

Parkettacsizolók gyártásával indult a hatvanas években a Cselényi család, amelynek harmadik generációja ma a világ legnagyobb faipari gépgyártójának eszközeit forgalmazza.

Huszár volt egykoron Cselényi József nagyapja, nem mellesleg pedig ezermester, aki a hatvanas évek elején gépeket tervezett és gyártott. Jó érzékkel mindig olyasmit állított elő, ami épp nem volt hozzáférhető a szocializmusban. Kötőgéppel indított, fagylaltgéppel folytatta, utóbb ráállt a faipari gépek gyártására, hogy ezen a területen dobjon egy igazán nagyot. Külföldi minták alapján megalkotta a kisiparos-köznyelvben ma is keresett, és Cselényi-féle parkettacsizolóként emlegetett berendezést, amely meglehetősen jól jövedelmezett. Főleg azért, mert a kivitelezők a hatvanas években nyersen, kezeletlenül adták át az új lakások parkettaburkolatát.

„Egy nagy hibája volt nagyapámnak, hogy korán meghalt” - búsong Cselényi József, az unoka, akitől megtudjuk, a tevékeny felmenő halála után a pincében és garázsban működő gépgyártó üzemet apja vitte tovább. Mivel apa és fia között hamar megromlott a kapcsolat, az időközben géplakatos és gépész végzettséget szerzett Cselényi József saját műhelyt nyitott. Ehhez az égből küldött segítséget a nagyapa, aki még életében sok kisiparosnak adott a maga gyártotta parkettacsizoló gépből úgy, hogy azt mondta: „kifizetitek, ha meggazdagodtok”. Most a nagyapa kuncaftjain volt a sor, ők adtak kölcsön nem csak gépeket, szerszámokat, de terveket is az időközben felcseperedett unokának.

Maszekolás

Így indult el az életben Cselényi József, aki fiatalon kezdett dolgozni és fiatalon házasodott. Feleségét gyerekként ismerte meg, egymás szomszédságában nőttek fel. Amikor Krisztina betöltötte a tizenhét éves életévét, József átszólta neki a kerítésen: „Jó lenne, ha most már átköltöznél!” „A szülőktől persze nem ebben a lelazult stílusban kért meg, tőlük kiprivatizált” - szövi tovább a történetet az eredetileg tanítónő végzettségű feleség, aki azután kezdett gépkereskedéssel foglalkozni, hogy a Szabolcsból Budapestre került hátrányos helyzetű gyerekek beillesztésében nem ért el sikereket. Besegített hát a férjének, aki folytatva a családi hagyományt, egyéni vállalkozóként, manufaktúráisan állított elő faipari gépeket, meglehetősen sikerrel - akkor, amikor az egyéni termelés életképességében kevesen hittek. Így az a rendőr sem, aki egyszer lemeszelte Cselényit, majd amikor az autóban lévő gépről hősünk nem tudott számlát bemutatni - lévén, azt maga gyártotta -, megismerte az órs vendégszeretetét.

Az eset nem vette el a kedvét a magánzói léttől. A helyzet tisztázása után kevéssel megalapította a szerszámgépek forgalmazásával foglalkozó Kisvakond Kft.-t. A pesti boltnyitást négy másik követte vidéken, ezeket franchise partnerek működtették. Cselényiék pesti üzlete nemcsak azért emelkedett ki a többi közül, mert az általuk forgalmazott gépek hiánycikkek voltak az országban, hanem, mert ügyfélpolitikájuk is sajátos volt. Korábban egy ilyen profilú boltban az anyagbeszerzők akkor jutottak áruhoz, ha csúszópénzt adtak az eladónak. „Itt mi fizettünk nekik jutalékot, ami sok vevőt szoktatott hozzánk” - meséli Cselényi József.

Az importliberalizáció után a helyzet még egyszerűbb lett. Ha volt megfelelő forintfedezet az igényelt valutára, a Magyar Nemzeti Bank megadta a kért összeget. Cselényiék kezdetben Ausztriából töltötték fel az árukészletet, majd egy osztrák partnerrel közösen Gépszerviz Kft. néven vegyes vállalatot alapítottak. Később már ki sem jártak, az osztrák partner küldte az árut. Ez idő tájt ismerte fel a házaspár, hogy a franchise rendszert érdemes lenne megszüntetni, a partnerek között ugyanis széthúzás volt. Cselényiék saját bevallásuk szerint üzleti ténykedésük korai szakaszában még nem tudták kezelni partnereiket, nem volt gyakorlatuk az elszámoltatásban, baráti alapon zajlott az együttműködés. Hamar véget is vetettek ennek. Nem adták el a céget a partnereknek, mindenki vihette tovább a boltot, csupán ők álltak odébb. „Hiba volt, mert utóbb felmérve a helyzetet, ezzel egy jobb budai lakás árát buktuk el” - mondja Cselényi Krisztina, akinek nem szolgál elégtételül, hogy azóta a négy partnerből három tönkrement.

Cselényi Krisztina

42 éves, tanítónő. Az Anest Zrt. társtulajdonosa. Hobbija a jóga és az utazás, elsősorban kelet felé. Két lányuk van.

Cselényi József

45 éves, gépész. Hobbija az old timer autó. Maga egy 40 éves Mercedesszel versenyzik. Az 1995-ben alakult Anest Zrt.-t fele-fele arányban ő és felesége tulajdonolja. A 30 százalékos piaci részesedéssel bíró cég tavaly 48 fő foglalkoztatása mellett 2 milliárd forintos forgalmat ért el.

Ezután Cselényiek kizárólag az osztrák üzlettárral maradtak kapcsolatban, az ő révén szereztek maguknak nevet Európában. A partner ismertette össze őket a nagyobb európai gépgyártó cégekkel. Ezek árukészletét megismerve jött rá Cselényi József, hogy saját gyártású gépeik nem versenyképesek a nagyok termékeivel, amelyek ráadásul kezdtek beszivárogni Magyarországra. Lépní kellett. A család felszámolta a vegyes vállalatot, és leszerződött a világ legnagyobb faipari gépgyártójával, az SCM-mel, hogy 1995-től Anest néven forgalmazza termékeit. „Csak jóval ezután számoltuk fel saját gépgyártó üzemünket, akkor, amikor az már veszteséget termelt” - ismeri el hibáját Cselényi, aki azzal magyarázkodik, a saját „gyermekéről” nehezen mond le az ember. A váltás után ők lettek a magyar faipari cégek eszközellátói. Az általuk forgalmazott gépekkel dolgoznak az IKEA hazai beszállítói, a nagy parkettagyártók és a kis asztalosműhelyek is.

Az 1995-ben indult cég első évében 230 millió forintos forgalmat ért el, 2005-ben pedig már 2 milliárdos. Megérte váltani, még úgy is, hogy a családfő bütykölési mániáját ekkortól csak 40 éves Mercedesén élhette ki. Mivel ezt kevesellte, megszerezte a jogot az SCM-gépek régióbeli szervizelésére. A család energiáit mindez korántsem kötötte le. A házaspár felismerte, akkor megy jól nekik, ha jól megy a szakmának is, amely azonban Magyarországon meglehetősen rosszul menedzseli magát. Így e feladatokat magukhoz ragadták. Ma ők szervezik az ipar konferenciáinak nagy részét, évente kiadják a Faipari ABC című kiadványt, amely a hazai bútorgyártók többnyelvű kalauza. Létrehozták az Év asztalosa díjat, dolgoznak a Magyar Bútor védjegy kialakításán, tanácsadó vállalkozást hoztak létre, amely cégépítést, vevőkezelést, csapatépítést, marketinget oktat elsősorban faipari cégeknek, de ha kell, pályázatot is írnak. A nagy társaságokat, az elszigetelt üzemeket kooperációra ösztönzik, hogy a hazai bútorok elismertséget szerezzenek, s a magyar vásárló lássa, van a globálissal szemben regionális alternatíva is.

Életfogytig

Évente 5 millió forintot és a profit 10 százalékát „fektetik be” Cselényiek a szakmába. „Nem a gépeken realizálunk nagy hasznot, hanem azon, hogy a cégek hosszú távon tölünk, és nem a piacon jelenlévő nyolc másik konkurenstől vásárolnak” - húzza alá a lényegét a családfő, aki „életfogytig tartó” kapcsolat kialakítására törekszik a vevőivel.

„Tevékenységük túlmutat az eladáson; szakmát szerveznek” - mondja a házaspárról Elek Márton, a Geppetto Stúdió tulajdonosa, aki szerint a saját szakterületükön tanúsított mentalitással bármely más iparágat fel tudnának virágoztatni. Bár Elek nagyra értékeli a lelkesedést, azt is látja, hogy a termékfejlesztésen, ami szerinte kiemelhetné a magyar bútortipart jelenlegi szintjéről, nem igazán tudnak segíteni. Cselényiek a maguk módján azért sok mindent megtesznek. Házuk padlója természetesen fából készült, és a bútorokat is a magyar faipar gyöngyszemeiből válogatták az enteriőrbe.

Sarokpontok

- Egy franchise rendszert szigorúan szerződéses alapon kell helyezni, baráti alapon nem megy az együttműködés
- Nyitott piacon egy kis magyar cég saját gyártású gépei nem versenyképesek a nagy gyártók termékeivel, tehát a gyártás helyett kifizetődőbb a világcégek gépeinek forgalmazása
- A döntéseket idő-ben kell meghozni, nem akkor, amikor már a veszteség kényszerít rá
- Faipari gépek forgalmazójának akkor megy jól, ha nem megy rosszul a szakmának sem, érdemes tehát az ágazatot menedzselni
- A hosszú távú vevőkapcsolat többet ér, mint az egyszeri nagy haszon