Az év közepéig ez is megtörténik, és

akkor a tömör fa üzemünk fejlesztése teljes lesz.

– Mi késztet arra, hogy ekkora beruházásba vágj a tömör fa megmunkálás terén?

– Az ottani üzemünk kapacitásának mindössze 5–10%-át teszik ki a saját tömör fa ajtófrontjaink, zömében külföldi megrendelőinknek szállítunk. Ők is gyártók, de annyi megrendelésük van és logisztikailag olyan erősek, hogy nem jelent gondot nekik a Magyarországról történő beszállítás. A három ügyfelünk közül a legnagyobb partnerünk számára tölgy-, bükk-, illetve diófa étkezőasztalokat és padokat





szállítunk. Ők álltak elő két éve a fejlesztés ötletével, amit szükségesnek tartottak. Azt mondták, hogy a német piac ezt megkívánja, s ha ezt nem lépjük meg, akkor keresnek más beszállítót... A gépek termelékenységének a vizsgálatát kérték tőlünk, emellett egy olyan folyamatszervezést is elvártak, hogy mérjük fel a munkavállalóink hatékonyságával kapcsolatos hiányosságokat. Ez utóbbi most is folyamatban van. Emellett készítünk tömör fa alkatrészeket kárpitozott bútorok vázaihoz, valamint egy gyorsétterem-lánc berendezéseit kivitelező cégnek. Gyártunk még egy világcégnek – amely a lap- és lemeziparban tevékenykedik – olyan termékeket, ami a rakodás és a szállítás során könnyebben kezelhetővé és sérülésmentessé teszi a szállítmányt. Ezen kívül alakul még egy svéd piaci lehetőség: az ide küldött próbagyártmányok után immár folyamatosnak mondhatóak a megrendelések ebből az irányból is. Kezdünk újra erősödni.

#### PRÓBÁK KORA...

– 2005-re teszem azt az időszakot, amikor a cégünk életébe beléptek a nehézségek. Ismeretes, hogy akkor

már 17 éve működünk, és volt, hogy 1,5 milliárd Ft-os éves forgalmat is elkönnyelhettünk. A szerelvénypiacon azonban új szelek kezdtek fújni, és az akkori fejlett, európai gyártók termékei minimálisan magasabb árért jelentősen jobb minőséget tudtak produkálni, mint a mi olasz és török gyártmányú vasalataink. Emellett még megjelentek a jóval szerényebb képességű, de árban jelentősen olcsóbb ázsiai termékek. Ez komoly kieséseket okozott, ami aztán azt eredményezte, hogy négy évvel ezelőtt erről a piacról ki kellett szállnunk. Ez nekem nagy szívfájdalmam volt, hiszen szinte a kezdetektől megelégedettséget

adott ez a termékkör a vevőinknek. Én mindvégig a becsületes üzletvitelt tartottam szem előtt. Ezt azonban nem mindenki gondolta így. Például a szerelvény választékunknak volt egy nagyon sikeres fogantyúkínálata. Rendszeresen havi 10 raklappal hozattunk Lengyelországból. Ám egyszer csak teljesen ugyanaz a fogantyúcsalád köszönt vissza a konkurens kereskedő kínálatából, csak éppen a felénél is olcsóbb áron. Egy másik eset: a 20 évvel ezelőtti katalógusunkban megjelent saját tervezésű, fejlesztésű és gyártású 3D-s vákuumfóliázott ajtóink egy később alakult cég kínálatában is felbukkantak – olcsóbb áron.

#### ... ÉS A MEGÚJULÁSRA VALÓ TÖREKVÉS

– *Biztos, hogy csak rosszul lehet kijönnie annak, akinek a saját termékét mások lemásolják?*

– Akkor igen, ha nem serkenti továbbfejlesztésre. És ezt saját tapasztalatból mondom. Amikor ez velünk történt, akkor 2–3 évig csak siránkoztunk, hogy nem megy a termékünk. Ment az, csak más szállította.

– *Miben erősített ez meg téged?*

– A munkavégzésben az újdonságot és a szakszerűséget kell keresni, és ezt becsületességgel végigcsinálni – ez segít a legnehezebb



időszakban is túlélni, fennmaradni. Én a magyar piaci szereplőknek, vásárlóknak köszönhetően értem el azt, amit elértem. Igaz, ebből tíz év nehézségek között telt, de az elmúlt négy év ismét fejlődést mutat. Nekem most a saját, magyar termékeimmel kell újraépítenem a magyar piacot, azok számára is, akik már jól ismernek. Jelenleg a hazai termékkínálatunkban már csak az ajtófrontok vannak jelen, igaz, ezek széles választékban. Készül tömör fából, olajozott felületkezeléssel, furnérozott kivitelben, ahol már nemcsak síkban, hanem struktúrában is tudunk furnérozni, aztán itt vannak 3D festett ajtóink szupermatt és enyhe selyemfényű kivitelben, valamint vákuumfóliázott ajtók. Emellett a meglévő gyártás mellé kell sorakoztatni mindazokat a szolgáltatásokat, amelyek késztermékké formálják a gyártásban eddig elért részeredményeket.

ségét, valamint a később kitanult programozói képességeit hasznosítja: ő írja a CNC-programokat a 3D-s gyártáshoz. Volt ugyan egy kis idő, amikor elment a cégtől, de most visszajött, és nagyon ügyesen helytáll. Az új mintakollekciókat is ő programozta le és készítette el.

más gyártót. Most, 13 év távlatából azt mondom, hogy így volt helyes. Amikor az új kollektívákkal újra felkeresem ezeket a korábbi partnereket, hisznek nekem, mert hitelesnek, becsületesnek tartanak. Megérte őszintén kifejezni azt, ami van.



### CSALÁDI KÖTELEKBE

– A fiaddal az imént találkoztam, és a lányod is itt dolgozik – a weboldalak szerint. Hogyan folynak nálatok a családi vállalkozás – egyébként nem feltétlenül könnyű – hétköznapijai? A fiaddal nagyon szépen beszélés, ezt tapasztalom...  
– Balázs fiam teljes egészében benne van a vezetésben. 13 éve került ide az egyetem után, a szerelvényes részlegnek sokáig ő volt a vezetője. Immár három éve viszont a lapszabásmunkát irányítja, és a projektmunkákat felügyeli. Emellett minden kiállításra, vásárra együtt utazunk, közösen döntünk. Kitti lányom, aki 10 éve van itt, az exportra való gyártással foglalkozik: fogadja a megrendeléseket, szervezi a két üzem közötti gyártást, logisztikát. A legkisebb fiam, Dávid, most 4. éve van itt, és a gépész végzett-

– Egy kiegyensúlyozott, nyugodt embert ismertem meg benned. Otthonról hoztad, vagy ilyen a lelki alkatod?

– Szüleim, nagyszüleim mindvégig a következetesség szép példáit mutatták. Emellett a vallásos nevelést is éltetem, azzal, hogy életem – mind a mai napig, gyakorló katolikusként. Amikor a cég nehéz helyzetbe került, kaptam egy tanácsot, amit azért tudtam azonnal elfogadni, mert hitem szerint is ilyen vagyok. Azt mondta ez az ember, a bank egyik külsős interim menedzsere, hogy el kell menni a partnerekhez, és meg kell mondani, hogy rosszra fordult a cég sorsa, ennyit és ennyit tudunk már csak teljesíteni a partnerségből, de többet nem. Én ezt akkor megfogadtam, bár az elején azt éreztem, hogy magam alatt vágom a fát, hiszen ezzel azt is „üzentem”, hogy keressenek

– Mit üzensz a szakmai kollégádnak, az olvasóknak?

– Tartozni valahová, ez nagyon fontos: szakmai szövetséghez, klubokhoz. Itt lehet és kell is együtt gondolkodni, és közösen figyelni a kihívásokat, újdonságokat. De nem elég megkapni, tovább is kell adni. Én a pályám elején szakoktató voltam tíz évig, s csak most, az elmúlt három évben vannak újra tanulóim. 25 év kimaradt, és ezt sajnálom, mert az akkori gyerekekhez képest a mai gyerekek nagyon gyenge felkészültségűek, és teljességgel érdektelenek. Ugyanakkor nagyon jó látni az elmúlt pár év európai és világversenyein elért asztalos szakmai eredményeket. Ezek a tehetséges fiatalok hatással vannak a faipari szakképzést választó és ott tanuló diákokra is. Hiszem, hogy akárhol is tartunk, mindig lehet előre lépni. ■