



Rugalmasan az üzletben, őszintén az életben

HOL KEZDŐDIK AZ ELÉGEDETTSÉG?

Tóth Norbert



Aki folyamatosan szemmel tartja az aktuális vevői igényeket és ennek megfelelően gyárt szériatermékeket, annak előbb-utóbb híre megy. Rovatunk e havi főszereplője, valamint a vállalkozásban aktívan jelen lévő felesége ilyen emberek. Talán emiatt is csődközeli vállalkozásuk mára közel kétmilliárdos forgalommal rendelkező 100 fős cég. A feleség sikerek mögötti töprengése ugyanakkor azt mutatja, hogy mennyi mindent adna vissza azért, hogy a férje megromlott egészsége újra visszaálljon.

A Szolnok határában lévő ipari parkba vezet utam: itt működik immár 29. éve a nyílászárógyártásban közismert Borovi Faipari Zrt. A helyiségbe belépve azonnal beleszöppenek a vállalkozás életébe: a falon színminták, bemutató mintaajtók a másik oldalon, szorgos munkatársak az íróasztalaik mögött ülve teszik a dolgukat, szemben pedig mosolygós szempárral akad össze a tekintetem Kuizs János személyében.

– *Ahogy beléptem, máris azzal fogadtál, hogy neked nincs külön irodád, hiszen itt mindenki családtagnak számít, és egyébként sincsenek titkaid egymás előtt. Ez a nyitottság a te személyednek köszönhetően alakult így?*

– Igen, de ehhez a feleségem, Zsuzsa is hozzájárult. A mi virtusunkból eredően az a legkevesebb, hogy a munkatársainkkal mindig mindent megbeszélünk, sőt, belevágunk egymás szavába. Mindenki tudja a másiktól, hogy milyen öröm érte vagy éppen mi nyomja a lelkét.

19-RE LAPOT HÚZNI

– *Hiába, minden a forrásból ered. Na, de kezdjük az elején! Az elmúlt években a gazdaság szereplői többször is méltatták a cég tevé-*

kenységét: a legdinamikusabban fejlődő kkv-k számára létrehozott Pegazus-díjjal 2016-ban ismerték el a munkádat, 2017-ben pedig a VOSZ (Vállalkozók Országos Szövetsége) által odaítélt „Magyar Gazdaságért díj” egyik kitüntetettje voltál. Ma hogyan értékelnéd a cég gazdasági tevékenységét?

– A mostani számadatok tekintetében jelenleg jó irányba tartunk. Nem volt ez mindig így! A 2011–2012-es években fel akarták számolni a céget, mert a fizetési kötelezettségeink és a bankhitelünk összege azonos volt a bevételeinkkel. Akkor még utolsó lépésként úgy gondoltam, hogy befejezem a homlokzati tömörfa nyílászárók gyártását. A gépeket is eladtam. Mindeközben azonban a másik fő termékörünk, a dekorbevonatos beltéri ajtók elég szép eladási eredményt mutattak, úgyhogy a 19-re lapot húztam és kizárólag ezen termékek gyártására álltunk rá. Innentől számítva mutatkozott újra nyereség hosszú-hosszú évek után ismét. Három jó év után kezdtünk közeledni a teljesítéseink határaihoz: 2016-ban már csak 10% körüli növekedés volt tapasztalható. Ennek oka egyébként, hogy a megnövekedett rendelések miatt szeptember végétől kezdve az év

végéig nem is tudtunk új rendelést felvenni, hiszen csak 12–14 hetes gyártási határidővel tudtuk vállalni a gyártást. Ez pedig nem piacképes a még elfogadhatónak számító 3–6 héthez képest.

– *Mit léptél erre?*

– 2017-ben a bővítés mellett döntöttünk, aminek következtében egy új, 1550 m²-es csarnok építésébe kezdtünk bele a meglévő 4000 m²-es építmény mellett. Ettől egyébként azt várom, hogy a 200 helyett a műszakonkénti 300 beltéri ajtót tudjuk gond nélkül teljesíteni.

TUDNI KONCENTRÁLNI A LÉNYEGRE

– *Szép eredmények. Viszont kicsit kanyarodjunk vissza, merthogy a fa nyílászárók gyártása akár az eredményességed kerékkötőjének is tűnhet. Erről van szó?*

– Elmondom, hogy mit gondolok erről! Ha valami nem megy, abban is én vagyok a hibás, de ha megy, annak is én vagyok az oka. Magyarán: a fa nyílászáróknál az volt a gond, hogy az adott üzemi területen és bérköltségek mellett már akkora mennyiséget kellett volna gyártani a nyereséghez, aminek a műszaki követelményeit és iramát nem tudtam felvenni.

– *Ha már itt tartunk: téged mi hozott ide, a nyílászárógyártásba?*

– Annyit előljáróban elmondanék, hogy az apukám épület- és műbútorasztalos-mester volt Ózdon. Gebinesként dolgozott, így hívták a pártállami időkben az elszámolás nélküli vállalkozásokat. A mesterlevele most is itt lóg a falon, mert számomra meghatározó jelentőségű volt az ő tevékenysége. Szóval nem a nulláról indultam. A történetem pedig az, hogy 1990-ben kezdtem építkezni, amikor is nagyon nehezen lehetett építőanyaghoz jutni, többek között a beltéri ajtókat sem tudtam



Falcoló-falczáró gép munka közben



Zsugorfóliás csomagolás



Pánt- és gumiprofil-elhelyezés valamint minőség-ellenőrzés

megvásárolni. Elmentem hát egy asztalozóhoz és legyártattam azt, amire szükségem volt. Olyannyira tetszett az eredmény, hogy megkérdeztem tőle, mit szólna, ha elkezdeném forgalmazni. Hozzá kell tennem, hogy minden alapanyagot odavittem az asztalosnak, így tisztában voltam az anyag- és munkadíjakkal, ugyanakkor tudtam a piaci árakat is. Kiraktam egy mintakollekciót a garázsomba, készítettem szórólapokat, amiket bedobáltam a környéken élők postaládáiba. Az első nap végén közel 50 db ajtóra kaptam megrendelést. Így indultam el. Később már annyi megrendelésem volt, hogy újabb asztalossal kellett megegyeznem. Volt, hogy hét alvállalkozó gyártotta az ajtókat. Mivel a gyártási színvonal nem volt azonos és a megrendelőim ugyanazért az árért eltérő minőségű terméket kaptak, ezért elhatároztam, hogy önálló gyártóműhelyt rendezek be. Innentől már a saját ajtóimat forgalmaztam. Aztán 2001-ben költöztem át ebbe az üzembe.

– Ha ezt egy képpel akarnám ábrázolni, akkor azt mondanám: van az a gyártó, aki a munkája fölé hajol, és csak azt nézi, amit csinál, amivel megbízták. Nálad azonban azt látom, hogy közben fel-felnézel és szánsz időt arra is, hogy a gyártás közben körülnézz és láss.

– Mindig is szem előtt tartottam a fejlesztést. Volt olyan év, hogy kilenc nemzetközi faipari kiállítást látogattam végig. Még Hongkongba is elmentem, hogy lássam az aktuális

trendeket. Így alakult ki a háromféle kínálatunk: a dekorfóliával kasírozott beltéri ajtók, illetve a CPL-lel, vagyis folyamatos préselés által megerősített laminálással rendelkező forgácslap ajtók. Ezeknek a maganyaga furatolt forgácslap vagy papír-rácsbetét. Emellett gyártunk még festett MDF-ajtókat. Terveim szerint ezeket szeretném kibővíteni a falc nélküli, strumpfós ajtókkal és a fémtokkal ellátott HPL dekorlemezes ajtók gyártásával.



A felmérés és a beépítés a viszonteladókon keresztül történik

S hogy a kérdésemre tovább válaszoljak: nálam nincs felár az egyedi méretre, továbbá jelenleg 7 hétre előre meg tudom mondani, hogy melyik napon mit és hova szállítunk. Nekünk ugyanis nincs lakossági vevőnk, csak kereskedőkkel dolgozunk. Elmondhatom, hogy szó szerint autóra gyártunk, legfeljebb 48 órát vannak a kész ajtók az üzemben. Nincs is készáruraktár.

– *Követendő: gyártóknak, kereskedőknek. Ugorjunk tovább a tömörfa nyílászárókhhoz! Úgy tudom, hogy 2017-ben újakezdted ezek gyártását, miközben azt mondd, hogy 2012-ben abbahagyad és eladtál mindent. Segíts megfejteni ezt a rejtélyt!*

– Őszinte leszek: hiányérzetem volt. Miután öt év beltériaajtó-gyártás után úgy láttam, hogy az a termékcsalád rendben van, újra tettem egy kísérletet a tömörfa ablakok és ajtók gyártására. Igazából a kisebbik lányom, Nóri és az ő férje, Zoli számára visszavásároltam a gépeket, és egy bérelt telephelyen immár másfél éve folyik a termelés a vezetésük mellett. Ez a cég a SZOFA Ablakgyártó Kft.

A LEGFŐBB KINCSEK

– *A családdról a munka kapcsán többször esett szó. Kicsit avass be a munkahelyen kívüli családi életetekbe is!*

– Nóri lányoméknál nemrég született a kisebbik unokám, Kamilla. Ő most 9 hónapos. Lilla a nagyobbik lányom, ő egyébként rajzfilmm rendező és festőművész, Tamással, a férjével igyekeznek a 3 éves Málna unokámat terelgetni az élet felé. Van egy 18 éves fiunk is, Jani, aki idén érettségizik. Vele és a feleséggel sokat utazunk, jellemzően a szomszédos országokba. 3, legfeljebb 5 napra megyünk, nem kedveljük a csillogó szállodákat, viszont imádjuk az otthonias apartmanokat.

– *A feleséged tagja a vállalkozásnak, de olyannyira, hogy a beszélgetésünk alatt egyszer sem akart idejönni, mondván, hogy sok a dolga. Kérlek, szólj neki, jöjjön közelebb, legalább egy kérdés erejéig!*

– Míg ideér, elmondom, hogy Zsuzsát a főiskolán ismertem meg és ott mindjárt össze is házasodtunk. Aztán megszülettek a lányok, de ő a kezdetektől velem volt a vállalkozásban is. Jelenleg is nyakig merül a feladatokba. Én már inkább csak figyelem a céget, s ha kell, bele-belenyúlok a folyamatokba. Igaz az is, hogy az elmúlt 2 évben több betegség is megkörményezett, most is orvoshoz járok a talpműtétem miatt.

tönkrementünk. Akkor minden kiadást újra megvizsgáltunk, a legkisebb közüzemi számláig menően. Állítom, hogy egy válsághelyzet jót tesz az embernek. Bár ma már ki tudunk venni osztlékot, de az ablakgyártás befejezéséig soha nem volt rá mód: mindig annyink volt, amennyi kellett. Én akkor sokkal boldogabb voltam, mint most.

– *Bölcs, sztoikus hozzáállás. Seneca azt írja: ami szükséges, legyen mindjárt elégséges is. Szóval, akkor mi is a boldogság receptje?*

– Legyen egészség, egy otthon, legyen mit ennünk, és persze a gyerekeinket lássuk kiegyensúlyozottnak. Ennyi elég is. Az elegáns terepjárónkat is odaadnám és



Az ablakgyártó 68, 78 és 90 mm-es tokvastagságban is gyárt

– *Nagy-nagy unszólásra közben ideért Zsuzsa is, úgyhogy fel is teszem gyorsan magának a kérdést: honnan ez a nagy lendület és meglegedettség, ami most is csak úgy sugárzik a lényéből?*

– Nem tudom, ilyennek születtem. Nekem a mozgás jelenti az életet. Ha én pl. szegény lennék és egy Tisza-parti kis faluban éldegnélnek, akkor is boldog lennék. Mi a mostani helyzetünkben sem tartunk fenn fényűző életet. Jól élünk, de soha nem feledem azt, amikor majdnem

megelégednék a kis fekete szemű Trabantunkkal is, csakhogy Jani újra egészséges legyen és kimehessek vele az erdőszélre sétálni. Amikor az ember eljut addig, hogy sok mindent megtehetne, rájön, hogy azoknak nincs is igazán értéke. Az egyszerű életvitelben rengeteg örömforrás rejlik. Az élet nem valami olyan, ami a boldogság felé vezet. Az élet maga a boldogság forrása. ■

A képek a szerző felvételei
A beépített ajtók fotóit
a Borovi Zrt. biztosította