

Az új koncepció

Az Anest Rt., az SCM gépek kizárólagos hazai forgalmazója hatodik alkalommal rendezte meg a Magyar Bútor Estjét, amely a szakma jelentős eseményévé és fórumává nőtte ki magát az évek során. A cég vezetői ezen a rendezvényen egy újabb olyan ötletüket mutatták be, amely megfelelő támogatottság esetén a magyar faipar együttes felemelkedését eredményezheti.

Ma már sokan hiszik, hogy a faiparban is ki kell alakuljon a cégek között egy hatékony, hosszú távú, nyereségen alapuló együttműködési forma. Erre országszerte vannak is pozitív példák, jól működő csoportok. Logikusnak látszik, hogy a magyar vállalkozásoknak össze kell fogniuk a termékfejlesztés, a közös beszerzés, a piaci megjelenés, a pályázatok területén, mert így már ütőképesek lehetnek a nagyokkal – a nemskóra már velünk is közös piacon megjelenő tőkeerős – nagy kapacitással rendelkező külföldi cégekkel szemben.

A szakmán belül a mikro-, a kis- és – bizonyos feltételek mellett – a közepes vállalatok horizontális együttműködésének leghatékonyabb formája a közös csoport

vagy vállalkozás létrehozása. Ebbe a társaságba az egységes tevékenységi köröket (marketing, termékfejlesztés, logisztika) teljes körűen, más tevékenységeket (beszerzés, adminisztráció, készletgazdálkodás) részlegesen a résztvevő vállalkozások együtt végeznék. Ez a kényszermentes helyzet, amelyet a közös érdek teremt meg, soha vissza nem térő alkalom arra, hogy megszülessen formálisan is egy vagy akár több **Magyar Faipari Együttműködési Társaság**.

Később aztán a kooperációs csoportok között is kialakulhat valamiféle laza kapcsolat, amelynek következtében az egyes vállalkozások megtérülési százaléka tovább növekedhet, hiszen a munkamegosztással egyenes arányban csökken a gyártási költség. Sőt, a vállalkozások számára az új társaság mérete és ereje védelmet jelent a külső fenyegetettségekkel szemben anélkül, hogy a tagok gazdasági önállósága csorbát szenvedne. A cégek fejlődésének lökést adhat a specializáció, vagyis a gyártás közös megszervezése után az előállítási fázisok felosztása, amely megteremtené a termék legmagasabb szintű, leggazdaságosabb előállításának lehetőségét. Az együttműködésből adódóan azok a tényezők, amelyekben csak egyénileg voltak jók a tagok, együttesen mindegyikük vállalkozását segítik majd.

Mert hiába vannak szakmailag hibátlanul felkészült vállalkozóink, a cégük méreteiből adódóan nem lesznek képesek felvenni a versenyt az Európai Unióból beáramló dömpingáruval. Még olyan árakat sem fognak tudni elérni, mint a szlovákok, a csehek, illetve a lengyelek, merthogy ott is nagyobb üzemek vannak általában, mint Magyarországon. Nálunk ugyanis a nyugati beruházók bérmunkában dolgoztattak, míg az imént említett országokban inkább megvásárolták az üzemeket, és saját tulajdonban fejlesztették őket. A mi 10–20 fős



vállalkozásaink nem fogják tudni tartani a lépést ezekkel a gyárakkal. Mert az a cég, amely kicsi, nem tud elég pénzt költeni reklámra, nem képes jó marketinget csinálni, és nem fog tudni túllépni saját szervezettségéből adódó korlátain.

Hiszen az egy személyben összpontosuló cégvezetés eladással, illetve gyártással foglalkozó fejének nem lesz lehetősége semmi másra, nemhogy kooperáció kialakítására. Ráadásul ezek a kisméretű vállalkozások a megtérülési százaléki szempontjából általában mélyponton vannak. Ugyanakkor ezeknek a cégeknek a szervezettsége még nem elég ahhoz, hogy igazán nagy profitot termeljenek.

A kooperáció, amelyben az Anest Rt. vezetői a jövőt látják. Hogy ehhez hozzásegítsék partnereiket, felajánlották nekik cégük óriási adatbázisát, és azt, hogy az alakuló csoportokba pénzzel és munkával is beszállnak, ha ez segíti a kezdeti lépéseket. Mivel az Anest széles rálátással bír a szakmára, arra is lennének ötletei, hogy kik azok, akik együtt tudnának dolgozni, közös stratégiát tudnának kialakítani.

Mindez nagyon szépnek tűnt a sillabuszon, de május 9-én este hétkor a Gerbeaud-ban még senki nem gondolta, hogy néhány óra múlva megalakulnak az első együttműködésre hajlandó csoportok. Ligetfalvi Gábor szaktanácsadó és Cselényi József elnök vitaindító beszámolója után azonban izgalmas párbeszéd bontakozott ki a jelenlévők között, amelyben részt vettek a faipari cégek tulajdonosai mellett a szakmai szervezetek képviselői is. Az elvi támogatás nem volt kétséges, de ezúttal érdemi lépések is történtek: néhány cégvezető szándéknyilatkozatot tett egy önálló bútorruház létrehozására. Példárukon felbuzdulva hasonló lépés mellett kötelezték el magukat más vállalkozók is, akik egyedi lapszabász üzemszervezési programot





kívánnak közösen létrehozni. A Magyar Bútor Estje tehát a vártnál is nagyobb sikerrel zárult, mert a Magyar Faipari Együtműködési Társaság koncepciójának bemutatása mellett egymásra találtak az első kooperációra elkötelezett cégek is. A résztvevők elhatározták, hogy a rendezvényen kapott Magyar Bútor emblémás sapkákat mindenki hordani fogja, illetve az autója hátsó ablakában tartja majd. Ugyanígy a matricákat, melyek felirata szintén Magyar Bútor, kiteszik autójuk hátuljára. A lelkesedést látva Cselényi Krisztina, a társaságok

létrejöttében hosszú távon szintén érdekeltté váló Anest Rt. vezérigazgatója ígéretet tett, hogy a soproni szakvásáron ismét összehozza az érdekelteket, és egy vacsora keretében az első vállalkozó szellemű cégvezetők elmondják, hová jutottak a közös úton. A Magyar Bútor Estjének következő időpontja 2003. szeptember 12., péntek este 18 óra (Hotel Sopron, 9400 Sopron, Fövényverem u. 7.).

(Regisztráltassa magát Molnár Zitánál a 27/345-292/101-es telefonszámon.)

Buglya Gergely

Kedvező visszajelzések

A megkérdezett résztvevők véleményéből kitűnik, hogy a szakmának mekkora szüksége van az ilyen jellegű megmozdulásokra, ahol felmerülhet a cégek közötti kooperáció lehetősége és egymás erősítésével, kölcsönös bizalom kialakításával fel lehet készülni a jövő változásaira.

Úri Sándor, Fafel Kft.

A rendezvény kiváló, első osztályú, igényes, de jó lenne, ha volna összehasonlítási alap más rendezvényekkel, merthogy nincs más rendezvény...

A házigazdák erre születtek, nem gépeladással, hanem szervezéssel kellene foglalkozniuk. A magyar bútort Cselényi Úr fogja össze, pedig nem csak neki kellene. A FAGOSZ és a Bútorszövetség sem volt felkészült a témában.

Kiss Sándor, Kiss Kolonál Kft.

Hasznos volt. Szükség van ilyen rendezvényre. Hogy felmerüljön az összefogás lehetősége, muszáj az embereknek eszükbe juttatni, mert különben nehéz a multikkal felvenni a versenyt. Az összefogás megvalósítására törekszünk saját területünkön. Reméljük, hosszú távon megmarad a magyar bútorgyártás.

Az EU-ból jövők több tőkével rendelkeznek, de másban nem jobbak. Semmi félelme nem lehetünk beszállítók, mert az nem lehetőség a kiugrásra.

Jagodics Tamás, Trend-fa Kft.

A konferencia után azonnal elhatároztuk, hogy a legrövidebb időn belül bevezetjük a NetLine-t a cégünkönél. A gépeink már megvannak hozzá. Az EU-ban hatékonyan, rugalmasan csak így lehet termelni, az marad életben.

Nem voltam még Magyar Bútor Estjén, az idej nagyon színvonalas, nívós volt. Egyetértünk, hogy regionális szinten szükséges az együtműködés. Cégünk

négy másik céggel a NetLine üzemszervezés kooperációs csoport létrehozását tűzte ki célul.

Árvai András, Geotech Group Kft.

Positív benyomásaink vannak. Jó az ötlet és a szervezés is. Az Anestnál jól csinálják a dolgokat. Irigylem ezért Önöket! Minden előadás érdekelt, lekötött, a hangulat is jó volt és Cselényi úr nagyon közvetlen, szimpatikus, jó házigazda.

Csernāti Bálint, Gyopár Kft.

Örömmel vettem részt a rendezvényükön. Gratulálok az Anestnak, hogy felkarolja ezt a dolgot. Hasznos volt az előadás. Mindenképpen részt veszünk a kooperációban, az rt. alapításában. Ez a jövő! Támogatom!

Varga Imre

Számomra érdekes, jó volt az előadás. A kooperáció profilja nem menne számomra. Talán csak a tömörfa alkatrészek, ill. nyílászárók gyártása jöhetne szóba. Nem zárkózom el előle.

Homovics Miklós, Ho-Vics Bt.

Érdekel, tetszett. Sok hasznos információt szereztem. Érdemes volt eljönni. Tovább kell vinni ezeket a rendezvényeket. A kooperációra szükség van! Szövetséget kell kialakítani, akár komplett generálkivitelezésre is (pl. kőművesekkel, villanyszerelőkkel). Meg kell teremteni az érdekellentétek nélküli közös munka lehetőségét. A tervezés fázisában van a kooperáció a mi

régióinkban is. Látunk benne fantáziát. De meg kell találnunk a számunkra megfelelő piaci szegmenst.

Varga György, Kvali-fa Kft.

Kooperációs elképzelésekben mi is érdekelték vagyunk. Nagyon sokan azok leszünk, ha az EU-ban fel akarjuk venni a versenyt. Ha nem akarjuk, hogy kiszorítsanak. Ennek a szemléletnek a terjesztése nagyon sok gonddal jár a magyar emberek mentalitása miatt. Jó az ötlet, csak nehéz lesz kivitelezni.

Sok rendezvény és azon sok vállalkozás részvétele lenne szükséges, hogy ez kialakuljon. Meg kell ismernünk egymást, hogy a bizalom kialakuljon. Hiszen ehhez legfőképpen bizalom kell.

Tornoczky Gábor, Manufactory Kft.

A NetLine a jövő technológiája, mely karnyújtásnyira van. Elérhető, ideális, munkaerőt csökkentő, logikus gépezet, kiváló külföldi előadásban. Egy évvel ezelőtt még érezhetően idegen volt. Szeretném, ha egy év múlva mint realitást kezelhetnénk.

A Magyar Bútor Estjén elhangzott kooperációs gondolatok alapján véve szükségesek és jövőépítőek. Nem lesz könnyű. Nagyon sok áldozatot és kompromisszumot követel a résztvevőktől. A célok egyeztetése és az összehangolás után gőzerővel fejleszhető. Kíváncsian várom a konferencia hatását, rügyeit.