

Faárugyártás igényesen, megbízhatósággal

IGYEKEZETTEL ÉS TISZTESSÉGGEL



Tóth Norbert



Érdekes párosítását láthatjuk a szakembernek és az üzletembernek e havi mesterportrénk személyében. Elmondása szerint a szakmában lelkesé, a fát rajongásig szerető szakemberré kell válni, ahol a munka már nem teher, hanem játék. Az üzleti életben pedig igyekezni, folyamatosan mozogni kell; ahogy fogalmaz: izzó, forró lávatömeggé kell válni és nem kihűlni. Ismerjék meg Kocsis Józsefet!



A gyalugép bemenő oldalán..

Mindenki szeretne nyomot hagyni az utókornak. Hátra hagyni egy jelet, hogy elmondhassa: én is itt jártam s tettem valamit az emberiség közös, nagy tarisznyájába. Lehet ez bármi, a lényeg, hogy az ember büszke legyen rá, és valakiknek örömet szerezzen általa. Kocsis József ifjúkori nagy álma, miszerint valaha majd embereket fog vezetni és munkájukat megbecsülés fogja övezni, megvalósult. A lambériát, hajópadlót és gyalult faanyagot készítő és értékesítő cége ma már sikeresen működik az évente 10.000 m³-nyi faanyag legyártásával, partnerekhez történő kiszállításával. Beszélgetésünknek két apropója is van: szinte a nulláról felépített vállalkozása, a Profilfa Kft. a 30. életévébe lépett. A felnőtt férfikornak is tekinthető időtartam mellett a másik esemény azonban, hogy létrehozójának elérkezett a nyugdíjba vonulás hivatalos ideje. Igen ám, de ő ezt akarja is, meg nem is. Papíron valóban nyugdíjba kellene vonulnia, ám a feladatok kapcsán megfogalmazott célok tekintetében már más a helyzet: az újabb és újabb kihívások elől ennyi idősen sem szeretne kitérni. De ez már csak egy másik beszélgetésbe férne bele... A faipari tevékenység iránt érzett lelkesedése mellett a cégépítés íratlan szabályairól, és az utazásban fellelhető örömökről is szól a vele készült mesterportré.

– Kezdjük az elején! Honnan jött az ötlet, hogy gyalult faárúk gyártására szakosodjál?

– Ez a vállalkozás úgy alakult, mint amikor a szülőknél gyermekük születik. Még a társasági szerződést is én írtam meg, az ügyvédnek csak alá kellett írnia. Tevékenységem alapját pedig csakis a fa jelenthette. Az édesapám ugyanis kádár kisiparos volt, és egészen 83 éves koráig űzte ezt a szép szakmát. Gyerekként a testvéremmel sokat segítettünk neki a műhelyben, de még a vásárokon, piacokon való árusításokban is részt vettünk vele. Így aztán adta magát, hogy kádárnak tanuljak én is, öcsém is. Miután felszabadultam, a szakmai tevékenységeim során elsajátítottam az asztalos- és az ácsszakmák fogásait is. Dolgoztam ugyanúgy maszeknál, mint nagy faipari üzemben. Az Erdértnél például magas

szinten elsajátítottam a faanyagok ismeretét, és sokat tanultam az akkori szakiktól is. S ahogy egy fiatal kezdi saját magát felfedezni, úgy én is azt fogalmaztam meg magamnak, hogy vezető akarok lenni, a szakma mellett emberekkel is akarok foglalkozni. Esti tagozaton elvégeztem a faipari technikumot, és beiratkoztam egy főiskolai külkereskedelmi szakra is. Ezek után elkerültem Rezi községbe, egy TSZ faipari melléküzemágának a vezetésével bíztak meg. Ez nagyon tetszett, mert lehetőséget kaptam az alkotásra! Szinte a nulláról kellett felépíteni a tevékenységgel járó hátteret: építkeztünk, gépeket vásároltunk, szervezkedtünk – az akkori, rendszerváltás körüli körülmények között. A Profilfa Kft. csak később, 1993-ban került 100%-ban a család tulajdonába.

– Ha jól értem, innentől fogva számítható igazán az általad elképzelt célok megvalósítása...

– Ez így van. A 100%-os tulajdonosi lét egyébként azt üzentte számomra, hogy teljes mértékben rajtam áll: sikeres lesz-e a jövőm, esetleg a „valahogy majd csak elműködünk” állapotba helyezem magam, vagy bukásra lesz ítélve. Én az elsőt akartam, és mindent ennek rendeltem alá. Nézd, én egy iparos családból származom! Gyerekként is azt láttam: ahhoz, hogy bármit letegyünk az asztalra, kemény,



... illetve a kész anyag kiérkezésénél

kitartó munkára van szükség. Felnőttként is csak magamban bízhattam. Szóval, elsőként anyagilag kellett megerősödnöm, hiszen tudtam, hogy a géppark elavult, és szükségem van egy jobb kihasználtságú telephelyre is. Ráadásul hiába dolgoztunk nagyon keményen, számos piaci feltétel nem volt meg. Például a faanyagellátásban voltak komoly gondok: hetente utaztam Keszthelyről Záhonyba, hogy egyáltalán faanyaghoz jussak a kamionszállítványokon keresztül. De említhetném a másik oldalt is: hiányzott a vásárlói réteg, és sokszor szó szerint házalni kellett a lambériával, mert hetekig nem tudtam eladni a megtermelt készárut.

arra, hogy számomra a szak társakkal való közösség mindig is segítő szándékú és inspiráló volt. Megvitattuk egymással a szakmai kérdéseket és mindenki a legjobb tudása szerint vett részt ezekben a párbeszédekben. Nem emlékszem rá, hogy bármikor is elutasítást kaptam volna, igaz, odafigyeltem arra, hogy ápoljam a kapcsolatokat. És van itt még egy nagyon fontos dolog: számomra a korrektség mindig alapvető jelentőséggel bírt. S ezt édesapám szavak nélkül, az életével tanította meg nekem. Magamévá tettem, és az üzletfeleim, viszonteladóm felé is mindig szerettem betartani.

keszthelyi telephelyet, a 2000-es évek elején pedig jóval nagyobb teljesítményű gyalugépekre váltottunk. Immár képesek voltunk a percenkénti 60 méteres megmunkálási sebességre. Kínálatunkban a lambériák, hajópadlók, gyalult faanyagok mellett mára olyan naprakész termékeket is gyártunk, mint például a faházak kültéri homlokzati borításai. A felépített viszonteladói hálózatunknak pedig 150 tagja van: építőanyag-telepek, faáru-kereskedések. Minőségi gyalult árukat gyártunk, a határidőre történő szállítás és az egész napos rendelkezésre állás alapvetőnek számít. A munkatársaimtól is erre a viszonyulásra számíthatok.



Kötegelés és csomagolás

**A VÁLLALKOZÁSÉPÍTÉS
HÁROM ALAPPILLÉRE**

– *Mi motiválja az embert ilyen hosszú időn át? Mi a kulcs ebben a kitartó küzdelemben?*

– A kulcs a lelkesedés, az, ha szereted a szakmádat és van benned cél. Ha szereted, amit csinálsz, akkor játéknak tudod tekinteni a munkádat, és nem fogsz elmenekülni az erőfeszítések láttán. A lelkesedés képes arra, hogy szinte emberfeletti energiákra tegyen szert az ember nap nap után. Ugyanakkor számomra a legfontosabb támaszt a családi háttér nyújtotta. Meg kell még említenem a közvetlen kollégáimat is, akik hittek bennem, és nemcsak partnerek voltak a kemény munka közepette, hanem kitartottak mellettem. Továbbá büszke vagyok

Összefoglalva azt mondanám, hogy egy vállalkozás alapköveinek azt kell tekinteni, hogy az ember szeresse a szakmáját és legyen lelkes, továbbá legyen tisztességes, valamint, hogy a szolgálatkészséget tekintse minden viszonyulása alapjának. Ennek az erkölcsi értékrendnek ott kell lennie minden egyes faáruban, minden üzleti kézfogásban.

– *Örömmel hallok. Bár ez a hozzáállás ritkaság manapság, bízunk abban, hogy egyszer minden embert ez fog vezérelni! Kanyarodjunk vissza ahhoz, hogy a géppark elavultnak számított, és új telephelyre is szükség volt!*

– Lassanként megjöttek az üzleti eredmények, a következetes hozzáállásnak és kemény küzdelemnek hála. 1997-ben megvettem a mostani,

– *Említetted, hogy nyugdíjba készülsz. Kinek fogod átadni az irányítást?*

– A kollégáim teljes mértékben ismerik, értik és alkalmazzák azokat a szakmai és üzleti szempontokat, amikben én is hiszek. Rájuk bízom az irányítást a napi üzletmenetben.

– *Mi a hobbid, ami feltölt, amikor nem dolgozol?*

– Az utazás jelenti számomra az akkumulátort. Ez segített és segít ma is az üzleti élet feszültségeit kiegyenlíteni, s egyben ez biztosítja a kikapcsolódást is. Olyan ez, mint egy kiteljesedés! Igen, most, hogy belegondolok, az utazás még mást is adott: a kiteljesedés élményét! Azt, hogyha jól végzem a munkámat, az élet megajándékoz azzal, amit a szívenben oly régóta óhajtok. ■