



EGYSZER VOLT,
HOL NEM VOLT...

A SOLTÉSZ + SOLTÉSZ KFT. ELSŐ HARMINC ÉVE

SOLTÉSZ
SOLTÉSZ

EGYSZER VOLT,
HOL NEM VOLT…

A SOLTÉSZ + SOLTÉSZ KFT.
ELSŐ HARMINC ÉVE

EGYSZER VOLT,
HOL NEM VOLT…

A SOLTÉSZ + SOLTÉSZ KFT.
ELSŐ HARMINC ÉVE

© Soltész + Soltész Kft., 2021

ELŐSZÓ

SOLT + ÉSZ. DUPLÁN

Ki ne ismerné Nyuszit Milne *Micimackó* című meséjéből? A kertjét féltőn gondozó Nyuszi eszes, körültekintő és felelősségteljes, de azért persze vele is előfordul, hogy rossz döntést hoz. Szereti, ha mindennek megvan a helye, ideje, és nem szereti, ha valaki fölborítja azt a rendet, egyensúlyt, amit kiépített magának. Szereti átvenni az irányítást, terveket sző, rendszerben gondolkodik. Bár alapos, megesik, hogy a részletek kidolgozásába hiba csúszik, így a terv kudarcot vall, de Nyuszi alapvetően sikert sikerre halmoz. Tevékeny, folyton nyüzsög, jó kapcsolatban van a Százholdas pagony összes lakójával – akik Karinthy Frigyes fordításában *„Nyuszi barátai és üzletfelei”* néven váltak klasszikus figurákká.

Ki ne ismerne rá Nyusziban az energikus, intézkedő Gyurira? Számtalan, különböző karakterű partnere, üzletfele közül alighanem azért gondozom pont én ezt a könyvet, mert velem már több mint fél évszázados kapcsolatot ápol. Ugyanis együtt koptattuk a gimnázium deszkapadjait. Olyan is volt, hogy egymás mellett ültünk – világmegváltó tervekkel a szűnni nem akaró szocializmusban. Akkor még nem tudtuk, hogy a gimi cseppet sem komfortos padja Gyuri számára tényleg világot jelentő deszka; az ott, akkor magába szívott alaptudás milyen jó trambulin ahhoz, hogy merjen nagyot álmodni, és később egyre nagyobb dobbantókkal mind magasabbra, Nyugat felé szökelljen.

Az osztálytalálkozókra általában nem vittük magunkkal a párunkat. Mit is kezdtek volna egy zsák infantilissá vedlett öregdiák időutazásával, ahol mi félszavakból is értjük, ők hosszú fejezetekből sem tudhatják, miről is folyik a szó? Aztán kivételt tettünk: Györgyit tiszteletbeli osztálytársunkká fogadtuk. És a következő találkozókon már ketten nem kérkedtek azzal, hogy milyen grandiózus teljesítményt vittek véghez, és micsoda irdatlan energiát fektettek a cégükbe. Hogy nem csupán őket tartja el a kft., hanem az utóbbi időkben már harminc embernek adnak munkát. Hogy közben kinőtt a földből a Jókai utcai, majd a Bányalég utcai székház. Hogy az egykori kétszemélyes vállalkozás manapság milliárdos forgalmat bonyolít le, és fogalommá vált a nevük a szakmában.

A könyv róluk és az ő jubiláló Százholdas pagonyukról szóló igaz mese. Boldog születésnapot! Ha – ahogy a mondás tartja – a háborús évek duplán számítanak, akkor a közös vállalkozói évek nemkülönben. Így Soltészék már hatvanéves házasok. Bis hundertzwanzig!

LHK

„CÍMLAPSZTORI”

Soltész Györgyi és Soltész György a cég 20. születésnapjára egy repülőutat kapott ajándékba a kollégáktól. Négyszemélyes, légcsavaros kis géppel szálltak fel Budaörsről, két kört tettek a cég épülete felett. A kollégák több helyen kiírták az aszfaltra a 20-as számot, és integettek nekik. Majd rövid kör következett a Belváros felett.

A KEZDETEK

A „TÚLBUZGÓSÁGGAL” KEZDŐDÖTT MINDEN

1974-et írtunk. „A szüleimmel anyagilag eléggé rosszul álltunk, ezért megcéloztam egy állami ösztöndíjas külföldi egyetemet – meséli Soltész György. – Kicsit mindig túlbuzgó voltam, de nevezhetünk strébernek is, úgyhogy már januárban nekirugaszkodtam a felvételinek, mert arra gondoltam, hogy ha elszúrom, májusban-júniusban még van egy esélyem, újra felvételizhetek. De nem szúrtam el, fölvettek. Az egyetem mázlis előéletet biztosított, mert hozott egy nyelvtudást és egy gépészeti diplomát szerves kémiával megerősítve – amit a mai napig hasznosítok a munkában, hiszen a vegyiparnak is árulunk, csőszerelvényekkel is kereskedünk, és német cégeket képviselünk.” A rendszerváltás előtt létezett dokumentum, a munkakönyv bejegyzésének tanúsága szerint Gyuri Lipcsében végzett a Marx Károly Egyetemen. „Ehhez képest úgy hívták az egyetemet, hogy *Technische Hochschule, és Karl-Marx-Stadtban, a mai Chemnitzben volt,* amit német Manchesternek is neveztek. Szóval, ez egy vicces bejegyzés” – teszi hozzá Gyuri.

Diplomája megszerzése után a Taurus Gumiipari Vállalat „mérnökóvodájában” kezdte pályafutását. Házon belül sok helyen dolgozott (összesen kilenc évig), kipróbálta a három műszakos műszakvezetői tevékenységet is. A kezdő mérnökök feleannyit kerestek, mint a mélósok, a három műszakos műszakvezetők viszont ötször annyit, mint azok a mérnök urak, akik csak ücsörögtek. Igaz, nagy volt a felelősségük is. Például abban, hogy milyen gépeken, illetve milyen állapotban engedik dolgozni a munkásokat. (A szocialista nagyvállalatok gyönyörei közé tartoztak az olykor balesetveszélyes szerkezetek és az alkoholizáló „szakik”, amit persze egy lelkiismeretes műszakvezető nem tűrhetett.)

„A Taurusban történt az is, hogy ráhajtottam egy »pipire«, aztán el is határoztam, hogy soha többet nem kezdek ki kolléganővel” – magyarázza mosolyogva Gyuri, és sokatmondóan a feleségére, Soltész Györgyire néz. „Gyuri 1978 októberében lépett be, én pedig november elsejétől már máshol dolgoztam – veszi át a szót a Soltész + Soltész Kft. másik fele, Györgyi. – NB I-ben kézilabdáztam a Postás SE-ben,

és átmentem a Postára sportállásba. De nem kamu állás volt, tényleg bejártam dolgozni. Szóval, csak egy hónapig voltunk együtt a Taurusban, és ’79. január 13-án már össze is házasodtunk. Eredetileg annyit sem akartunk várni, december 13-ára tűztük ki az esküvőt, de a szüleim éppen váltak, úgy gondoltuk, sorsdöntő családi eseménynek év végére elég az az egy, és az esküvőnket elhalasztottuk. Persze mindenki azt leste, nem vagyok-e terhes, mert ha ilyen sürgős összeházasodni, akkor biztosan jön a baba, de akkor még nem jött.

Amikor Gyuri először járt nálunk, az apám kidobta. Ehhez az is hozzátatozik, hogy volt egy vőlegényem, és apám felháborodott: mi az, hogy nem hozzá megyek feleségül? Meg egyáltalán, egyik apa sem adná szívesen férjhez a lányát két hónapos ismeretség után.” Gyuriéknál sem repestek az örömtől. „Anyám azt mondta: micsoda dolog, hogy elveszed ezt a lányt, hozzád legalább egy doktornő, de minimum egy diplomás lány illik.” Ám az idő az elszánt párt igazolta.





Azóta elválaszthatatlanok a magánéletben és a munkában. Egymást heccelve, nevetve jegyzik meg, hogy Gyuri ebbe rendesen bele is őszült. Györgyi csak azért nem, mert jó a fodrásza, eltünteti az ősz hajszálait.

MUNKA ÉJJEL-NAPPAL

Györgyi gépíró iskolát is végezett, gyakorlatilag bármilyen nyelven profin tudott szöveget írni, Gyuri pedig a néhai Német Demokratikus Köztársaságban anyanyelvi szinten megtanult németül, így

abból a szempontból is jó párost alkottak, hogy sorra vállalhattak fordítómunkákat. Gyuri fordított és diktált, Györgyi gépelt. Szó szerint éjjel-nappal dolgoztak, de szépen kerestek, így tudták anyagilag megalapozni a jövőjüket. „Három fordítóirodának dolgoztunk. Gyakran előfordult, hogy valaki cserben hagyta az egyik-másik irodát, és szóltak, hogy mondjuk harminc oldalt másnap reggel 8-ra le kellene fordítani. Mondtam, hogy rendben van. Beszaladtam érte, este 10-ig diktafonra mondtam, Györgyi hajnali 4-re leírta, lektorálta is, összevetette az eredeti szöveggel, utána gyorsan átolvastam, egy-két oldalt esetleg újraírtunk, mert kifelejtettem valamit, és már vittem is. Az egyik napról a másikra lefordított nehéz műszaki szövegekért dupla felárat fizettek, úgyhogy ezzel a munkával sok pénzt lehetett keresni” – emlékszik közös életük kezdetére Gyuri.

Mindeközben Mátyásföldön, Györgyi – szülei házában kialakított – minigarzonjában laktak. Első gyereküket várták, amikor Gyurit behívták katonának Budaörsre, és még akkor is a Néphadseregben szolgált, amikor Tamásuk megszületett. „Otthon, Mátyásföldön betettem Tamást babakocsistól a Trabantba, elvágtáztam a laktanyához, Gyuri kijött, odaadtam neki a fordításokat, később pedig már ő tudta hozni-vinni az anyagokat” – idézi fel a hőskort Györgyi. „A laktanya a Gellért-hegy gyomrában, hat méter mélyen volt, ahová jóformán mindent, de leginkább magnót tilos volt bevinni, én közben szépen, békésen fordítgattam” – egészíti ki Gyuri.

SOLTÉSZÉK MÁR A SPÁJZBAN VANNAK

Tamás még csecsemő volt, amikor Gyuri édesapja meghalt, egyedül maradt az édesanyja a budatétényi házban. Akkor úgy döntöttek, hogy ott fognak maguknak otthont teremteni. Az építkezéshez harmincezer forint (!) kölcsönt vettek fel (a Taurusnál, vissza nem térítendő vállalati kölcsön formájú támogatásként). Ahhoz, hogy ezt megkapják, Gyurinak fizikai állományban, három műszakban, műszakvezetőként kellett dolgoznia. Egy műszakvezető akkoriban vasárnap este 9.45-től hétfő reggel 5.45-ig dolgozott, de a főnöknek legalább fél órával előtte ott kellett lennie.

Igencsak nehéz lett volna Mátyásföldről, huszonöt kilométer távolságból lebonyolítani az építkezést, úgyhogy beköltöztek a ház spájzába. Amely spájz pontosan egy franciaágynyi széles volt, mindössze egy íróasztalt tudtak beszorítani mellé. Ez volt a – fűtetlen, hiszen az éléskamrákat nem szokás fűteni – hálószobájuk és a dolgozószobájuk is. „Nagyon sokat fordítottunk továbbra is, mert ugye kellett a pénz az építkezéshez – meséli Gyuri. – Az építkezésünk egyszerű dolognak tűnt, lebontjuk a tetőt egy hétvégén KISZ- (Kommunista Ifjúsági Szövetség) rendezvény keretében, ehhez kell pár láda sör, bográcsgulyás és a csapat. Mikor kell ezt csinálni? Természetesen augusztusban, a nagy szárazság idején. De ez az augusztus nem olyan volt!”





A tető lebontása gyorsan ment, és – gondolták – egy-két hét, amíg a falakat felhúzzák, és nincs gond (igaz, közben a tető nélküli házban laktak!), de sajnos ebben a hónapban többször volt iszonyú felhőszakadás. Az egyik nagy esőzés után munkából hazaérve a következő látvány fogadta őket: Tamás rácsos ágya a nagyszoba közepén, rajta egy nagy esernyő, ami alatt ő békésen aludt. Gyuri édesanyja úszósapkával a fején – kezében felmosórongy – próbálta a vizet vödrökbe gyűjteni – miközben a beázott elektromos hálózat miatt a csillár halványan villogott, és porcelántányérjai félig megteltek vízzel – lekapcsolni nem lehetett, mert a villanykapcsoló rázott.

Az építkezés bizony nehézkesen folyt, mert Gyuri három műszakos munkája nem tette lehetővé a folyamatos irányítását, ami így Györgyire hárult, volt, hogy hat hónapos terhesen a vietnámi diákmunkásokkal együtt hordta a betont (két diák vitt egy vödröt, míg Györgyi egyedül, terhesen) azért, hogy karácsonyra legalább két szoba, a konyha és a tusoló-WC elkészüljön. Ez sikerült is, bár Györgyi karácsony napján, nagy pocakkal még a padlószőnyeget vágta a nappaliban. De továbbra sem pihenhettek, mert márciusra várták Kati lányukat, és addigra el kellett készülnie még egy szobá-

nak. 1983-ban megszületett Kati, két és fél évvel később meghalt Gyuri édesanyja.





„Amikor rájöttem, hogy sokkal többet keresünk a fordítással, mint egy munkahelyen, kitaláltam, hogy szellemi szabadfoglalkozásúnak kell lenni. De ezt akkor közveszélyes munkakerülésnek (KMK) hívták, és büntetendő volt” – magyarázza Gyuri. – Vittem a hatósághoz egy kimutatást arról, hogy mennyit kerestem az Országos Fordító és Fordításhitelesítő Irodánál, illetve a másik két helyen, úgyhogy végül is békén hagytak. Ez a KMK státusz 1987. január 9-étől ’87 március 1-jéig tartott.” Pár hónapra rá mondtak fel, Gyuri a Taurusnál, mondván, szabadúszók lesznek, Györgyi a Pannonplastnál. Mint meséli, értetlenül néztek rá, mert szeptemberben kezdett ott dolgozni, nagy elánnal átszervezte az egész titkárságot, mindenféle további ötlete volt, majd januárban közölte, hogy távozik, otthon marad a gyerekkel. „Ha elmész vezérigazgatói titkárnőnek, azért az komoly beosztás. Megnyugtatod őket, hogy ott laksz a közelben (Budatétény a Pannonplasttól egy parasztköpésre volt), számíthatnak rád akkor is, ha betegek a gyerekek, mert az anyósod tud vigyázni rájuk, aztán három hónap múlva meghal az anyósod. Sajnos ez így alakult.”



Erre az otthon töltött időszakra Györgyi örömmel emlékszik, mert ugyan sokat kellett gépelni, fordítást lektorálni, egyes oldalakat újragépelni (akkoriban még indigóval dolgoztak, és hibának nem volt helye), a gyerekekkel foglalkozni, de ez egy nyugalmas időszak volt –

többször előfordult, hogy télen szánkóval ment a gyerekekkel óvodába, vagy nagyokat játszottak a házzal szemközti réten. Igaz, voltak az akkori lakásviszonyuknak kellemetlen oldalai is. „Gyuri három műszakban járt dolgozni, és hajnalban 4.30-kor begyújtotta a kazánt (akkoriban még csak álmodoztunk a modern gázfűtésről), és elment dolgozni, mert 5.15-re be kellett érnie. Amikor felébredtem, az első mozdulatom volt megfogni a radiátort – ha meleg volt, akkor halleluja, minden rendben, de ha nem, akkor csizmát húzni, és irány a pince – ami csak kívülről volt megközelíthető – begyújtani, és várni, míg meleg lesz. Ja, és mindezt egy párhetes babával” – emlékszik Györgyi.



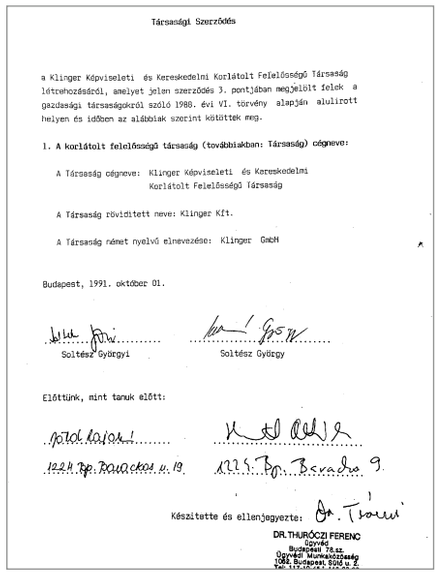
– Másik „érdekessége” volt az akkori lakásunknak, hogy a fürdőszobára nem volt pénzünk, ezért csak a tusoló készült el. A gyerekek évekig a tusolótálcában fürödtek – egyik este Tamás megkérdezte: nekünk mikor lesz már végre igazi kádunk?”

KÉT SOLTÉSZ EGY CSÁRDÁBAN

A szellemi szabadfoglalkozás részeként Gyuri egy konferencián tolmácsolt, majd két héttel később megkérdezték, nem akarna-e schillingben napidíjat kapni, húsz-harminc napot Ausztriában tölteni a Paksi Atomerőmű anyagbeszerzőjével. „Erre nehéz volt nemet mondani, beléptem a Mercatorhoz, és mint külkeres akkor kezdtem a Klingerrel foglalkozni, ami hosszú távon is jónak bizonyult. 1987-től 1990-ig dolgoztam ott, aztán egy évig az Eurothermnél. Györgyi pedig az Import-Trade-nél, annál a külkercégnél, amelyből a jelenlegi legnagyobb konkurenciánk lett. 1990-ben számomra világos volt, hogy bukta, azaz nagy változások lesznek, akkor már a forgalom húsz-harminc százalékát áttereltem a Mercatortól az Eurothermhez – folytatja Gyuri. – Úgy mentem oda januárban, hogy oké, gyerekek, jövök, de kéne egy németül beszélő titkárnő, ha én vidéken vagyok, legyen valaki, aki fölveszi a telefont: voltak – mai szemmel nézve egészen nevetséges – kéréseim, de valahogy nem sikerült teljesíteni őket. Aztán valamikor ősszel összekaptam a nagyfőnökkel, aki pikírten azt mondta: nem veled szerződött a Klinger”. Azt már Györgyi teszi hozzá, hogy ’91 májusában Gyuri őt is átcsábította az Eurothermhez, azt mondta,

borzasztó, mi van ott, úgy képtelenség dolgozni. „Odamentem, aztán én is azt tapasztaltam, hogy velük tényleg nem lehet és nem is szabad dolgozni. Volt egy képviseleti cég, amelyik már a Mercatornál is személyesen Gyurihoz ragaszkodott, tehát nem az adott céggel szerződtek, hanem azt mondták, hogy nekik Gyuri kell. Miatta mentek az Eurothermhez is, és amikor kitört a balhé a nagyfőnökkel, másnap kintről felbontották a szerződést. Akkor azt mondtuk: megvan a kapcsolati tőke, az alapvető bizalom, nem kell nekünk sem az Eurotherm, sem más, mi ketten is el tudunk vinni egy céget, és 1991. október 1-jén megalapítottuk saját vállalkozásunkat.”

Gyuri munkaszerződése hivatalosan még nem járt le az Eurothermnél, azt az évet kihúzták ott, de januártól beindult a Soltész + Soltész Kft. Az alapításhoz akkor egymillió forint tőke kellett. Apportként a használt Ladájuktól kezdve a számítógépükig mindent bevittek a cégbe, amit csak lehetett. „Az még a kőkorszak volt – fogalmaz Györgyi. – Tanultuk, mi minden kell egy vállalkozás működtetéséhez. (Visszagondolva hihetetlen például, hogy az Eurothermnél telexen kellett írnom. Ma már azt sem tudják, mi az, legfeljebb múzeumban lehet géptávírót látni.) Ismerősökön keresztül találtunk egy tizenkét négyzetméteres irodát a Szénatér mellett, az Ostrom utcában. Kettőnkből állt a cég, ha Gyuri üzleti útra ment, egyedül voltam az irodában. Amikor ki kellett mennem a mosdóba, megkértem a szemközti helyiségben lévő hölgyet, hogy ha cseng a telefon, vegye fel helyettem.”



Társasági Szerződés

a Klinger Képviseleti és Kereskedelmi Korlátolt Felelősségű Társaság létrehozásáról, amelyet jelen szerződés 3. pontjában megjelölt felek a gazdasági társaságokról szóló 1988. évi VI. törvény alapján alulírott helyen és időben az alábbiak szerint kötöttek meg.

1. A korlátolt felelősségű társaság (továbbiakban: Társaság) cégneve:

A Társaság cégneve: Klinger Képviseleti és Kereskedelmi Korlátolt Felelősségű Társaság

A Társaság rövidített neve: Klinger Kft.

A Társaság német nyelvű elnevezése: Klinger GmbH

Budapest, 1991. október 01.

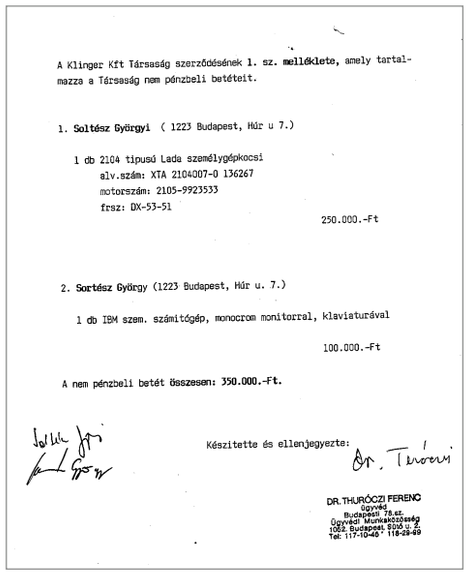
Soltész Györgyi — Soltész György

Előttünk, mint tanuk előtt:

1224 Bp. Bajnok u. 19 — 1223 Bp. Bárdos u. 9.

Készítette és ellenjegyezte: Dr. Thuróczi

DR. THURÓCZI FERENC
Ügyvéd
Budapesti 78.sz.
Ügyvédi Munkaközösség
1062 Budapest, Bajcsy u. 2.



A Klinger Kft Társaság szerződésének 1. sz. melléklete, amely tartalmazza a Társaság nem pénzbeli betéteit.

1. Soltész Györgyi (1223 Budapest, Húr u 7.)

1 db 2104 típusú Lada személygépkocsi
alv.szám: XTA 2104007-0 136267
motorszám: 2105-9923533
frsz: DX-53-51
250.000.-Ft

2. Sortész György (1223 Budapest, Húr u. 7.)

1 db IBM szem. számítógép, monocrom monitorral, klaviaturával
100.000.-Ft

A nem pénzbeli betét összesen: 350.000.-Ft.

Készítette és ellenjegyezte: Dr. Thuróczi

DR. THURÓCZI FERENC
Ügyvéd
Budapesti 78.sz.
Ügyvédi Munkaközösség
1062 Budapest, Bajcsy u. 2.
Tel: 117-10-46 * 118-29-69



Györgyi: Ketten voltunk, Gyuri elment vidékre, és egyszerűen nem győztem a munkát: hívjam a vevőket, írjam meg az ajánlatokat, egyeztessek a külföldivel, csináljam meg a pénztárat. Az előző cégnél megtanultam, hogyan kell pénztárkönyvet vezetni, egy önálló cégnek a papírjait csinálni, nem volt kihívás, amikor a sajátunkat kellett felállítani. Nagyon sokat tanultunk a munkahelyeinken. Átvettük a jót, és igyekeztünk elhagyni a rosszat. Például a Postánál nagy dózisban kaptam a bürokrácia csúcsát, pontosan tudtam, hogy mit hogyan nem szabad csinálni.

Gyuri: Kétszer-háromszor kimentem a Trabanttal Ausztriába, az elég érdekes volt... Akkoriban még sokszor kellett embereket kivinni – na de Trabanttal utaztatni üzleti partnert? Sürgősen vettünk egy Lada kombit, azért az már komoly autónak számított.

Györgyi: Később vettünk a cégnek egy Renault-t, és a Ladát megkapta Pisti, azzal járt áruért. Mi a Trabanttal és a Renault-val közlekedtünk. 1991-ben még csak azt próbálgattuk, hogy egyáltalán hogyan tudunk berendezkedni. A Klinger kizárólagos márkaképviseletével kezdtük. Az Ostrom utcai irodába már felvettünk titkárnőt, aztán üzletkötőt is, de újabb íróasztal nem fért be a szobába. Felemás megoldást találtunk ki: az Ostrom utcában maradt három ember, mi pedig Gyurival kimentünk Budaténtébe, a Húr utcai szülői házba.

Gyuri: És rájöttünk, hogy a telefonhívások ötven százaléka a két telephely között zajlik, ami eléggé költséges…

Györgyi: Az is nehézséget okozott, ha Gyurival közösen mentünk üzleti útra (sokszor voltunk külföldön gyártókat látogatni), vagy urambocsá, házaspárként szerettünk volna együtt nyaralni. Felvettünk egy hölgyet, hívtuk kintről, nem reagált. Hívtuk újra, akkor sem vette fel a telefont. Harmadszorra sem. Amikor visszajöttünk, elküldtük.

Gyuri: 1992-ben meghalt anyám, megüresedett a lakás. Átalakításba fogtunk, hogy legyen helye a cégnek. A földszinti nappaliból és kis irodából iroda lett, a spájzból raktár, a konyharészből üzlethelyiség, ott foglalkoztunk a vevőkkel. Az ablak helyén nyitottunk egy ajtót, a hátsó kapunál volt a bejárat.

Györgyi: Fölvettünk egy raktárost, aki aztán tőlünk ment nyugdíjba, és egy pénzügyest, aki azóta is, huszonnyolc éve nálunk dolgozik.

Volt olyan időszak, amikor még nem hozott, csak vitt pénzt a cég?

Gyuri: Nem. Amellett, amit apportként bevittünk, innen-onnan beletettünk két-, háromszázezret.

Györgyi: Volt megtakarításunk, és visszamondtuk a befizetett bútorunkat, annak az árát is beforgattuk a cégbe. Hitelt egyetlen egyszer vettünk fel, amikor a mostani telephelyünket építettük. De csak azért, mert megérte: két-három százalék kamatot kellett fizetni, és azt is leírhattuk az adóból.

Gyuri: Én merészebb voltam, Györgyi inkább félős volt.

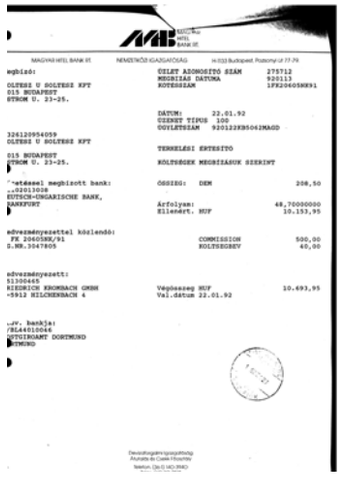
Györgyi: Úgy gondoltam, hogy lássuk a számokat, és akkor csináljunk bármit is, ha azok jók. Októberben alapítottuk a cégünket, és Gyuri a következő tavasszal azt mondta: vegyünk egy autót! Tényleg nem voltam merész, mert megkérdeztem: mégis miből vennénk? *(Nevet.)*

Gyuri: Jobban belegondolva, elmondhatjuk, hogy nagyon gyorsan elkezdtünk fejlődni. Hamar eljutottunk oda, hogy felvettünk egy-két embert, aztán egy könyvelőt, még egy üzletkötőt. Láttuk, hogy ketten háromszor annyi vevőt tudunk meglátogatni.

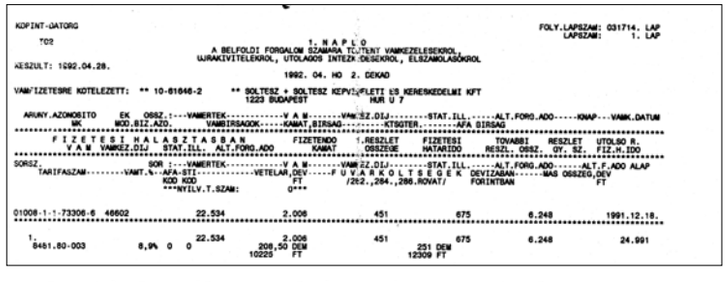
Györgyi: A külföldi útjainkon valahogy mindig szereztünk egy újabb céget, aminek a termékeit forgalmazhattuk. Már 1993-ban megvolt a második cégünk, a Krombach. Őket úgy nyertünk meg, hogy az egyik bécsi partnerünk beajánlott minket nekik.

AZ ELSŐ RENDELÉS

Megrendelő:	Nitrokémia Ipartelepek Hefler Béla
Termék:	Karimás áramlásfigyelő
Ár:	13 700 Ft
Masped számla:	14 621 Ft, ami tartalmazza: a légifuvar-költséget, a légi kezelési költséget, a házhoz szállítást, a vámot…
Szállító:	Krombach
Ár:	208,50 DM
Hivatalos devizaárfolyam:	48,84 Ft/DM







Egymásnak ajánlották a Soltész céget? Mi alapozta meg a bizalmat, a hírnevet?

Györgyi: Ha bárki lekérdezett rólunk banki információt, nem hallhatott rosszat. Ez ma is így van. Soha nem volt sem állami tarto-

zásunk, sem egyéb pénzügyi mulasztásunk. Meg is „gyilkoltam” volna mindenkit. *(Nevet.)* Ilyen szempontból is szerettek velünk dolgozni, ezért nagyon sokan ajánlottak minket. Egy csomó cég így lett partnerünk.



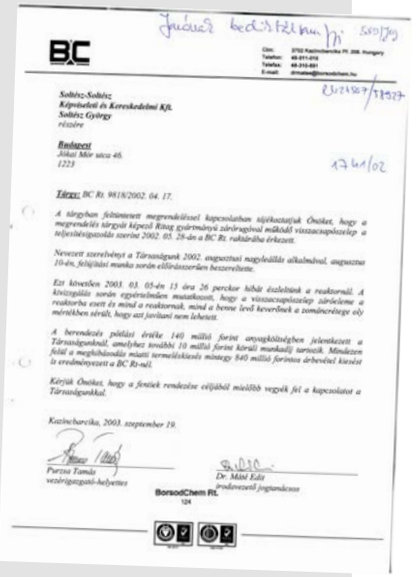


Gyuri: Nyilván nekünk is volt fizetési problémánk, csak ezt a partnernek nem kell észrevennie, illetve ilyenkor fel kell kapni a telefont, és az kell mondani: nem szeretjük a ki nem fizetett számlákat, de előre szólok, hogy két hetet fogunk késni a fizetéssel. Ez sokkal jobb, mintha ők hívnának, hogy mi van, miért nem fizettek két hete. Tisztességesek voltunk és vagyunk. Abban is, hogy a felvett embereket rendesen megfizettük, és a nyereséget visszaforgattuk a cégbe, csak annyit vettünk ki, amennyit muszáj volt.

Györgyi: Azt szoktam mondani, nálam az igen: igen. Ha kimondom, úgy is lesz. Másképp megette a fene! Évekig nem vettünk ki pénzt, nyaralni se mentünk.

A CÉG TÖRTÉNETÉNEK LEGNAGYOBB REKLAMÁCIÓJA

147/2003 reklamációs szám alatt jegyeztük 2003. 03. 27-én.
2002. március 28-ai, 40709 sz. ajánlatunk alapján a BorsodChem megrendelt 1 db. Ritag ZRK-3 visszacsapószelepet 85 200 Ft+áfa áron. A közeg foszgén – harci gázként is szolgált a második világháborúban – kb. 80 Celsius-fok C 8 bar.
A reklamáció 140 millió forint anyagköltségről, 10 millió forint munkadíjról és 850 millió forint termeléskieséről, azaz kb. 1 milliárd forintról szólt. Mivel az alacsony áramlási sebesség miatt a tengely elkopott a visszacsapószelepen, a záróelem leesett, és a zománcozott tartály bevonata megsérült, majd a tartály kilyukadt, a kár érthető. A közeg miatt akár súlyos baleset is történhetett volna. A 2002. évi kb. 60 millió forint árbevételünk ismeretében érthető, hogy tele lett a gatyánk.
A reklamációt jeleztük a gyártónak. Egy viszszakérdezés az ERGO biztosítótársaság által megbízott VICTORIA ügyvédi irodától érkezett. Mivel a műszaki egyeztetés abból állt, hogy „Van raktáron?” „Igen.” „Akkor megrendeljük”, nem csoda, hogy néhány levélváltás után választ nem kaptunk a BorsodChemtől. Az ügy elült.


BC

Soltész-Soltész
Képviseleti és Kereskedelmi Kft.
Soltész György
részére

Budapest
Jókai Mór utca 46.
1223

Tárgy: BC Rt. 9818/2002. 04. 17.

A tárgyban feltüntetett megrendeléssel kapcsolatban tájékoztatjuk Önöket, hogy a megrendelés tárgyát képező Ritag gyártmányú zárórugóval működő visszacsapószelep a teljesítésigazolás szerint 2002. 05. 28-án a BC Rt. raktárába érkezett.

Nevezett szerelvényt a Társaságunk 2002. augusztusi nagyleállás alkalmával, augusztus 10-én, felújítási munka során előírásszerűen beszerelhette.

Ezt követően 2003. 03. 05-én 13 óra 26 perckor hibát észleltünk a reaktornál. A kivizsgálás során egyértelműen megállapítottuk, hogy a visszacsapószelep záróeleme a reaktorba esett és mind a reaktornak, mind a benne levő keverőnek a zománcrétege oly mértékben sérült, hogy azt javítani nem lehetett.

A berendezés pótlási értéke 140 millió forint anyagköltségben jelentkezett a Társaságunknál, amelyhez további 10 millió forint körüli munkadíj tartozik. Mindezen felül a meghibásodás miatti termeléskiesés mintegy 840 millió forintos árbevétel kiesést is eredményezett a BC Rt-nél.

Kérjük Önöket, hogy a fentiek rendezése céljából mielőbb vegyék fel a kapcsolatot a Társaságunkkal.

Kazincbarcika, 2003. szeptember 19.

Purzsa Tamás
vezérigazgató-helyettes

Dr. Máté Edit
irodavezető jogtanácsos

BorsodChem Rt.

Az, hogy eltartott benneteket a cég, nyilvánvaló. De mennyire tudtatok nagy lábon élni? Egyáltalán akartatok-e?

Györgyi: Nem. Lehetnének, de nincsenek olyan igényeim, hogy nagy lábon éljek. Nem akarok Gucciban járni, nem érdekel, nekem tel-jesen megfelel a kedvenc táskám, aminek azt sem tudom, mi a márkája. Az első nagyobb utazásunkra is csak a húszéves házassági évfordulónkon került sor, akkor három-négy hetet töltöttünk Dél-Amerikában. Addig az volt a „luxus”, hogy lementünk a balatoni telekre kapirgálni. Akkor talán még villany sem volt ott.

Gyuri: Nem, az első utazásunk a görögországi volt, három hét a Ladával, akkor, amikor még csak fejenként ötven dollárt lehetett kiváltani, de nekem valahogy némi schillingem is csusszant. *(Nevet.)*

Györgyi: Sokkal többet megengedhettünk volna magunknak, ha akarunk, de mindig a cég jövője volt a fontos, ahogy most is. Iszonyú pénz van a raktárkészletben.

Gyuri: Vagy mázlink van, vagy zsenik vagyunk. *(Nevet.)* 90-ben, 91-ben – mondjuk – száz olyan cég alakult, mint a miénk, abból hány van, amelyik most hárommilliárdos? És hány van, ahol máig ott van a kétfős képviselet, az öreg meg a felesége?

Györgyi: A céggel együtt fejlődtünk mind a ketten. Volt étvágyunk újabb és újabb termékekre, és azokhoz felvettünk újabb és újabb embereket.

Akartatok ennél nagyobb cég lenni?

Györgyi-Gyuri egyszerre: Nem.

Györgyi: 1993-ban vegyesen voltunk, az Ostrom utcában és a Húr utcában is. Egymás után szedtük össze a cégeket, és egyszer csak kinőttük a házat. Amikor már hárman dolgoztak a földszinten, a konyharészben Pisti a vevőkkel, Melinda az emeleti nappaliban, és csak a hálószoba és a gyerekszobák maradtak magánterületünknek, elkezdtünk körülnézni a környéken, hogy vegyünk valamit. Vettünk is a Jókai utca 9-ben egy üres telket, de aztán az eladó kijelentette, hogy mégis kell neki a telek, az az övé, és visszavásárolta tőlünk. Viszont ajánlotta, hogy nézzük meg a Jókai 46-ot.

A Jókai utcai ingatlan alatt 800 négyzetméteres pinceraktár állt rendelkezésre. Budafokra, Budatéténye jellemzően a porózus mészkövet régóta bányászták. A visszamaradt járatokat a borászok használták. Manapság inkább a gombatermesztők örömére szolgálnak.





2001-re, cégünk tíz-éves születésnapjára befejeződött az elhanyagolt részek felújítása. A munkában a Vértesből naponta busszal szállított vájárok is részt vettek. Az egyik vágatot oktatásra alakítottuk ki. Az egyik helyiség öltözőként és fitneszcenterként működött. Létrehoztunk egy szaunát is a kollégák számára. Egy kis bárrészt is kialakítottunk hűtőszekrénnyel, főzőlappal, mosogatóval. A legnagyobb rész viszont raktározás céljait szolgálta.

Gyuri: Ez egy csodás történet. A telken a Finomvegyszer Szövetkezet földalatti raktára volt. Akkor már néhány évvel a rendszerváltás után jártunk, a békebeli cégek csődbe mentek, és a telket megkapta hat ember végkielégítésként. Mindenki azt mondta, lehetetlen hat tulajdonossal megegyezni, kizárt, hogy össze tudod szedni őket, és mind a hatan elfogadják az árat. Szépen végigtelefonálgattam

mindenkit, ajánlottam egy összeget, amennyiért megvesszük, javasoltam, hogy találkozzunk egy hét múlva, mondtam, hogy akkor az asztalon lesz a készpénz. És megcsináltuk!









Nem csodálom, a készpénz mindig meggyőző.

Gyuri: Nem is ez volt benne a csoda, hanem az, hogy nem volt készpénzünk. Hazardíroztam. Minden üzleti partnerünknek adtunk plusz két százalék kedvezményt, ha korábban fizet, kölcsönkértünk sógoroktól, komáktól, mindenkitől, akitől csak lehetett. Déli 12 órára tettük a találkozót, és fél 12-kor érkeztek meg az utolsó hiányzó milliók. De megérkeztek! Úgyhogy miénk lett a telek.

A pincén kívül mi volt ott?

Gyuri: Egy bódé és egy használaton kívüli teherlift, azaz zárt terű emelő, semmi más.

Miért kellett pont ez a telek? Mit láttatok bele?

Györgyi: Szuper jó raktárat a pincébe. Volt teherlift is, azt csak fel kellett újítani, és láttuk az építési lehetőséget is.

Gyuri: Persze jöttek a károgók, hogy úgysem fogunk építési engedélyt kapni, nem is lehet ráépíteni a pincerendszerre, mert be fog szakadni, ez csak mandulásnak lesz jó… és így tovább. Mindenre lehet építkezni, fűrészporra is, csak úgy kell alapozni, hogy bírja.

Györgyi: Azt a kompromisszumot is megkötöttük, hogy először csak a ház azon része készüljön el belülről, ahol a cég működik,

és amikor ez elkészült, átköltöztettük a kft.-t a Húr utcából. Jó volt, hogy nem kellett messze járni dolgozni, két év múlva pedig összejött annyi pénzünk, hogy meg tudtuk csinálni a ház lakás részét is. 1998-ban költöztünk be. Akkor már kilencen dolgoztak a cégnél.

És még kisiskolások voltak a gyerekeitek. Ez így együtt nem kis teljesítmény! Nem vett ki belőletek túl sokat az intenzív harminc év? Nem haltatok bele egy kicsit?

Györgyi: Nem, és ennek az az egyszerű oka, hogy szeretjük, amit csinálunk, ezért ülünk még mindig itt. Ez baromi változatos munka, mindig van benne valami érdekes, izgalmas kihívás. Ilyen volt például az első számítógépes programunk – nagyon komoly munkával mi ketten találtunk ki, hogy hogyan épüljön fel. Lépésről lépésre alakult ki. Volt egy program, amivel szöveget lehetett szerkeszteni. Oké, de jó lenne, ha valahogy bevinnénk a rendszerbe a raktárkészletet, és összekapcsolnánk a kettőt. Aztán a levelezést is vigyük be. A bátyám gyenge áramú elektromérnök volt, értett a számítástechnikához (szegény 1998-ban, negyvennyolc évesen meghalt), és megírta nekünk a programot. Azóta teljesen a cég működésére szabott rendszerünk van. Folyamatosan nagyon jó szerverünk volt, ma is olyan, hogy bárki megnézi, azt mondja: húha! A mai napig mindig van valami fejlesztés.

A SZÁMÍTÁSTECHNIKA

Mindjárt a kezdetekben használtunk számítógépet. Apportként is bekerült egy számítógép. A legelső gépet a Klinger cégtől kaptuk, és levelezésre használtuk. A magyar karakterkészlet hiánya okozott néhány kellemetlen percet, amikor megírtuk az első spiráltömítés-ajánlatot hajdúszoboszlói partnerünknek, a címzett ugyanis Géczi úr volt, és az „é” betű hiánya érdekessé tette a címzést.
Vettünk különböző szoftvereket, de nem voltunk elégedettek velük. Inkább magunk fejlesztettünk. Mára egy közel 100 M forint értékű hardverállomány segíti munkánkat, több mint 50 számítógéppel és 13 szerverrel. A speciálisan nekünk készült és folyamatosan fejlesztett szoftverek teszik lehetővé, hogy hatékonyan tudjunk dolgozni. A rendszer fenntartásáról 3 szakember gondoskodik, szerződéssel vagy részmunkaidőben.
20 évvel ezelőtti számlákat, ajánlatokat, forgalmi adatokat pillanatok alatt elő tudunk venni. Egy szünetmentes rendszer gondoskodik arról, hogy áramszünet esetén is tudjunk dolgozni. Ez a rendszer segített bennünket abban, hogy a Covid-19-járvány miatt bevezetett korlátozások idején napok alatt kialakítsuk a kollégák számára a home office lehetőségét.



Görög László rendszergazda



Balaton Tamás, a saját fejlesztésű szoftver atyja. Huszon évvel ezelőtt Györgyiékkel együtt találta ki a rendszert, amit máig folyamatosan fejlesztenek.

Gyuri: Azért ahhoz, amit Györgyi bátyjával végigcsináltunk, „őrültnek” is kellett lenni. Együtt kínlódtunk este 6-ig, 7-ig, utána hazament. Reggel 7-re visszajött, akkor indult az új rendszer, ami fél 8-kor összeomlott, és visszaállítottuk a régire. Aztán másnap kezdtük elölről. Bennem most is megvan az őrültség, a fiataloknál is sokkal tempósabban mennék előre, ha nem fognának vissza.

Györgyi: Más-más típusúak az emberek. Te innovatív vagy, én hozzád képest földhöz ragadt. Nekem az a dolgom, hogy minden rendben legyen a cégen belül. Oké, szárnyalj, de nézzük meg, meddig mehetünk el. Azt mondják, a stagnálás a vég, tehát mindig növekedni kell, de amikor a Húr utcából átköltöztünk a Jókaiba, azt mondtuk, nekünk ennyi elég. A fölső, hálószobai részt úgy építettük, hogy csináltunk onnan egy ajtót, és fölül még négy szobát hozzá lehetett tenni az irodához. Úgy gondoltuk, nekünk meg jó lesz a földszint, és kész, ennyi. Aztán közbeszólt az élet…

A JÓKAI UTCAI TELEPHELY ELADÁSÁHOZ KÉSZÜLT HIRDETÉS

Az ingatlan Budapesten a XXII. kerület Jókai Mór utca 46. szám alatt található, 1400 nm-es telken.

Az ingatlan az alábbiakból áll:

- 150 nm-es iroda (klíma, telefonközpont, internet, belső számítógépes hálózat)
- 200 nm-es szolgálati lakás (padlófűtés, légkondi, szauna, aluredőny, dupla garázs)
- 600 nm-es pinceraktár (ahol a hőmérséklet állandóan 12-14°C között van)
- 150 nm-es pinceszinten levő konferenciarész (padlófűtés, bárpult, WC, szauna tusolóval), és kiválóan alkalmas egy borászati lerakat létesítésére.

Az ingatlan mögött egy 2200 nm-es telek is eladó, amit összevonással az ingatlanhoz lehet csatolni, így a raktárterület tovább növelhető.



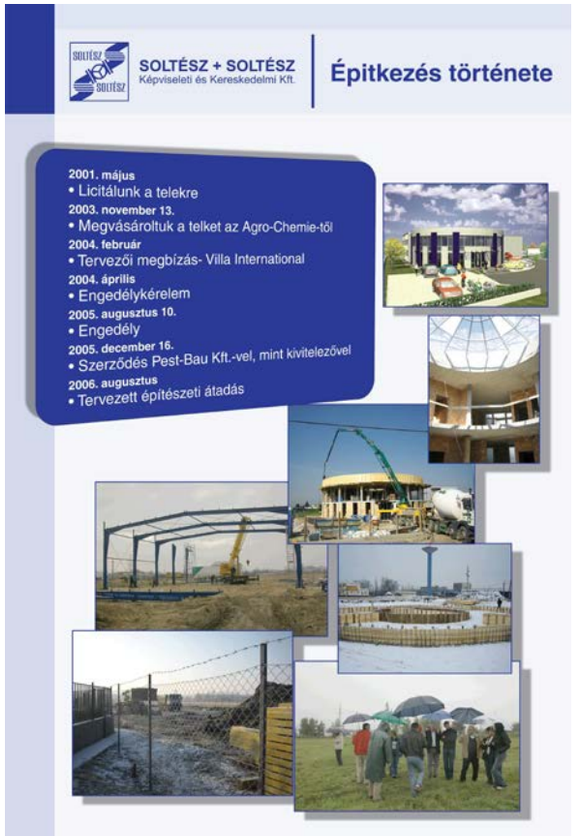
A pincébe két liften – egy teher- (1,5 tonna) és egy személylift – keresztül lehet lejutni, de lépcsőn is megközelíthető. A lenti raktárhelyiségek targoncával járhatók, így az áru könnyen mozgatható.

A pincei konferenciarész borbemutatók tartására, vendégek fogadására nagyszerűen kialakítható.

Soltész Györgyi
gyorgyi@soltesz.hu

Kimondtátok a kulcsszót: szeretitek a munkátokat. Egyikőtökre a merészség jellemző, másikotokra a megfontoltság, ami szerintem nagyon szerencsés együttállás. Tamás fiatok, a cég ügyvezetője viszont mintha nem lelkesedne annyira a Soltész + Soltészért, mint ti.

Györgyi: Egy szülő soha nem tudja, mikor tesz jót, illetve rosszat. Ő valószínűleg nem követendő mintának, hanem túlzottnak érzi az odaadásunkat, és rossz neki, hogy akarva-akaratlanul tőle is









Az építkezés története,
és 2006, a cég 15. születésnapja

több odaadást várunk. Vezetőként sem tudja az ember, hogy mikor csinál jót, mert valaki biztosan akad, aki azt mondja, hogy nem így kellett volna.

Ő akarta ezt a pozíciót, vagy ti ragaszkodtatok ahhoz, hogy a családban maradjon a cég vezetése?

Györgyi: Tamás több mint tíz éve van a cégnél, korábban másban próbálta ki magát. Először is elköltözött, ami komoly lépés volt afelé, hogy ne mi tartsuk el.

Nehezen hagyta el a „mamahotelt”?

Györgyi: Nem könnyen, de szerencsére a Húr utcai házat úgy adtuk el, hogy egy lakást és készpénzt kaptunk érte. Elfeleztük a gyerekek között, Tamás a lakást kérte, Kati a pénzt. Tamás elköltözött, önálló életet kezdett, biztosítózott meg mindenféle mást csinált, aztán nem is mi találtuk ki, hanem egy ismerős kérdezte meg, nem akarnánk-e felajánlani neki, hogy dolgozzon nálunk. Szóval, nem a „szeretném átvenni a szüleim cégét” eset volt.

Gyuri: Éppen kiesett a dél-magyarországi üzletkötőnk, és az ő pozíciójába került. De kiderült, hogy nem neki való vevőkhöz járni. A mű-

szaki szaktanácsadás és termékgazdaság volt a következő pozíciója, amit már lelkesebben csinált. Ezek után jött az ügyvezetés…

Györgyi: Ami a mi határozottságunk miatt sokszor nyomasztó lehet neki. Ő tipikusan az az ember, akinek nagyon nehezére esik számon kérni a kiosztott feladatok végrehajtását. De már nagyon szépen fejlődik.

Kati lányotokat nem izgatta a cég?

Györgyi: Külker főiskolára járt, különösebb elhivatottság nélkül, és azt gondoltuk, majd a cégben megtalálja a számítását, de egyáltalán nem érdekelte. Más irányba indult el, aztán férjhez ment egy holland sráchoz, és jelenleg külföldön élnek.

Gyuri: Én Katira pályáztam, folyton kérdezgettem, hogy mikor jön hozzánk dolgozni. Mostanában már ritkábban teszem, de örülnék, ha itt lenne.

Györgyi: Te igen, de ő megrémülne, ha veled kellene dolgoznia. *(Nevet.)*

A SZEMÉLYZETI MUNKÁRÓL



Gyuri: Soha nem volt igazi személyzetisünk. Györgyivel együtt végeztük ezt a feladatot is. Azért is szerettem volna a lányomat a cégben látni, mert van ilyen tapasztalata, dolgozott fejvadászként is.

Büszke vagyok arra, hogy kineveltünk több mint öt ügyvezetőt. Volt, aki kinyúlt pulóverben, elfáradt huszonöt éves drogosnak nézett ki, amikor a cégünkhöz jött, és úgy távozott, hogy az új helyén ügyvezető lett. Van üzletkötőnk, aki kis beszédhibával, a végtagjaival nem bíró serdülőként jelentkezett. Csak a pszichológus javaslatára vettük fel – ma sikeres kollégánk.

Boldog, kiegyensúlyozott kollégákat szeretnénk. *Akkor jó a cégvezető, ha az alkalmazott élete legjobb teljesítményét a te cégednél éri el.*

LUCAS (SZÜLETETT SOLTÉSZ) KATALIN EMLÉKEI



Anyuék céget alapítottak. Erre a momentumra nem emlékszem egyáltalán, ekkor nyolcéves voltam. Az unokatesóm mesélte viszont, hogy ő „naná, hogy” emlékszik, hisz’ a szüleim falfehér arccal mászkáltak, és aggódtak, hogy vajon hogy fog menni a cég. Ő ekkor tizennégy éves volt. Amit vissza tudok idézni így harminc év távlatából, az, hogy sokszor elhangzott a *Klinger* szó. Aztán egy másik szó is, mégpedig a *Krombach*. Az megvolt, hogy ezek cégek. Volt hozzájuk logó is, a Klingeré kék volt, és valami kocka vagy négyzetféle szerepelhetett benne, és pecsétet is láttam tőlük.

A családi életben, az esti vagy reggeli, akár főzés közbeni beszélgetésükkor a konyhában a jó csomó munkával kapcsolatban elhangzott dolgok között, amit nagyjából talán értettem, azt is sokszor hallottam, hogy *Mervec stójer*, vagyis Mehrwehrtsteuer. Na, erre majd visszatérek.

A Húr utcai házban, ahol felnőttem, és végül egy része a cég első irodája lett, szóval… volt kutyánk és cicánk is, kert meg hinta; paradicsom volt nekünk, gyerekeknek. A tesómmal szedtük a bogarakat meg a csigákat, játszottunk a macskákkal. A kertben volt még rebarbara is, nagyon bizarr növény, rózsaszín, és meg lehet enni. Apu csinált is belőle valamit biztosan, de szerintem mi a bátyámmal kihagytuk. Volt a mi lakrészünk a házban, és egy másik lakás a földszinten, ahol korábban a nagyszüleim, Apu szülei laktak, később egy család bérelte ki azt a lakást, majd igen, az újonnan alakult cég irodája lett. Az ott lakó családban volt két kislány. Hát, velük aztán lehetett játszani, az egyikük szépen tudott lovakat rajzolni. És apukájuk villamosvezető! Hát, ez milyen érdekes munka lehet, a villamos úgy kanyarodik ugyanis, hogy egy tárcsán tekernek egy kart. Az én szüleim irodisták, én azt ismertem. Ingvasalás, kocsikázás a városba, német szavak, telefonálgatás. Meg a legjobb barátnőm szülei is azok voltak. Anyu bonyolító volt. Ebbe a szóba inkább nem megyek bele…

Aztán nagyon szomorú voltam, mikor Csilláék elköltöztek a lenti lakásból. A játszótársaim! És egyszer csak valamikor iroda lett a lakásból. Lehetséges, hogy az események leírása pontatlan, hisz’ arra

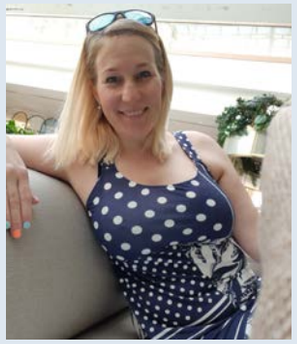
emlékszem, amire, de az biztos, hogy amikor céges ügyben borítékoltunk, a lenti nappaliban voltunk. Valami ismertetőt vagy szórólapot kellett kiküldeni talán, és hát visszatekintve a gyermeki szemmel észlelt papírstócra meg a borítéktoronyra, kábé egymillió példányban. Imádtam pecsételni. Az volt a feladat, hogy a boríték sarkába kellett pecsételni. Szuper kreatív munka, csak ez kellett nekem! És főleg az volt a csodás élmény, amikor készen volt a feladat, és szépen leragasztott és lepecsételt borítékhegy állt a kávézóasztalon.



Megjegyezném azért, hogy ekkor két- vagy maximum négyfős lehetett az akkor még – azt hiszem – Klinger Kft. (amit gyorsan megváltoztattak) vagy Soltész Kft. Ma, 30 évvel később már 30 fő dolgozik a cégben, tehát lehetséges, hogy igen sokat nyomott a latban a szépen elhelyezett pecsét a borítékokon, és a sok ügyesen beborítékolt szórólap. Valami bevonzotta az ügyfeleket, a megrendelések és ügyfelek száma és a bevétel nőtt. Így legalább kicsit úgy érezhetem, én is hozzájárultam a cég fantasztikus sikeréhez.

Szóval, a lenti lakás iroda, illetve cégtelephely lett. Jött Pisti és Melinda, és ők kiszámíthatóan ott is voltak a nap jó részében. És Anyu meg Apu is, hacsak nem kellett céges ügyben elmenniük valahová. Főleg nyáron, ha lementem az irodába, bizonyára rontottam a munkamorált. Csacsogtam, de nem rosszalkodtam. A régi konyhából, ahol állítólag kétévesen megégettem a kezem a tűzhelyen, recepció lett, a tűzhelynek már nyoma sem volt. A spájzból raktár lett, a nagymamaféle zölddió-befőtt és sárgabarack lekvár helyét átvették a reflexiós üvegek, tömítések és szelepek. A polcokon katonásan sorakoztak a termékek, és készült hozzájuk raktárkészlet is. Amennyire untattak a termékek, annyira izgalmas volt megszámolni, hogy miből mennyi van, és kipipálni azokat. Még üvegszálas tömítés is volt, meg azbeszt, bár ezeket mára, azt hiszem, betiltották.

A lenti lakás nappalijából iroda lett, és a kis szobából is. Hat-hét ember dolgozhatott maximum az irodában akkortájt. Mintha egy új, nagy család költözött volna a házunkba. Jöttek a vevők, a cégek, a konyhaablakból rá lehetett látni a kapura, az érkezőkre. A függöny mögött elbújva titkon ki is lehetett kukucskálni. A régi kapu helyett új, távirányítású kapu került a cég bejáratához, és egyre nőtt a forgalom. Olyannyira, hogy a cég kinőtte a helyet, és új telephely után kellett nézni. Átkerült a Jókai utcába, és onnan megint egy új helyre, a Bányalég utcába költözött. A többi már a jelen.



Na, egy sztorit leírok még. A cég (számomra ismert) második telephelyén, a Jókai utcában pince (és egyben raktár) lapult a föld alatt. Gömbcsapok, visszacsapó szelepek és tolózárak sokasága töltötte ki a teret, illetve a titkos járat, ahova tilos volt a bemenet. Merthogy oda nem jutott levegő? Valami ilyesmi. Irtó ijesztő volt, mint valami kísértet járta terület, persze sose mertem bemenni. A bátyám tuti bement. Szóval, tartottam is egy bulit lent a pincében, ugyanis volt a raktáron kívül néhány közösségi helyiség is. Hát ott lehetett nyugodtan zajongani, volt lent mosdó meg hűtő is, poharak és tánctér, szóval teljesen ideális bulizni vágyó fiataloknak, hisz' ekkor már tini voltam. Ekkor tanultam meg, mit jelent pogózni. Ízlésesen be volt rendezve a pince rendezvényterme, asztalok, székek, vetítő, a mészkőfalon pedig törhetetlen francia védőburkolat, merthogy a mészkő él, pereg, és megfogja a ruhát. Aki tudja, mit jelent a pogózás, és észrevette az előző mondatban a „törhetetlen" szót, az tudja, mi következik. Törhető volt a szép piros burkolat.

Na, visszatérve a korábban félbehagyott témára, a szüleimnek üzenem, hogy a német „Mervec stójer" azaz Mehrwertsteuer szó megfelelője magyarul áfa. Miért használtátok a német szót az áfa szó helyett, folyamatosan? Na, mindegy is, azt is üzenem, hogy annak a gyermeki meggyőződésemnek, hogy a Merverc stójer a Klinger és a Krombach után a harmadik cég, amellyel együtt dolgoztok, talán egy igen viccesre sikerült családi beszélgetés vagy a némettanulmányaim vethettek véget.

Egyébként bármikor, amikor megérkezem a Bányalég utcai épülethez, mely előttem hatalmasodik a maga kék és ezüst színeivel, két

dolog fut át rajtam. Az egyik, hogy wow, micsoda alkotás, és milyen sok embernek ad munkahelyet, megélhetést és közösséget! A másik pedig, hogy mennyire büszke vagyok a szüleimre. Ismeretség, tudás, kitartás, szóval, olyan dolgok, amik belülről jönnek, valamint tőke-, idő- és energiabefektetés kellett ahhoz, hogy ezt ketten felépítsék, és aztán sokak segítségével működésben tartsák. Gratulálok!

SOLTÉSZ 30

Soltész Tamás: A cég ügyvezető igazgatója vagyok. Hosszú út vezetett idáig, ami nem volt sem egyenes, sem zökkenőmentes.

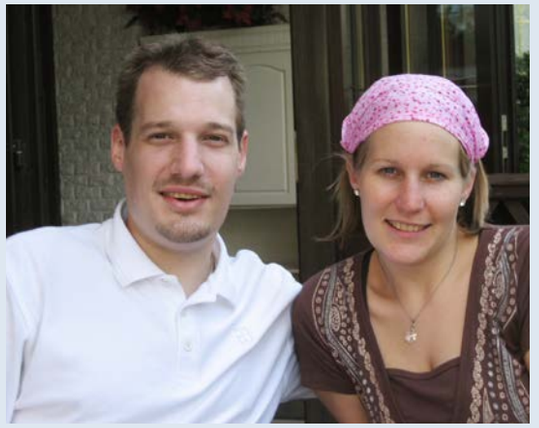
Amikor a szüleim tízéves koromban megalapították a céget, nem volt tűzijáték, dobpergés, bejelentés, semmi, én konkrétan észre sem vettem, hogy bármi történt volna. Előtte is eljártak munkába, utána is még a bérelt irodába jártak, szóval, az első időszak észrevétlen maradt a gyerekkor zavartalan, felelősségtől mentes állapotában.

Akkor sem tűnt fel, hogy itt valami nagyobb dolog van alakulóban, amikor a családi házunk alsó szintjét átalakították irodának. Amire emlékszem: a húgommal segítettünk a sima borítékokra felragasztani a céglogós matricákat, vagy árut pakolni, leltározni. De az is maradandó élmény, amikor hétvégén megérkezett egy nyerges vontató az utcánkba, ami miatt nem tudtak elmenni az autók, mi meg szaladtunk segíteni, hogy amilyen gyorsan csak lehet, lepakoljuk a szállítmányt. Az is igaz, hogy akkoriban még focizni tudtunk az utcán, annyira kevés autó volt.

Amikor a Trabant után lett egy fehér Lada kombink, és az oldalára felkerült a szép kék Klinger-matrica, az is teljesen magától értetődőnek tűnt – biztos a többiek szülei is így csinálják. Az, hogy cégautó, számomra teljesen ismeretlen fogalom volt.

Egy dologra biztosan emlékszem a cég teljes történetéből, mégpedig arra, hogy a léte szinte semmit nem befolyásolt az életvitelünkben – és ezt nagyra becsülöm a szüleimben. Sosem szórták a pénzt felesleges dolgokra, sosem volt hivalkodó kocsink, tengerparti villánk, jachtunk, pedig így utólag, felnőttfejjel visszatekintve úgy látom, akár lehetett volna is bármelyik. Sőt volt középiskolai osztálytársam, akinek a hasonló helyzetben lévő szülei meg is tették, és ez számomra már akkor is érthetetlen volt. Az egyetlen, amit a cég nyújtott: az anyagi biztonság, és ezt nem is szabadott másképp csinálni.

Amikor felépült az új, irodával összekötött családi házunk, éreztem, hogy ez azért már jelent valamit. A papa-mama által építgetett családi ház után egy kész, vadiúj épületbe költözni? Menő dolog volt. Azt az egyet kivéve, hogy innentől fogva a szüleink nem mentek el dolgozni, csak átmentek a szomszéd épületbe, és BÁRMIKOR haza tudtak jönni fél perc alatt. És bizony haza is jöttek, szóval, erősen figyelnünk kellett a húgommal, mikor mit csinálunk.



Ebben az időszakban már elkezdtem bejárni a műszaki oktatásokra, a beszállítók által tartott termékbemutatókra, ismertem személyesen a főbb partnereket, kapcsolattartókat. A céges csapatépítőkre, rendezvényekre már gyerekkoromban is eljártunk, így az összes cégnél dolgozót és családját jól ismertük, és a munkában és a szakmai tudásban való részvétel akaratlanul is már a jövőt építette. Sosem terveztem korábban, hogy ügyvezető leszek, mégis valahogy magától értetődő volt, hogy a cégnél, a cégben, a céggel fogok dolgozni. A mérnöki pályát is sajátomnak éreztem, a cég miatt is, és mert erősen műszaki beállítottságú vagyok, szóval, semmiképp nem tudtam magamnak elképzelni más szakmát. Az természetesen zavart, hogy az egyetemen nem tértek ki részletesen a karimatömítések összenyomhatóságára, a dugattyús szelepek előnyeire a hagyományos szelepekkel szemben, sőt szinte keresnem kellett a teljes tananyagban, hogy hol szerepel az a sok speciális tudás, amit a céges oktatásokon megszereztem.

A későbbiekben kicsit eltávolodtam a cégtől, kipróbáltam magam teljesen más területeken, ami végső soron csak arra volt jó, hogy rájöjjek: nekem a családi vállalkozásunkban van a helyem. Ehhez értettem, ebben éreztem magam otthon, amióta az eszemet tudtam, a miénk, az enyém is volt. Így kezdtem végül 2009-ben hivatalosan

a cégnél dolgozni, először az éppen aktuális betöltetlen pozíciókban. Sosem felejtem el, amikor az épp távozó területi képviselő átadta nekem a területet, végigjártuk a cégeket, és szépen megmutatott mindent – kedvenc mondatom: „És most megyünk el a strand mellett, itt lehet munkaidőben pihenni pár órát”. Azóta sem tudom, hogy vajon csak viccelt-e vagy sem.

Ezután termékgazda lettem a műszaki osztályon, és ahogy a fluktuáció adta, egyre több termékcsoport lett az enyém, ami miatt egyre mélyebben beleástam magam a műszaki tartalmakba. Közben nem tudtam elkerülni, hogy a többi osztály működésébe is belelássak, kezdtem átlátni a folyamatokat, végig tudtam követni sok osztályvezető cseréjét, láttam a korábbi ügyvezetői próbálkozásokat és bukásokat. Részt vettem a vezetőképző tréningeken, ahol már a cégvezetés működését elemeztük. De továbbra is én voltam a legutolsó, akinek megfordult a fejében, hogy itt ügyvezető lehetek, vagy egyáltalán akarok lenni. Akar a fene, látom én mivel jár – kell ez nekem? Jó döntés volt, mert ekkor még nagyon elhamarkodott lépés lett volna, nem álltam készen sem tudásban, sem tapasztalatban, és a szüleim sem álltak készen arra, hogy szeretett cégüket bárki másra rá merjék bízni. Így volt időm elemezni az előttem levő két ügyvezető-próbálkozás bukását, és rájöttem arra is, hogy valószínűleg a szüleim is nyugodtabban bíznák a céget a családból valakire, mint egy „idegenre”.



Harmadik éve vagyok ügyvezető, ebből két év betanulás volt, és utána hivatalosan bejegyeztek. Továbbra is nehéz néha elszakadni a papa-mama-gyerek szerepkörtől, mindhármunknak folyamatosan dolgoznia kell rajta, de az irány adott, a folyamat halad, a saját kis hullámvölgyeivel, apró sikereivel.

Csak az utóbbi öt évben, érett fejjel, családos emberként jöttem rá, mekkora erőfeszítés, mekkora feladat család mellett céget alapítani, beletolni pénzt, időt, energiát, közben a családot is egyben tartani. Szép eredmény, nem?

BESZÁLLÍTÓ PARTNEREINKRŐL

Gyuri:

KLINGER



Ez a cég volt mindennek a kezdete! Szerencse? Véletlen? Nem tudni, minek köszönhető a találkozásunk a céggel. Tolmácsolás egy konferencián – ez indította el az egészet, majd egy felkérés: légy a Klinger cég képviselője Magyarországon! Miért vállaltam el? Akkoriban sok előnye volt, például szolgálati útlevél, Nyugatra utazhattam, valutában kaptam napidíjat – abban az időben, amikor 3 évente 50 US$-t válthattunk ki nyugati útra. Szóval, lehet ezt nem elvállalni?

Hivatalos képviselet a Mercator Kft.-nél volt – egyike a hat szocialista „kft.”-nek, ahol az összes nyugati cég képviseletét ellátták, itt tanultam meg, mi is a kereskedelem. Saját cégünk eleinte csak Klinger termékeket adott el – a Klinger cégcsoport ma is a legnagyobb beszállítóink közé tartozik. A vevők kerestek nálunk egyéb – a Klinger által nem gyártott – termékeket is, ezért körülnéztünk a környező országokban, más kereskedő cégeknél, például a bécsi székhelyű Eichlernél és a Gebetsroithernél. Látogatásaink során fedeztük fel náluk a Krombach cég termékeit, ami jó kiegészítése lehet a Klinger kínálatának.

KROMBACH

Számunkra minden beszállítónk kiválasztásánál fontos volt a személyes ismerkedés, a gyártás megismerése, az ottani műszakiak-

kal való kapcsolat kiépítése, ezért odautaztunk, és egyszerűen azt mondtuk, hogy mi szeretnénk a magyarországi képviseletük lenni. Furcsán néztek ránk először, de az akkori nagyfőnök, Vitt úr azt mondta: próbáljuk meg! Néhány év múlva a forgalmunk 20-30%-a már Krombach termék volt. A pillangószelep, szelep forgalmazása hozta a szabályozószelepre vonatkozó ajánlatkéréseket. 1994-ben képviselni kezdtük a stuttgarti Scheer céget.

SCHEER

Fontos bővülés volt, hogy a kazánszintjelző mellé kondenzedényeket és gőznyomáscsökkentőket is tudtunk szállítani. Tudásunk és elismertségünk is nőtt. Az első cég, amelyet elvesztettünk: csődöt jelentett. A tudás, a kapcsolatrendszer megmaradt, némi pótalkatrészt még az elmúlt években is szállítottunk az utódszervezetektől. Apránként növekedtünk. 1999-ben megkaptuk a Klinger Dichtungstechnik képviseletét. 2000-ben 12 fővel túlléptük a félmilliárdos forgalmat. Sok éven keresztül adtuk el a Willbrandt kompenzátorait Magyarországon, mire felmondta a képviseleti szerződését a régi, egyfős képviseletével.

WILLBRANDT GUMMITECHNIK

Mint minden fegyelmezett német cég, nehezen vált meg régi képviseleteitől. Sok idő, bizonyítás, forgalom, látogatás kellett, mire végre kizárólagos képviselet lettünk. A mai napig megbízható szállítónk.
Van, ami kínkeserves munka, van, ami az ölünkbe hullik. A BNV tavaszi vásárán (a beruházási javak vására) a Klinger értékesítési főnöke, Rascher úr hozta standunkra üzleti partnerét, Frank Frankenstein urat.

HÖGFORS

Így lettünk szinte másnaptól képviselet. A könnyen szerzett jóság könnyen vész el. Sok tulajdonosváltás, néhány termékváltás, jelentős személyzeti változások után 2021-ben a kapcsolat elhanyagolható.

Aki szennyfogót árul, azt vízszűrés igénnyel is megkeresik. A KROMBACH javaslatára felvettük a kapcsolatot Siegenben a Dango és Dienenthal céggel.

DANGO ÉS DIENENTHAL MASCHINENBAU GMBH



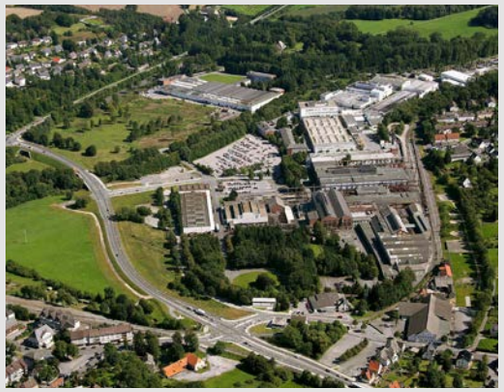
Ők gyártották a világ legnagyobb manipulátorát. A helyhez kötött, tankszerű, de azt meghaladó méretű „alkotás” képes 350 tonnás izzó vasdarabot felemelni. A kisebb változata „csak” 250 tonnát emel, de azzal szaladgál is. Egy régi kisebb manipulátorát megtaláljuk az ómassai őskohó mellett kialakított szabadtéri múzeumban. Büszkék vagyunk arra, hogy 6 olyan céget képviselünk, amelyek alapítási dátuma ezernyolcszáz-valamennyi. Ha túléltek 100 évet, csak tudnak valamit! Mi azonban kizárólagosan a 60 éve önálló cégként létrehozott Dango és Dienenthal Filtertechniket képviseljük 2003 óta.
A Paksi Atomerőmű tápvíz-, pótvízrendszere ezekkel a szűrőkkel épült. A hűtővízrendszer szintén, és mivel a fukusimai katasztrófa után a hűtővízellátás biztonsága felértékelődött, valamint a 30 éves élettartamot meghosszabbították, a szűrőket fel kellett újítani. A további 20 év hibamentes működéséhez szállított pótalkatrészek miatt a cég évekig a 3 legnagyobb beszállítónk közé tartozott.

SWISS fluid
lined valves and sampling systems

A 2004-es év új képviseletet hozott, a RITAG képviselete lettünk, termékválasztékunk visszacsapó szelepekkel bővült. A SWISS

FLUID 2005-től partnerünk. Teflonnal bélelt szerelvényekkel, mintavevő szelepekkel bővült választékunk. Ezekkel a termékekkel a vegyipari, gyógyszeripari kínálatunk lett erősebb.

PERSTA

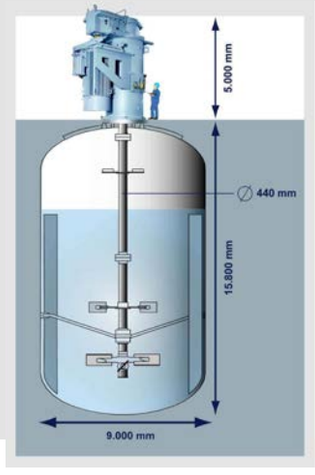


Termékeiket 2000-től folyamatosan vásároltuk és értékesítettük. Volt egy képviseletük, képviselőjük, Paczári István. Volt külkereskent ugyanazzal a sansszal indult 91-ben, mint mi. 2010-ben kaptuk meg a kizárólagos képviseletet. 20 év után is 1-2 fős képviselet maradt. A 125 éves szerelvénygyár nagy előnye, hogy a mellette lévő saját tulajdonú kovácsolóüzem nyersanyagával dolgozik, így az ellátás jól biztosítható.

FIKE

A cég 2011-ben bízta ránk a magyar piacot. Tipikus multiként viselkedett, soha nem sikerült igazán jó kapcsolatot kialakítani. Azért a nyögvenyelős forgalom is forgalom.
A RIFOX cég képviseletével kondenzedényekkel bővült a kínálatunk. Ez a kapcsolat fejleszthető, bővíthető lenne.

EKATO



Az cégcsoportot 2012-től képviseljük. Drága termékkör, intenzív tanácsadást igényel, azonban vegyészmérnökként közel áll hozzám a keveréstechnika világa. Ez a cég is a „leg"-ek közé tartozik. Ők gyártották a világ legnagyobb keverőjét.

W.L.GORE

2013 óta képviseljük a cég tömítéstechnikai részlegét. Forgalmát tekintve gyorsan vált az egyik legnagyobb szállítónkká. Azt hiszem, ők gyártják a világ legdrágább teflontömítését.
Az utóbbi 5-6 évben sok új cég képviseletét kaptuk meg. Egyesek sok év munka után kötöttek velünk szerződést, mint például a STRACK, míg más képviseletek szinte az ölünkbe hullottak.

DOO TERMOVENT

A *Top 5* szállító közé tartoznak. Szinte az egyetlen nem nyugat-európai cég, a vajdasági Temerinben, a második legnagyobb magyarlakta városban van. Ez a cég is több mint 10 éves együttműködés után kötött velünk szerződést 2017-ben.

Ebből a felsorolásból több mint 10 cég kimaradt az utolsó 5 év „szerzeményéből". Kíváncsi vagyok, mennyire lesznek tartósak és eredményesek ezek a kapcsolatok.

Csak egy érdekesség: az STS Sensor Technik Sirnach AG megtalált minket képviseletként 2010-ben. Jelentős forgalmat azóta sem bonyolítunk le, de a kapcsolat megvan. Meerts úr első látogatása farsang idejére esett. A szomszédos Aquarius hotelben szállt meg, és estetájt elhoztuk telephelyünkre. Három fő ment érte: egy „Superman" (Bánfi Norbert), egy nőimitátor (Váczi Gábor) és egy fekete macska (Soltész György). Meglepő fogadtatás volt számára…

A raktárban milliárdos értékű árukészlet van. Az a cél, hogy minél előbb eladjátok, ami a raktárban van?

Gyuri: Nem. A raktárkészlet a működésünkhöz szükséges háttérfeltétel. Egy-másfél évvel ezelőttig állandóan azt emlegettük, hogy csökkenteni, csökkenteni, az utóbbi minimum egy évben azt mondjuk, hogy jó ez így, jó ez így, de az emberek fejében még mindig az van, hogy csökkenteni. Persze a közgazdaságtan azt mondja, hogy csökkenteni, de én azt gondolom, hogy a pénzünk inkább raktárkészletben legyen, mint a bankban negatív kamattal.

Györgyi: A készletezés úgy néz ki, hogy ha eladunk valamit az állományunkból, akkor pótoljuk, hogy folyamatos lehessen az ellátás.

Mint ahogy a pékségben mindig van kenyér. Ha elfogyott, gyorsan sütnek még egy keveset, hogy vehessen az is, aki utolsónak megy be a boltba. Nekünk is van egy minimumszintünk, amit tartunk. A forgalmunk nyolcvan százaléka abból származik, hogy egy-egy nagyobb projektet megnyerünk. Van mondjuk egy százmilliós beruházás, és konkrétan annak a vevőnek hozzuk be az árut. Csak azt és csak annyit, amit és amennyit egy specifikációval megajánlottunk, és ő megrendelt. A raktárkészlet arra van, hogy amikor rájön, hogy hú, még kellene ötven gömbcsap, akkor azt rögtön le tudjuk emelni a polcról.

Hogyan értesültök arról, hogy valahol készül egy nagy beruházás?

Görgyi: A hét üzletkötőnknek az a munkája, hogy járják a vevőket, és ha „szagot fognak”, ha azt hallják, hogy lesz egy beruházás, akkor azonnal megkeresik a tervezőt, a lehetséges kivitelezőket, és megpróbálják elérni, hogy kérjenek tőlünk ajánlatot. Azt a lécet is meg kell ugrani, hogy egyáltalán ajánlattévő lehessen valaki.

Mikor jó egy ajánlat?

Györgyi: Ha megrendelték. *(Nevet.)*

Kicsit bővebben?

Györgyi: Ha van olyan termékünk, amit a vevő szeretne, azt adjuk, amit kér, olyan árfekvésben, ami még elviselhető számára és olyan kondíciókkal, amiket elfogad.

Tudjátok, hogy mitől vagytok jobbak, mint a konkurencia?

Györgyi: Nagyon jó kapcsolatban vannak az üzletkötőink a partnerekkel, ez az alap. Jó a cégünk híre a piacon, megvan az összes papírunk, ami ahhoz kell, hogy egy nagy projektnél nevezhessünk. Most éppen egy új ISO minősítést csináltatunk, kábé egymillióért. Ez az évente megújított ISO 9001 minősítésünkön felüli extra dolog, ami azért kell, hogy indulhassunk a paksi közbeszerzési pályázaton. A cégek nyolcvan százaléka ISO nélkül nem is fogad be árajánlatot.

Mivel nem termelő, hanem kereskedő cég vagyunk, nálunk az ügymenetre vonatkozik a minőségi tanúsítvány. Egyébként ez jó dolog, mert ha felveszünk egy új embert, akkor nem kell sokat magyarázni, odaadjuk neki az ISO-kézikönyvet, hogy olvassa el. Abban szépen le van írva, hogy melyik osztály mit csinál, milyen előírásokat kell betartani.

Az is mellettünk szól, hogy jó gyártóink vannak, minőségi termékeket forgalmazunk. Kínai termékeket most már konténerszámra bárki be tud hozni, ráadásul nem is olyan rosszak, de mi továbbra is német, osztrák, olasz gyártókkal dolgozunk, illetve már van egy erős szerb cégünk is, amelyik nagyon felfutott, mert nyugati minőségűek a termékei. A MOL, a BorsodChem és a hasonló nagy cégek ragaszkodnak a nyugat-európai minőséghez, hajlandóak azt megfizetni.

De sok kapufát is lövünk ám! Nemrégiben is sajnos csak a hatvan százaléka valósult meg annak, amit megajánlottunk.

Gyuri: Az nagyon jó!

Györgyi: Gábor arra számított, hogy az egész csomagot megveszik, de aztán megbontották. Ezek szerint mégis van valaki, aki jobb vagy szebb nálunk. Nagyon-nagyon belejátszik mindenbe a személyes üzletkötői kapcsolat. Ha vásárolsz tőlem valamit, és elégedett vagy vele, akkor nem fogsz máshova menni újat venni. Lustaságból sem, és azért sem, mert egyszer már bevált, azóta is működik, halleluja. Ezért kell arra vigyázni, hogy maradjunk is ott, ahová már tudtunk szállítani.



Millárdos értékű árukészlet a raktárban

Bánfi Norbert azt mondta: a klasszikus iskola szerint az üzletkötőn látszik is, hogy üzletet akar kötni, célratörően rástartol. De ő nem így csinálja. Erről mit gondoltok?

Györgyi: A mai tendencia az, hogy nem rontunk ajtóstul a házba, hanem személyes emberi kapcsolatok építésével érjük el, hogy létrejöjjön az üzlet. Nagyon sok jó autó van, igaz? Mercedes, Audi, Volvo… Ugyanazt a minőséget tudják. A vevő azért dönt mondjuk az Audi mellett, mert az audis üzletkötő szimpatikusabb neki, mint a Mercié és a Volvóé, vagy másoktól jó visszajelzése van a termékről. Csak ennyi kell hozzá, ez a plusz.

Tehát az érzelmekre kell hatni.

Györgyi: Így van. Egyébként nem csak Norbi visz személyességet, érzelmeket egy-egy üzletbe, a többiek is így dolgoznak, csak mindenkinek más az egyénisége, a stílusa – de azt nem szabad elfelejteni, hogy azért egy nagyon jó hírű és minőségű termékcsoportról beszélünk, nem a gagyira kell a partnert rábeszélni.

Gyuri: Én egészen másképp látom a világot. Fontosak a személyes kapcsolatok, de én abban hiszek, hogy műszaki érvekkel is meg lehet győzni a vevőket.

Kiesett egy üzletkötőtök, akit te helyettesítesz. Műszaki érvekkel győzöd meg a partnert?

Gyuri: Csakis.

És az ugyanolyan hatásos? Sikerült kihoznod a maximumot a lehetőségből?

Gyuri: Ezt nem lehet mérni. A „mi lett volna, ha” esete, de remélem jobbak lesznek a számok!

Azt veszem ki a szavaidból, hogy a te módszered hatásosabb.

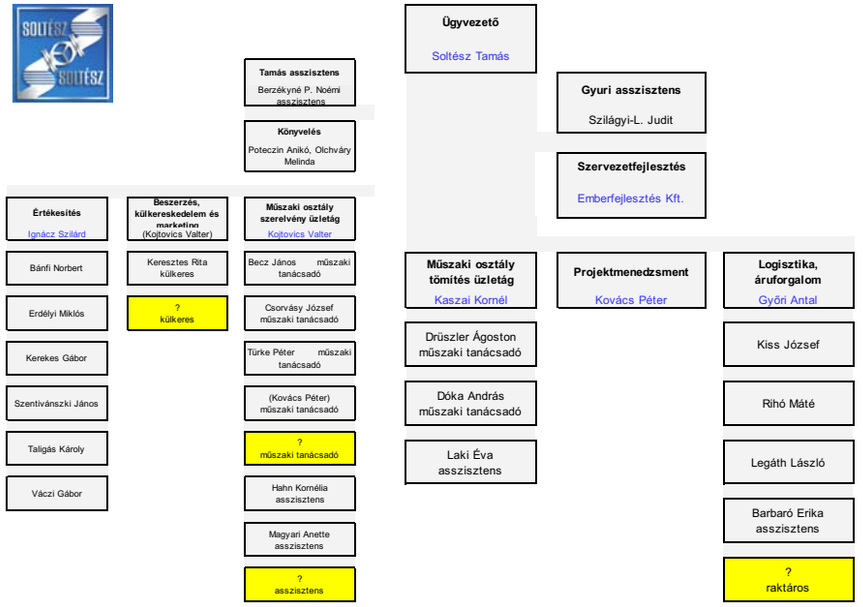
Gyuri: Nem. Csak annyi biztos, hogy az egyikre alkalmatlan vagyok, a másikra alkalmas vagyok. De mind a kettő lehet eredményes.

Györgyi: A céget úgy építettük fel, hogy az üzletkötők mögött van egy műszaki háttér, ahol a termékgazdák nagyon jól ismerik az egyes termékek paramétereit, Gyuri pedig óhatatlanul mindegyikhez ért, mert harminc év tapasztalata van a háta mögött. Az üzletkötők hajtják fel az üzletet, az a céljuk, hogy minden döntéshozót, potenciális vevőt megtaláljanak, és elfáradnak az udvarlásban. Sokszor csak bedobják a műszaki osztályra, hogy gyerekek, itt van egy lehetőség, csináljatok nekem egy jó ajánlatot.

Gyuri: Az én olvasatomban vannak köztünk vadászok – én annak tartom magam. A vadász az, aki megkeresi a hegyi kecskét, becserkészi, lelövi és lecipeli a hegyről. Vannak hajtók. A hajtó az, aki ballag az erdőben, veri a fa oldalát, és elkezd ordítani, hogy „erre járt egy vaddisznó”. És akkor oda kell mennie a partnerhez egy termékgazdának, elmagyarázni, hogyan működik az a szerelvény, és ne adj’ isten meggyőzni őt, műszakilag, hogy vegye meg. A harmadik pedig a vadászkutya. Ő is ballag az erdőben, hegyezi a fülét, felemeli a lábát, és akkor lehet tudni, hogy itt valahol vad van. Ez is nagyon hasznos a vadásznak.

Györgyi: Aki jó ajánlatot tud készíteni az íróasztalnál, nem biztos, hogy ügyes vadászkutya lenne, és fordítva. Ezért találtuk ki ezt a szervezeti felépítést. Azért vettünk fel vadászkutyát, hogy az erdőben vadásszon, és azért vettünk föl asztalnál ülő műszakit, hogy meg tudja írni az ajánlatot. És nem várjuk el a vadászkutyától, hogy az íróasztal mellett üljön, mert nem tudná csinálni.

SZERVEZETI FELÉPÍTÉS



Ez elvi ábra, a dolgozók neve időnként természetesen változik. A cég sokkal inkább mátrix szervezetként működik. Az üzletkötő-műszaki-asszisztens szoros napi kapcsolatban van, és együtt dolgoznak.

HISTORY 1991-1996



SOLTÉSZ + SOLTÉSZ KFT
KROMBACH
KLINGER

1991.
• megalakulás
• első megrendelés a Krombach cégtől
• az első bérelt iroda az Ostrom u. 23-25 sz. alatt



1992.
• a Klinger cég képviselete
• második telephelyünk a Húr utcában



1993.
• a Krombach cég képvislete
• árbevételünket 32%-al növeltük



1994.
• a Scheer cég képviselete
• forgalmunkat megdupláztuk (130 M. Ft)



1995.
• a Jókai utcai telephely megvásárlása





1996.
• a Jókai utcai telephely felépítése
• októberben cégavató
• törzstőke emelése
• árbevételünk 182 M. Ft-ot meghaladta

HISTORY 1997-2001



1997.
• tevékenységünket az új,
Jókai utcai telephelyünkön folytatjuk
• ISO 9002 szerinti minőségbiztosítási
rendszer bevezetése
• 9 fővel dolgozunk



1998.
• csapatépítő tréning rendezése
• forgalmunkat megdupláztuk (420 M. Ft)





1999.
• a Klinger cég (tömítés) képviselete
• teherlift megépítése









2000.
• 45 M. Ft a raktárkészletünk
• megépül a pincében az előadóterem
és a tárgyaló

2001.
• cégünk 10 éves lett
• a Willbrandt cég képviselete
• az ország legnagyobb
importőre vagyunk a 691230 VTSZ.
alá tartozó termékeknél

HISTORY 2002-2006



2002.

• a Högfors cég (szerelvények) képviselete
• 15 fővel dolgozunk



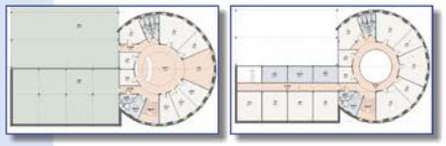
2003.

• a Dango & Dienenthal cég (szűréstechnika) képviselete
• a KFG cég (szintjelzők) képviselete
• a Bányalég utcai telek megvásárlása



2004.

• az új telephely terveinek elkészítése, engedélyezése, elindítása



2005.

• a Swissfluid cég képviselete (membránszelepek, mintavevők)
• az új telephely engedélyezési eljárásának ügyintézése
• decemberben az építkezés elkezdése



2006.

• a Bányalég utcai irodaház építése és átadása
• az ISO 9001 megújító audit lefolytatása
• 20 fővel dolgozunk

HISTORY 2006-2011





2006.

Cégépület
• elkészült az új épületünk
• raktár készletünk értéke 300 M. Ft felett

2008.

Tömítésvágógép vásárlása
• fejlesztő beruházás keretében
• CAD alapú CNC vezérelt tömítés vágás 1-2 órán belül
• forgalom 1 Mrd. felett





2009.

Rifox cég képviselete
• kondenz leválasztó szerelvények
• több mint 30 fővel dolgozunk





2010.

Persta cég képviselete
• minőségi nagynyomású erőművi szerelvények

2011. október 1.

20 évesek lettünk!







HISTORY 2011-2016



2011-2013.

Fike cég képviselete

• Robbanásvédelmi,- túlnyomásvédelmi berendezések

Ekato cég képviselete

• Keveréstechnikai berendezések

W.L Gore cég képviselete

• Multiexpandált teflontömítések



2014.

ASG Hajtómű Kft megvásárlása

• Remote Control, Drehmo hajtások

Forgalom 1,2 Mrd. felett



2015.

Elkészült raktárunk új polcrendszere

• Forgalom 1,6 Mrd. felett

Schroeder, Arca cégek képviselete



2016.

Mostantól stancolunk is

Régi telephely eladása - 2016.08.01



2016. 10. 01.

25évesek lettünk!







HISTORY 2017-2021





2017.

DOO Termovent SC cég képviselete

PETROSEAL cég képviselete

• KLINGER TRUCK bemutató és oktatás végfelhasználóknak

• POLITEKNIK cégnél (KLINGER csoport) gyárlátogatás

• Elértük a 2,6 Mrd.-os forgalmat





2018.

AEMCO WHEATON cég képviselete

Speciális töltő-lefejtő karok

BSM Valves cég képviselete

Szakmai nap KLINGER-Kempchen-GORE



2019.

Belman cég képviselete

Fémkompenzátorok

TEMPER cég képviselete

Lemezházas gömbcsapok

KLINGER Távhős szakmai nap Ausztria

Forgalom: 2,3 Mrd.



2020.

Covid-19-koronavírus-járvány berobbanása

home office munka

Átálltunk az e-számlázásra

Cégünk megtartotta stabilitását

Forgalmunk visszaesett: 1,9 Mrd.



2021.

Dolgozóink ismét home office-ban dolgoznak

ISO 9001:14001 szabvány bevezetése

Napelemrendszer kialakítása

A járvány ellenére a Soltész+Soltész Kft. biztos lábakon áll

2021. 10. 01.

30 évesek lettünk!







VIKING TÖRVÉNYEK



§1 LÉGY BÁTOR ÉS AGRESSZÍV!
Légy egyenes!
Használj ki minden lehetőséget!
Légy sokoldalú és agilis!
Egyszerre csak egy célt támadj meg!
Ne tervezz meg előre mindent részletesen!
Használj csúcsminőségű fegyvereket!

§2 LÉGY FELKÉSZÜLT!
Tartsd fegyvereidet jó állapotban!
Tartsd magad formában!
Keress megfelelő bajtársakat!
Egyezz meg a fontos pontokban!
Csak egy főnököt válassz!

§3 LÉGY JÓ KERESKEDŐ!
Tudd meg, mire van kereslet a piacon!
Olyat ne ígérj, amit nem tudsz betartani!
Ne kívánj túlfizetést!
Rendezd úgy a dolgaidat, hogy vissza tudj térni!

§4 TARTSD RENDBEN A TÁBORT!
Tarts mindent tisztán, rendezetten!
Szervezz izgalmas programokat, amik erősítik a csapatot!
Győződj meg arról, hogy mindenki hasznos munkát végez!
Kérj tanácsot a csoport minden tagjától!

CÉGÜNK A VIKING TÖRVÉNYEK SZERINT MŰKÖDIK.
NEGYEDIK § 2. PONT:
SZERVEZZ IZGALMAS PROGRAMOKAT,
AMIK ERŐSÍTIK A CSAPATOT!



Kétévente adventkor gyárlátogatást szervezünk félig-meddig jutalomként az új kollégáknak, akik még nem jártak a Klingernél. A szállás legtöbbször Bécs belvárosában volt, így este a bécsi Christkindlmarkt meglátogatása után a klingeres partnerekkel együtt vacsoráztunk. Másnap kirándulást szerveztünk Bécs közelében, például a schönbrunni kastélyhoz. (A kép 2012-ben készült)

Messze földön híres csapatépítő tréningeket, rendezvényeket szerveztetek, máig emlegetik a kollégáitok, partnereitek, hogy milyen jó bulik voltak. Honnan tudtátok egyáltalán, hogy nemcsak kellemes, de hasznos is időről időre ilyen összejöveteleket tartani? Ez ma már természetes, de a rendszerváltás környékén egyáltalán nem volt az.

Gyuri: Nekem ez természetes volt. A Taurusnál, az Eurothermnél, a Postánál is rendszeresen szerveztek kerti partikat, évente vezetőképzőre jártunk Esztergom-Kertvárosba. Egy taurusos kiránduláson jöttünk össze Györgyivel. *(Mosolyog.)*

Györgyi: Ma már kicsit másképp viszonyulnak az összejövetelhez, ha azt mondjuk, hogy lesz egy félévértékelő, csinálnánk egy kerti partit, szervezzetek valamit, gyerekek, egy csomó ember nem fog eljönni. Nem igénylik. Volt egy felfutása, de lecsengett.

Gyuri: Az utóbbi években kihaltak a mikulásünnepségek, a farsangok. És ezt nem lehet a Covidra fogni, mert már előtte is így volt. Talán rosszul csinálunk valamit. Gáborékkal még együtt táncoltunk az asztalon, de lehet, hogy ma már a mi korosztályunk za-




















varja a fiatalokat, ezért nem jönnek el. Ha mi nem mennénk el, és hagynánk a fiatalokat magukban, akkor lehet, hogy működne.

Györgyi: Én azt mondom: meg kell adni a lehetőséget, aztán vagy élnek vele, vagy nem. Mint a gyereknek: itt van három dolog, válassz! Az egyiket csak fogja akarni.



Kialakítottuk a közös célokat. Vajon teszünk eleget a megvalósításukért? Ez sem több, mint a Viking törvény 2. §-a: Légy felkészült! 4. pont: Egyezz meg a legfontosabb pontokban!

OKTATÁS, TRÉNINGEK

Gyuri: Már korábbi munkahelyeinken (Taurus…) tapasztaltuk, hogy milyen fontosak a csapatépítő tréningek, közös szabadidős programok, oktatások. Mivel a cég első éveiben mindketten szereztünk egy „másoddiplomát” az Omegaglen vezetőképzőjén, az elsők közt ezt a céget kértük fel belső fejlesztő tréning megtartására.

Összességében biztosan több mint 20 trénercéggel álltunk már kapcsolatban. Kommunikációs tréning, üzletkötők képzése, vezetői tréning, a célok közös kialakítása… Ide kell sorolni a nyelvoktatást, a kötelező oktatásokat, de az autós vezetéstechnikai tréninget is. Ez utóbbiról azt tartom, hogy kevesebbe kerül, mint a Casco-önrész az első balesetnél, de senkinek nem árt, ha a tanpályán pördül meg életében először, nem pedig a jeges autópályán.

Rendszeresen tartunk „házi” oktatásokat a kollégáknak vagy vevő partnereinknek a legújabb termékeinkről – több esetben a gyártó/beszállító szakembereinek közreműködésével is.

A fejlesztő, csoportépítő tréningek sokat segítenek megismerni egymást, csökkenteni az előítéleteket, jobb együttműködést kiala-

kítani. Sörös László több évig, több szerepben dolgozott velünk. Trénerként, coachként, támogató oktatóként, pszichológusként. Röviden „fizetett barátom”-nak szoktam nevezni. Ő írta rólunk:

AMIKOR A MELLÉKTERMÉKBŐL LESZ AZ IGAZI ÉRTÉK

Jó pár évvel ezelőtt felkért a „Soltész és Soltész” egy fejlesztő, csapatépítő tréning megtartására. Az előzetes megbeszélés alkalmával mellékesen felmerült, hogy az elrutinosodást, kiégettséget, dinamikai szabadságot is figyeljük, s ha észlelünk pszichés elfáradást, akkor azt jelezzük. A tréning elemeinek felépítése során felmerült egy olyan gyakorlatelem, amely nem a csapatépítés tematikájába illeszkedik szorosan, hanem gyors helyzetfelismerést, spontán reakciókészséget, kreativitást, döntési gyorsaságot, együttműködést tételez fel, és méri azt. A gyakorlat újszerűsége, játékossága, hangulatjavító hatása miatt került bele a programba. Szabadtéren kellett versenyszerűen megépíteni egy kétszemélyes kupolás turistasátrat, első menetben szabad szemmel, második menetben bekötött szemmel. A résztvevőket négy csapatra osztottuk, egymással versenyeztek.

Ismertettem a feladatot:

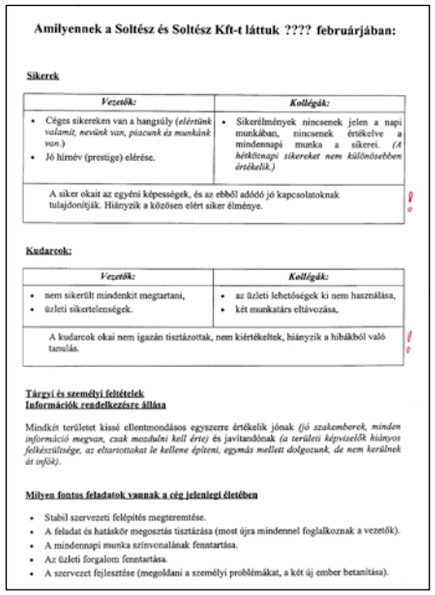
- első menetben nyitott szemmel felépíteni, majd visszacsomagolni a sátrat,
- második menetben csak a sátorfelépítésig kell eljutni.

Bármit lehetett előzetesen kérdezni, arra igyekeztem is válaszolni, de a „start” elhangzása után a „kész” elhangzásáig velem nem lehetett kommunikálni, másokkal azonban igen.

Pár praktikus kérdés után elkezdődött a verseny. A sátorcsomagokban minden azonos volt a cövekektől a kalapácsig, kivéve hogy az egyik készletben volt egy törött/hiányzó csatlakozó elem. Ez a készlet a cégtulajdonos csapatának jutott „véletlenül”. Rövid idő alatt kiderült, hogy így nem lehet megoldani az építést. Záporoztak a kérdések, de választ nem kaptak, és a másik három csapat is azonnal feledve a versenyszituációt, tanácsokat, ötleteket adott. Rövid idő alatt golyóstollhenger, szigetelőszalag stb. került elő, és felépült a sátor – jól! Összecsomagolták, és bekötött szemmel negyediknek végeztek.

Jó volt nézni, hogy nem a verseny eredményével foglalkozott a társaság, lényegtelen lett számukra, hogy ki az első a csapatok közül, hanem örültek annak, hogy mindenki abszolválta a feladatot. A megoldás közös sikerélményhez vezetett, annak örültek, hogy közös erőből megoldódott a probléma.

A Soltész és Soltész cég csapata akkor megmutatta, hogy rendelkeznek azzal a kevés helyen kimutatható belső kohézióval, amely egyben garanciát is jelent a jövőbeni sikerességhez. Megítélésem szerint ez a sikeresség azóta is így van a Soltész és Soltésznál, nekem pedig kedvenc tréningfeladatommá vált a sátorépítés.



Amilyennek a Soltész és Soltész Kft-t láttuk ???? februárjában:

Sikerek

Vezetők:	Kollégák:
• Cégos sikereken van a hangsúly (*elértünk valamit, nevünk van, piacunk és munkánk van.*) • Jó hírnév (prestige) elérése.	• Sikerélmények nincsenek jelen a napi munkában, nincsenek értékelve a mindennapi munka a sikerei. (*A hétköznapi sikereket nem különösebben értékelik.*)
A siker okait az egyéni képességek, és az ebből adódó jó kapcsolatoknak tulajdonítják. Hiányzik a közösen elért siker élménye.	

Kudarcok:

Vezetők:	Kollégák:
• nem sikerült mindenkit megtartani, • üzleti sikertelenségek.	• az üzleti lehetőségek ki nem használása, • két munkatárs eltávozása,
A kudarcok okai nem igazán tisztázottak, nem kiértékeltek, hiányzik a hibákból való tanulás.	

Tárgyi és személyi feltételek
Információk rendelkezésre állása

Mindkét területet kissé ellentmondásos egyszerre értékelik jónak (*jó szakemberek, minden információ megvan, csak mozdulni kell érte*) és javítandónak (*a területi képviselők hiányos felkészültsége, az elhatározottsát le kellene építeni, egymás mellett dolgozunk, de nem kerülnek át infók*).

Milyen fontos feladatok vannak a cég jelenlegi életében

- Stabil szervezeti felépítés megteremtése.
- A feladat és hatáskör megosztás tisztázása (most újra mindennel foglalkoznak a vezetők).
- A mindennapi munka színvonalának fenntartása.
- Az üzleti forgalom fenntartása.
- A szervezet fejlesztése (megoldani a személyi problémákat, a két új ember betanítása).

Amit másként tennék (kellene tenni) mint ahogy eddig történt:

1. A vezetés terén:

- A vezetés vezessen. *(ne a vállalkozásában, hanem a vállalkozáson dolgozzon)*
- Számonkérés ellenőrzés javítása *(ha kiadnak valamilyen feladatot, akkor az legyen számon kérve).*
- Ösztönözési rendszer javítása *(az emberek ne csak saját magukért, hanem a cégért dolgozzanak.)*

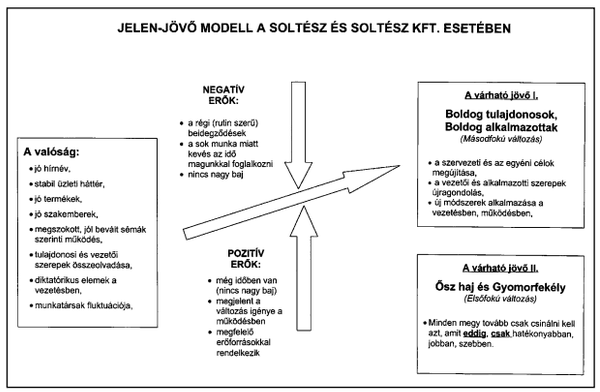
2. Üzleti téren

Piacbővítés: Differenciáltabb termékkínálat, (*Csinálnék egy Kft-t a gyengébb minőségű termékeknek.*)
Egyedi üzleti lehetőségek kihasználása.
Külföldi terjeszkedés *(pl. Románia).*

3. Humán téren

- A hozzáálláson, a morálon, a motiváltságon javítanék,
- Az érdekeltséget javítanám (differenciáltabb fizetési rendszer).
- Leépíteném a cég eltartottait.
- A területi képviselőket feljogosítanám.

Erősségek	Gyengeségek
• **A cég:** jó hírnév, megbízhatóság, tőkeerő, jó kapcsolatrendszer, jó műszaki háttér, rugalmasság. • **A szakemberek:** jó tudásbázis, lelkesek, munkaszeretet, a folyamatos képzés. • **A termékek:** minőség, márkás szállítók, jó szállítói kapcsolatok, kizárólagosság.	• Szervezettség, munkamegosztás. • Szakember megtartó képesség (fluktuáció). • Területi képviselők. • Belső információk áramlása. • Szállítási határidő tartása. • Nem kellően határozott a vezetés.



Találd ki, melyik évben készült!



A megfejtés: 2003






A VEVŐT KELL KISZOLGÁLNI

Kérdezd meg, mit akar! Kapsz egy ajánlatkérést – fúróra, tiplire, csavarra. Megajánlod. A másik, „jobb” cég megkérdezi a vevőt: mit akarsz? Naptárt a falra. A műszaki megoldás: kalapács, szög. Elbuktad az ajánlatot, túl drága voltál.

MINDEN ALKALMAZOTTAT ARRA KELL „HASZNÁLNI”, AMIRE ALKALMAS

Van egy lovad meg egy majmod. A majmot indítod a derbin. Mindent megtesz, boldogtalan lesz és sikertelen. Tönkremennek az ízületei. A lovat meg felküldöd a pálmafára kókuszdióért … Mondjam tovább? Van jó megoldás? Persze, nem nehéz …

FONTOS AZ ELLENŐRZÉS, DE HOGYAN?

A gondos kertész szeretne biztos lenni abban, hogy a facsemetét megfelelően ültette el, és jól fejlődik. Ezért félévente kiássa, és megnézi a gyökérzetét, rendesen fejlődik-e.
Eredmény?

A KEDVENC TANMESÉM

Az öreg kínai elvállal egy rohadt drága tréninget a menedzsereknek. Hoz egy vödröt. Belepakol néhány nagy követ.
– Tele van? – kérdezi.
– Igen – válaszolnak egységesen.
Beleráz fél vödör apró kavicsot.
– Tele van? – kérdezi.
– Most már biztosan – hangzik a válasz.
Hoz még egy negyed vödör homokot.
– Tele van? – kérdezi.
Néhányan gyanakodni kezdenek: talán mégse.
Beleönt egy fél vödör vizet.
Most már a vödör tényleg tele van.
– De mi ebből a tanulság? – hangzik el a kérdés.
– Sokkal több belefér egy munkanapba, mint azt hinnénk – mondja egy hallgató.
– Nem – mondja az öreg kínai. – Ha nem ebben a sorrendben csináljuk a dolgokat, nem működik a dolog.
Felmarkolja a pénzt, és távozik.

(Gyuri tanmeséi.)








Ipari vásári képek a ’90-es évekből

NÉHÁNY
ÉRDEKES ESEMÉNY

DOBOGÓKŐ 2008. OKÓBER 3.
CSAPATÉPÍTŐ TÉNING - DOOR TRAINING HUNGARY KFT.









HÖGFORS 2007. JÚNIUS 6–9.
KÉPVISELETI CÉGEK TALÁLKOZÓJA



A konferencia résztvevői



Horgászás hajóról a Balti-tengeren



Hajóval egy szigetre





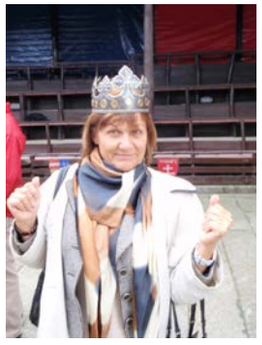
Vendégház a parton és fürdőzés szauna után a 14 fokos Balti- tengerben

2008. SZEPTEMBER 26.
SZÜLETÉSNAPI HAJÓKIRÁNDULÁS KOLLÉGÁKKAL ÉS ÜZLETI PARTNEREKKEL VISEGRÁDRA






Zenés felvonulás a várba – Király, kiálynő, udvari bolond





Vacsora





Oda– és hazafelé út

2009-BEN SZEREZTÜK BE A REZGŐKÉSES VÁGÓGÉPET

Az eljárásmód tükrözi a szokásos alaposságot. Megkérdeztük a Klinger tömítést kivágó partnereinket, melyik a legjobb gyártó, és a legnagyobb gépet megvettük. A gondolkodásmód az volt: nem biztos, hogy megéri, de így mondhatjuk a vevőinknek, hogy a raktáron lévő tömítőtáblákból akár néhány perc alatt ki tudjuk vágni a nekik szükséges egyedi tömítést is.
Később a géppark stancológéppel bővült. A tömítésvágás mindennapos tevékenységgé vált. Ezen a téren is van még fejlődési lehetőség.




2011. AJÁNDÉK REPÜLŐÚT

Györgyi és Gyuri a cég huszadik születésnapjára sétarepülést kapott ajándékba a munkatársaktól. Budaörsről szálltak fel egy légcsavaros kis géppel.

Két kört tettek a cég Bányalég utcai épülete felett; a magasból látták, hogy a kollégák több helyen is az aszfaltra rajzolták a 20-as számot, és integettek nekik. Utána elrepültek a Belváros felett is.















2014-BEN MEGVÁSÁROLTUK AZ ASG HAJTÓMŰ KFT.-T





Az ASG Hajtómű Kft.-vel a kezdetek óta volt kapcsolatunk. Szerelvényeink néhány százalékát elektromos vagy pneumatikus hajtással adjuk el. Minél nagyobb egy szerelvény, annál ritkább a kézi működtetés. A céget Bagics László 1996 óta működteti. Az egészséges növekedést megtörte, hogy két kolléga távozott, és az a kereskedelmi tevékenység egy részét elvitte. Az együttműködés egyszerű, észszerű. Az ASG megveszi a szerelvényünket, rászereli a hajtást. Eladja. Mi kapjuk a rendelést, rászereltetjük a gömbcsapra a hajtást, eladjuk. Ha egy fedél alatt vagyunk, még jobb, még gyorsabb.
2014-ben Bagics Laci családi okokból eladta a céget, nem meglepő, hogy mi vettük meg. Az együttműködés mindkét fél számára előnyös, azóta is fennáll.

2015. CSAPATÉPÍTŐ TRÉNING SIMONTORNYÁN

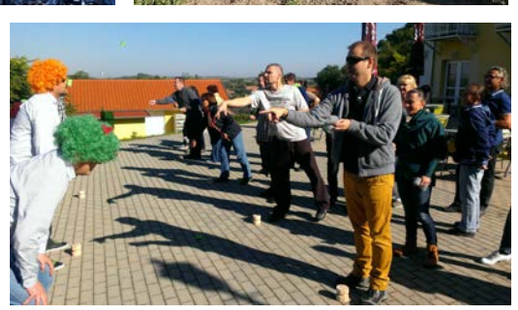
























ÍGY LÁTJÁK ŐK

CSERE ZOLTÁN
TIZENÖT ÉVIG DOLGOZOTT A CÉGNÉL.
TÍZ ÉVE MENT NYUGDÍJBA.



– Egy olyan távhőszolgáltató cégnél dolgoztam, ahol konstrukcióhibás hengercsapokat kellett eladnom. A vevők kezdték egyre jobban megutálni a terméket, egyre nehezebben lehetett eladni, és már nagyon nem tetszett nekem ez a dolog. Láttam egy hirdetést: fiatal, nyelveket beszélő szakembert keresnek. Magyarul tudtam, szakembernek tartottam magam, fiatal is voltam, alig ötvenhárom éves – mondja.

És bátor.

Szerencsét próbáltam. A lényeg az, hogy odakerültem Gyuriék elé, és vittem magammal a távhős címlistámat. Felvettek. Nem nagyon érdekelt a szerződés, nem szoktam ilyesmivel törődni. Ránéztem Györgyire, és tudtam, hogy amit kimond, az úgy is lesz. Őt nem lehet hajlítgatni, nagyon határozott, és meg lehet bízni minden szavában. Nekem ez volt a legfontosabb.

A cég akkor még a Húr utcai családi házukban volt, és a hálószobájukban ültettek le. Borzasztóan kellemetlenül éreztem magam, mert mit keresek én a hálószobájukban, de hát az volt a munkahely is. Györgyi az adminisztrációt, a pénzügyeket, a cégvezetést intézte, Gyuri pedig a műszaki részt vitte. Ketten voltunk, akik jártuk az országot, Miklós meg én. Ő a nyugati felét, én a keletit.

Volt országos telefonkönyvünk, volt egy saját jegyzékem, és az volt a dolgom, hogy adjam el a termékeket. Mentem a távhős ismerősökhöz. Aztán kitaláltam, hogy Algyőn és környékén vannak olajosok, hozzájuk is lehetne menni. Megtaláltam őket, később másokat is, szóval, kezdett elindulni az üzlet. Elég hamar kikerültünk a hálószobai elhelyezésből, és aztán az új helyen, a Jókai utcában minden nagyobb és rendezettebb lett, a forgalom is kezdett szépen alakulni. Eleinte Györgyin és Gyurin kívül csak Pistiből, a raktárosból, Miklósból, Melindából és belőlem állt a csapat – Melinda most is itt van a pénzügyön –, aztán a társaság lassan elkezdett bővülni. És Pisti egyszer csak körbekiabált bennünket, hogy napi egymilliós a forgalmunk. Ez nagyon nagy dolog volt akkoriban.

A napi milliós forgalom kis számú drága termékek eladásából, vagy nagy számú olcsóbbakból jött össze?

Ez a cég csak mintegy öt-hat termékével tud megfelelni a lakossági igénynek. Csak éppen hogy. A többi ötezerféle termék mind ipari. Gyuri nagyon nagy gondot fordított arra, hogy csak olyan cégekkel álljon szóba, amelyek termékei kifogástalanok. Én négy évig olyan cégnél voltam, ahol a termék kifogásolható volt, és sokszor égtem, mint a Reichstag. A Gyuriék-féle termékeknél nem volt olyan, hogy szégyellnem kellett volna magam, sőt. Viszont drágák voltak.

Algyőn mondtam a karbantartásvezetőnek, hogy tegyen be Klinger csapot. Azt mondta: „Miért?” Én meg: „Figyeljen ide, nyáron, a karbantartás során beteszi a legolcsóbb szerelvényt, az télre tönkremegy, akkor ötszörös áron kell kicserélni. Most megvenni dupla áron szerintem megéri, nem?” Aztán jött egy új MOL-vezetés, és úgy rúgták ki a fickót, hogy a lába nem érte a földet. Mindenütt ment a cirkusz, hogy minőségit vagy olcsót. Ez volt a legjelentősebb probléma.

Amikor beléptél, hány céget képviselt a Soltész + Soltész Kft.?

A Klingert és a Krombachot. A Klinger tömítéstechnikája nem nálunk volt. Azt kiadta másnak, merthogy több lábon kell állni. Soltészék, ha belepusztultak, akkor is minden számlát időre kifizettek, kifizették a vámot és az adót, és kifizették a beszállítót. Ennek híre ment Nyugaton, és egymás után jelentkeztek a cégek, hogy ők is szeretnének beszállítóink lenni. Nem kellett kotorni utánuk, mert Gyuriék tisztessége vonzotta őket. Egyszer elmentünk a Klingerhez, vittük a vevőket látogatásra. És akkor azt mondta az igazgató: „Úgy döntöttünk, hogy a tömítéstechnikát is odaadjuk a Soltésznak”. Szünetben felhívtam Gyurit, mondtam, „Na, megkaptad a tömítést!” Úgy letolt, mint a pengős malacot, hogy miért beszélek marhaságokat. Aztán másnap megtudta, hogy tényleg magkapta. Azt hitte, hogy mivel nem tudok németül, félreértettem valamit. *(Nevet)*





Látogatás a Klinger gyárban, 2008



A látottak értékelése



A Bécsi Távhő aknájában. Akár hiszed, akár nem, ez egy Klinger gömbcsap

Ez elég nagy ugrás lehetett.

Igen, szépen fejlődött a cég. Györgyi testvére, aki számítógépes volt, rettentő sokat dolgozott azon, hogy minél kompaktabb legyen a számítástechnikai rendszer. Emlékezetem szerint legalább négyszer csinálták újra, hogy egyre többet tudjanak a programok. Ez is sokat lendített a cégen. Györgyi amellett, hogy abszolút tisztességes, zseniális gazdasági szakember. Azt akarta, hogy ha bármit elad, akár „nudlit”, akár nagy szerelvényt, legyen rajta haszon. Akármilyen kicsi is, de legyen. Ezért olyan programot kellett írni, amelyik ezt az utóellenőrzést elvégzi. Mert természetesen voltak árengedmények, alkuk, és fontos volt, hogy egy kattintással követhető legyen, volt-e haszon. Működött.

Voltak különösen emlékezetes üzleteid, partnereid?

Százhalombattán folyékony propán-bután gáz megy csőben, és ez a folyadék rendkívül tágulékony, érzékeny a hőhatásra. A szerelvények rettenetesen utálják a hőmérséklet-változást, nem bírták. Eladtam oda közönséges Klinger gömbcsapot, hogy építsék be. Elment a csap három-négy évig, aztán jött egy átépítés, leszereltette az üzemvezető, letette, megnyitotta, és akkor „fújt” egyet. Évekig megtartotta a holtterében a nyomást. Úgyhogy aztán az az üzemvezető lett az egyik leghűségesebb vevő. Mert tudta, hogy ha egyszer beépíti a Klingert, az ott van, mint a cövek, és működik.

A Richterben különféle vegyianyag-tartályokhoz vettek Klinger csapokat. Később jött egy új fiú, aki azt mondta: minek ide ilyen drága csap? A következő tartálypark-korszerűsítésnél betette az olcsó árut. Eltelt egy év, és úgy szidták, mint a bokrot, mert nem tudták elzárni a csapokat. Mindezt úgy, hogy a legrobbanásveszélyesebb, legtűzveszélyesebb anyagokkal dolgoztak. Az egész szocializmus arról szólt, hogy csak az olcsót, csak a legócskábbat építsük be, ma működjön, hogy holnap mi lesz, az nem számít.

Egyre több új cég került az ügyfélkörbe, és egyre vadabb technológiák. Például az egyik élelmiszer-ipari cégnél olyan szerelvénycsaládot prezentáltak nekünk, ahol csövekben megy az élelmiszer. A törvény értelmében tizenkétóránként le kell állni, ki kell mosni a csöveket, és aztán mehet újra bennük az élelmiszer. A pesti sörgyárban ez úgy történt, hogy a szaki kézzel fogta a csövet, ment benne a hideg sör, és utánaküldték a meleg öblítőt. Amikor érezte a kezével, hogy változik a hőmérséklet, azt mondta: állj! Elzárta. A csövön a lé nem egyenletesen fut, hanem a közepe gyorsabban, a széle lassabban. Tehát mire ő érezte a kezével a meleget, addigra már egy csomó hipós lé belement a sörbe. (Emlékszem, a tej is sokszor volt hipóízű.) Mi olyan szerelvényt tudtunk adni, amibe be lehetett építeni egy úgynevezett „malacot”, egy rugalmas dugót, ami kitölti a csövet, megállítja az áramlást, kihajtja az utolsó élelmiszert, és ráengedi a mosó-öblítő folyadékot. Aztán megállítja, kihajtja az öblítőt, és mehet a csőben újra az élelmiszer. Ez veszteségmentes.

Hány ilyen szerelvényt tudtál eladni?

Egyetlen ilyen rendszert tudtam eladni a békéscsabai húsüzemben, ahol a kolbásztöltelék ballag a csőben. Többre nem volt igény.

Csongrádon, ahol macskatáp készült, a kollégám tizennégyet adott el. Lehetett tudni, hogy üzleti szempontból a macska sokkal értékesebb, mint az ember. Úgy tudom, ezzel a szerelvénnyel is kívülről keresték meg a Soltész Kft.-t, nem ők mentek utána. Egyszerűen a korrektségüknek köszönhették. Jó hírük volt.

Abban az időben jól lehetett keresni a Soltész cégnél? Jobban, mint másutt?



Amikor idejöttem, nagyon le voltam gatyásodva, a feleségem gyesen volt, ott volt a két gyerek. Györgyi kérdezte, hogy mennyit kérek, nyolcvanezret mondtam. Azt mondta: rendben. Az nem volt sok, de elfogadható szinten meg lehetett élni belőle. Eltelt a három hónap próbaidő, és Györgyi igen jelentősen megemelte a fizetésemet. Utána jött a jutalékos rendszer, amiben olyan feltételeket szabott, hogy jól lehetett keresni. A legtisztességesebb munkaadó volt, akivel valaha találkoztam. 1996. november 5-én léptem be a céghez. Attól kezdve minden november 5-én hoztam egy csokor virágot Györgyinek.

A kislányom szemrendellenességgel született, megoperálták Szegeden, utána le kellett takarni a jó szemét, sok törődést igényelt. A feleségem tizennégy éven keresztül otthon volt vele gyesen. Ez a kislány most a doktori disszertációját írja Londonban molekuláris biológiából. De már dolgozik is. A Soltész cégnek nagy szerepe volt abban, hogy a lányaim meg tudták valósítani, amire vágytak, amit akartak.

Számított az alkalmazottaknak, hogy látták, tapasztalták, menynyit dolgoznak Gyuriék?

Persze. Abszolút csapattagok voltak, tiszteltük őket érte. Volt olyan, hogy valami hülyeség miatt sokat kellett gépelni, és Györgyi is beugrott írni. Gyuri se húzta ki magát a munka alól soha. Olyan is volt, hogy valahol kilyukadt egy berendezés, és éjjel kettőkor felhívták, hogy küldjön egy csapot. Akkor kiugrott az ágyából, és intézkedett. De engem a tizenöt év alatt összesen talán kétszer hívott fel munkaidőn kívül. A mi szabadidőnk szent volt.

OLCHVÁRY MELINDA ÉS POTECZIN ANIKÓ
ALKOTJA A PÉNZÜGYI SZEKCIÓT.
MIDKETTŐJÜKNEK TÖBB ÉVTIZEDES MÚLTJA VAN
A SOLTÉSZ + SOLTÉSZ KFT.-NÉL.



– Édesanyámnak volt egy könyvelőcége, volt egy közös jogászuk Soltészékkal, rajta keresztül ismerkedtek meg. Akkor még minden könyveléssel kapcsolatos dolgot Györgyi intézett, és ő járt hozzánk Érdre, ott volt az irodánk – kezdi Anikó. – ’94-től Anyuval dolgoztam a cégében. Az ő cégük is nőtt, a miénk is, közben elvégeztem a megfelelő iskolákat, és úgy alakult, hogy én kezdtem a Soltész Kft.-vel foglalkozni. Kezdetben Anyuval jártunk megbeszélésekre havonta egyszer-kétszer, aztán egyszer már csak én jöttem. A Jókai utcában is mondogatták, hogy szeretnék, ha náluk lennék főállásban könyvelő, aztán az új helyen, a Bányalég utcában már irodát is kialakítottak nekem, kaptam egy íróasztalt. 2011 óta már csak itt dolgozom. A diplomamunkámat is a cégről írtam.

Mi vonzott a cégben?

Fejlődő, növekvő cég volt, biztos lábakon állt, és jó volt a társaság. A könyvelőirodában eléggé magányos voltam, itt viszont volt kollektíva, ami abban az időben sokat számított, Györgyiékkel is nagyon jó viszony alakult ki.

Anyu főkönyvelő volt egy cégnél, úgy nőttem fel, hogy sose láttuk. Ha betegek voltunk, nem maradt otthon velünk, mert dolgozott. Fontos szempont volt, hogy hazamehessek a három gyerekemhez, ha mondjuk betegek. Györgyiék rugalmasan, támogatóan álltak hozzá, mindig megtehettem, hogy velük legyek, ha szükség volt rá.

Milyen nevezetes cégbulik voltak, vannak?

Anikó: A csapatépítőkön kívül minden évben tartunk mikuláspartit. Ez egy időben unikum volt, mert a nagy cégek, ahol voltak ilyenek, megszűntek. Nálunk a mai napig megmaradt a hagyomány. Volt farsang, az később valahogy elsikkadt, talán már öt

éve nincs. Voltak a mai napig mindenkinek nagyon emlékezetes családi napok. Ezek nagy, csapatösszetartó bulik voltak, akadályversenyekkel, vetélkedőkkel, étellel, itallal. Itt voltak a gyerekek is. Úgy emlékszem, 2013-ban vagy 2014-ben a családi nap volt az utolsó olyan közös céges rendezvény, ahol mindenki ott volt, és mindenki aktívan részt vett benne. Úgy is szerveztük az egészet, hogy mindenkinek legyen feladata.

Mi az oka annak, hogy a nagy közös bulik megszűntek?

Melinda: Talán érdeklődőbbek, befogadóbbak, nyíltabbak voltak az emberek, tevékenyen részt vettek a közösségi életben. Sokkal könnyebb volt elérni, hogy töltsünk el együtt egy délutánt, vagy hozzunk össze valamilyen rendezvényt. Hosszú-hosszú éveken keresztül én szerveztem az összejöveteleinket. Játékok, versenyek, programok voltak, azokat ki kellett találnom, fel kellett készülnöm rájuk. Mindig megbeszéltük Györgyivel, hogy milyen ételek-italok legyenek, honnan szerezzük be őket, hol süljön a malac, a hurka-kolbász, a tarja.

Az új generációnak már nem fontos a munkahelyi csapat. A multiknál nincs kötődés, megvan a tól-ig, elvégzik a feladatot, aztán kalap, kabát, hazamennek. Ott nincsenek olyan mélységű kapcsolatok, mint amilyenek nálunk kialakultak a régiek között. Már szemvillanásból ismerjük egymást, ez összetartó erő a régiek között, de természetesen befogadjuk az újakat is.

Mikor, hogyan kerültél a céghez?

Melinda: 1994-ben újsághirdetésre jelentkeztem. A gyerekem akkor még harmadikos általános iskolás volt, és messzire jártam dolgozni. Hogy ne kelljen sokat utaznom, többet lehessek vele, a XXII. kerületben kerestem munkát.



Elküldtem az önéletrajzomat Györgyiéknek, utána volt egy személyes beszélgetés, aztán telefonon értesítettek, hogy felvettek. Így keveredtem ide, és 1994. április 11. óta folyamatosan itt vagyok.

Pénzügyi asszisztensnek jelentkeztem. Akkor még a Húr utcában volt a cég, a saját családi házukban, Cigány Pisti volt a raktáros-eladó, és Györgyi meg Gyuri volt még a ház aljában, ott volt az iroda. Ajánlatokat írtam, kiszolgáltam, leltároztam, kiadtam az árut, és csináltam a pénzügyeket, szóval, mindenes voltam. Nagyon tetszett, mert sokrétű volt a feladat, nyüzsgést igényelt, ami lételemem, szeretek jönni-menni, intézkedni. Pisti pont abban az évben elment majdnem két hónapra nyári szabadságra, mély vízbe dobott engem, a friss munkavállalót. Azon a nyáron két leltár volt, meg még áremelés is, de túléltük. *(Nevet.)*

Most már csak a pénzügyekkel foglalkozol?

Melinda: Igen, de már nem egyedül, hanem Anikóval. Jolly Joker-szerepet töltöttem be, 2004-ig még vámolni is kellett, az is az én dolgom volt. Aztán ez a teher lekerült a vállamról. Akkoriban egy-, kétmillió volt a forgalom, most pedig milliárdos a cég. Az egymilliárdra, a két és félre is ketten voltunk, és a hárommilliárdra is ketten vagyunk Anikóval. Mi se vagyunk fából, az egyik napunk ilyen, a másik olyan, nem egyformán teljesítünk, de a számítógépes programok nagyon sokat segítenek abban, hogy a tévedéseket kizárjuk.

Gondolom, az informatikai rendszert szisztematikusan építették, tökéletesítették. Abszolút testre szabott?

Anikó: Szerintem a számítógépes rendszer olyan, mint az élő szervezet, folyamatosan változik, és tökéletes rendszer nincs. Ami most működik nálunk, azt mi találtuk ki. Tíz-tizenöt éve voltak „majd, majd” beígért projektek, de most van egy olyan informatikusunk, akivel együtt gondolkodunk, és haladtunk is. Most már van két projektünk – a bejövő számla és a pénztár –, amit elindítottunk, lezártunk, de nekem még vannak ötleteim. Elindult a harmadik projekt, hogy megfeleljünk a külső követelményeknek. Azért szeretem a szakmámat, mert olyan, mint a matematika, viszonylag egzakt, és vannak dolgok, amiket már nem kell kitalálni, de van benne kreativitás is. El szoktam gondolkodni azon, hogy az a tudás, amire szert tettem, azért nem jön olyan könnyen. Huszonöt éve folyamatosan tanulok, képzem magam. Ha a tudás megvan, és az embernek van igénye arra, hogy kiélje a kreativitását, akkor proaktívvá válik. Aztán ezt lehet értékelni vagy nem értékelni. Értékelni nyilván az tudja, aki valamilyen szinten képben van, hogy mit kellene csinálni és hogyan.

A Jókai utcában sok olyan szolgáltatást nyújtottak a tulajdonosok, amik nem voltak jellemzőek a magyar vállalkozásokra: volt például edzőterem, szauna.

Melinda: Igen, lent a pincében, és főleg a lányok, akik mozgékonyabbak voltak, le is jártak edzeni. Két tárgyalóterem is volt ott, U alakban, ott volt a konyha és egy külön kiszolgálóhelyiség, a WC, ott volt a szauna meg az öltöző, és oda vitték le az edzőgépeket is. A pincében tartottuk az előadásokat is, amikor mondjuk külföldiek jöttek, vagy továbbképzések voltak, de oda szerveztük a csapatépítő programokat is, ott „őrjöngtünk" (egy pár kép árulkodik róla), és mindenki jól érezte magát. (Nevet.)

Anikó: Voltak közös síeléseink, amikre a kemény mag mindig elment, a dolgozók szállását Györgyi állta, és meghívott minket erre-arra. Kellemes két-, háromnapos utak voltak.

Melinda: Biciklitúráztunk a Tisza-tónál, a Fertő-tónál, a Balatonnál. Meghívták a balatoni telkükre a dolgozókat, ott sütögettünk, lementünk a partra, aki akart, ott aludhatott, aki nem, hazament. Sörözni jártunk Érdre biciklivel, vagy munkaidő után kötetlenül lementünk bringával a Duna-partra. De oda is mi, régiek mentünk, az újak nem nagyon csapódtak hozzánk. És amikor már több volt az új kolléga, mint a régi, elmaradoztak ezek a programok.

Hogyan fogadtátok Tamást, amikor ő is elkezdett a cégnél dolgozni?

Anikó: Nyitottan. Ő is itt nőtt fel, nem voltunk idegenek egymásnak. Egyszer, amikor Györgyi nálunk járt Érden, pont ott volt Anyu is, Apu is, mi, a gyerekek és a titkárnő is. Beleégett a memóriámba, hogy Györgyi azt mondta: egyszer ő is ezt szeretné. Vágyott arra, hogy majd a gyerekei átvegyék a céget. Láttam közelről két családi vállalkozást is, a miénket és az övékét, mondhatom, nem fáklyásmenet rózsaszirmokkal. Azoknak, akik harminc éve a nulláról építettek föl egy céget, és azóta is viszik, ez az életük. A fiatalok élete már nem a cégről szól, van egyéb, saját életük. Biztos bele is halnának, ha azt kellene tenniük, amit annak idején a szüleik tettek.

Hány cég képviseletét látjátok el?

Anikó: Körülbelül huszonötét. Vannak képviselt cégeink, és vannak elfogadott beszállítóink. Szerintem jól ismerték fel annak idején, hogy nem szabad egyfelé elköteleződni. Be is bizonyosodott, hogy ez jó döntés volt. Úgy látom, Gyuri volt ebben nagyon jó, megtalálta a hangot a külföldiekkel évekkel ezelőtt. És talán az ő igényessége mozdította előre a céget.







Van a cégben további fejlődési lehetőség?

Anikó: Gyuri mondogatta egy időben, és igaza volt, hogy „ha nem tudom, hova akarok eljutni, akkor nehezen fogok eljutni oda". Kell, hogy legyen vízió a jövőre vonatkozóan. Én például azt gondolom, hogy új cégeket – piacot, tevékenységet – kellene felvásárolni, esetleg az alkalmazottakkal együtt. Szerintem ezzel tudnánk fejlődni.

Melinda: Nagyon személyes a kötődés egy munkahelyhez, mindenkinek megvan a saját története, hogy miért van itt. De az a lényeg, hogy itt vagyunk, mert sok hasonszőrű embernek ugyanazt jelenti ez a cég: biztonságot és fejlődést. A jövőkép mindenkinek fontos, és ha a jövőbe tekintek, azt látom, hogy a cég nem fogja elveszíteni a fejlődés igényét. Talán ez a legnagyobb mozgatórugó.

VÁCZI GÁBOR
KEREKEN HÚSZ ÉVE ERŐSÍTI
A SOLTÉSZ + SOLTÉSZ KFT. CSAPATÁT.



Hogyan kezdődött?

Hajdúszoboszlóról származom, ott is lakom. Tizenhét évig a MOL-ban dolgoztam mint anyaggazdálkodó, Budapestre jártam. 2001-ben rezgett a léc a MOL-ban, létszám-racionalizáció volt. Egyik alkalommal, amikor áruért jöttem a Soltész Kft.-hez, megkérdeztem, nincs-e felvétel a cégnél. Györgyivel beszéltem, azt mondta, nem tervezik a vidéki üzletkötői kör bővítését, de azért náluk hagytam az önéletrajzomat. Egy hónap múlva telefonált Gyuri, hogy a kezébe került az önéletrajzom, beszélnünk kellene. Mondtam, hogy éppen megyek Budapestre, lesz egy lyukasórám, ha neki is alkalmas, akkor beszélgessünk. Így is történt. Felvettek.

Mindig fennen hangoztattam, hogy külföldi cégek képviseletét látjuk el, ennek szellemében kell öltözködni, viselkedni. Azt is hangsúlyoztam, hogy ha egy termékről beszélünk, minél többször említsük meg a gyártó és a Soltész + Soltész Kft. nevét is, hadd kapják fel rá a fejüket. Erről eszembe jut egy történet. Amikor még a felmondási időmet töltöttem a korábbi munkahelyemen, de már nem kellett dolgoznom, az itteni kollégákkal jártam a területeket, és egyszer elmentünk Nyíregyházára. A kocsi oldalán ott volt a Soltész + Soltész Kft. felirat. Egy piros lámpánál begördült mellénk egy muzsikustársaság autója. Látták a feliratot, és azt kérdezték tőlünk: „Rezső bátyánk jól van?” *(Nevet.)* A kollégám felvilágosította őket, hogy Soltészból nem csak Rezső létezik, *ez* a Soltész, nem *az* a Soltész, nem az énekes, és rögtön el is mesélte, hogy mivel foglalkozik a kft. Ott, a piros lámpánál is terjesztettük a hírét.

Milyen képzést kaptál a Soltész + Soltész Kft.-nél?

Voltak személyiségfejlesztő tréningek, kommunikációs tréningek, na és persze folyamatos a műszaki képzés. Mindent megtettek azért,

hogy fejlődjünk, minél jobbak legyünk. Most éppen én szeretnék valakit képezni: ugyan nem kaptam rá megbízást, de keresem a leendő utódomat. Gyuri többször utalt rá, hogy úgyis hamarosan elmegyek nyugdíjba, amit én nem a nagyon közeli jövőben tervezek, de azért már most megnézem a lehetőségeket, hogy a kelet-magyarországi területet kinek tudnám jó szívvel átadni. Betanítanám a kollégát, ő pedig továbbfejlesztené a tudását. Lehet, hogy magasra állítottam a mércét, de mindig is szerettem a kihívásokat.

Ebből a cég is profitál.

Ez kölcsönös. Úgy gondolom, kaptam annyit ettől a cégtől, hogy magamtól, kérés nélkül is megtegyem a jövőjéért, amit megtehetek. Szeretném, ha az utódom is méltóan képviselné. Mérnök-üzletkötőt kerestek, amikor idejöttem. Nem volt felsőfokú végzettségem, kellő műszaki tudásom sem, de Gyuriék megadták a lehetőséget arra, hogy megmérettessem magam. Sokáig kisebbségi komplexussal küszködtem, mert előtte egyszerű MOL-os anyaggazdálkodó voltam, ami egészen más, mint felsővezetőkkel, projektmenedzserekkel, mérnökökkel tárgyalni. Akkor azzal bátorítottak a cégvezetők, illetve egy idősebb kollégám: „Igaz, hogy nincs felsőfokú műszaki végzettséged, de tudsz bánni az emberekkel, tudsz tisztelettel, megfelelő alázattal kapcsolatot építeni”. Úgy gondolom, a munkánknak ez az alapja.

Melyek az értékesítés sarkalatos pontjai?

Az értékesítésnek három pillére van: személy, cég, termék. Először add el magadat! – ez hatvan-hetven százalékig igaz. Döntő az első benyomás, hogy mennyire vagyok asszertív, mennyire tudok egy emberrel kapcsolatot létesíteni, építeni. Fontos, hogy legyen egy olyan tekintélyes cég mögöttem, mint a Soltész+Soltész Kft. Ez növeli a partnerek bizalmát. És persze kiváló műszaki tartalommal rendelkező, megbízható terméket kell kínálni. Ezekre lehet alapozni a stabil kapcsolatok fenntartását, így lehet sikeres az értékesítőmunka.

A kezdet kezdetén a TVK-ba (régi szocialista városban van) háromhetes időpont-egyeztetés után vittem egy közel tízmilliós ajánlatot, olyan rajzzal, amin rossz típusszám szerepelt, és hosszú volt a szállítási határidő. Az ember fogta az ajánlatot, azt mondta, „Tudja, mit csinálok én az ilyen ajánlattal?” – és beleengedte a szemétkosárba. Na, innen, nem is nulláról, hanem mínuszról sikerült úgy felállni,

hogy mind a mai napig ő az egyik legjobb partnerem, akivel még a nyugdíjazása után is tartjuk az emberi kapcsolatot.

Megtanultam, hogy az ajánlatok csak jól kidolgozott műszaki tartalommal, megfelelő mellékletekkel mehetnek ki. Különösen erre a területre, ahol komoly szakemberszemek minősítik, választják ki a legjobb szerelvényeket. Megbeszéltük a munkatársaimmal, hogy okuljunk a hibákból, olyan ajánlat ne menjen ki, amelyikben nincs pontos dokumentáció. Azóta is odafigyelünk a partner igényére, az ő elvárásainak megfelelő ajánlatot adunk, és jó szállítási határidőre törekszünk. Ennyi a titok, illetve természetesen a megfelelő alázat, tiszteletadás. Akkor mentem, amikor neki megfelelt, ha mínusz öt fokban vagy plusz harminc fokban azt mondta, hogy öltözzek be munkásruhába, mert fölmegyünk a kazán tetejére, akkor megoldottam a feladatot. Ennek kell beleivódnia a fiatalokba.





A munkád nagy része abból áll, hogy a meglévő partnerekkel tartod a kapcsolatot, vagy újakat is kell szerezned?

Mindkét tevékenységre kiterjed. Aki már legalább öt éve benne van ebben a munkában, ismeri a partnereit, kilencven százalékban tudja, hogy mikor miről tárgyalt velük, mi van folyamatban, mit adott el nekik korábban. Fejben a hét minden napján 0/24-ben dolgozunk. Én legalábbis szabadnapon, szabadságon sem tudok úgy kikapcsolni, hogy ne vegyem fel a telefont, ha látom, hogy a partnereim hívnak, vagy valamilyen problémát meg kell oldani. Még esti meccsnézés közben is beugrik, hogy másnap hova kell mennem, mit kell ott csinálnom.

A cégnél van bizonyos munkaidőkontroll, amire azt mondtam, ez egy dolog, de nekem feladatom van, nem munkaidőm. Még soha

nem számoltam meg, hány órát foglalkozom a munkámmal. Sokszor hívom a partnereimet pusztán azért, hogy megkérdezzem, mi újság, hogy vannak. Tudni kell, mikor, kivel, miről beszélgettem, meggyógyult-e a gyerek, felépítette-e már a házát, beérett-e a szőlő, milyen az új autója. Ez nem a szó szoros értelmében vett munka, de hozzátartozik. Ezek az emberi kapcsolatok kifizetődnek, kamatoznak.

Hány céggel vagy kapcsolatban?

Kétszázharminc-kétszáznegyven cégem van, körülbelül a negyedük vásárol. Vannak tervezők, ajánlatkészítők, pályázatírók, ők nem vásárolnak, de fontos, hogy velük is kapcsolatban legyek.

Nem vagyunk egyformák, ezért érdekes a világ. Gyuri nagyon jó szakember. Profi, magasan felnézek a műszaki tudására. Ő szakmai alapon próbál értékesíteni, szeret rögtön belecsapni a műszaki jellemzőkbe – hőmérséklet, nyomás, szilárdság és így tovább –, mondja is, hogy nem bratyizós típus. Mi, üzletkötők viszont emberközelibb kapcsolatban vagyunk a partnerekkel, ezt helyezzük a középpontba, a műszaki paraméterek csak utána következnek. Töredékét sem tudom annak, amit Gyuri, nem csak azért, mert aluliskolázott vagyok, hanem azért sem, mert én csak húsz éve foglalkozom ezzel, őneki pedig ez az élete több mint harminc éve, de úgy gondolom, helytállok.

Gyurinak az felel meg, ha lehetőleg rögtön kiderül, hogy nem beszélgetni mentünk valahová, hanem azért, hogy eladjunk egy terméket, szerintem viszont finoman kell elővezetni a célt. Ha rögtön „támadunk”, jön a sündisznóeffektus, a partner kiereszti a tüskéit. A partnernek az a jó, ha ő a kezdeményező, tudjuk meg, mire van szüksége. Ne én mondjam, hogy márpedig ez egy ilyen-olyan oknál fogva ellenállhatatlan ajánlat, hanem ő érezze úgy, hogy kihagyhatatlan.

A végeredmény számít, vagy az oda vezető úttal kapcsolatban is vannak a cégnek elvárásai?

Nekünk, értékesítőknek az eredmény számít, az a mérőszámunk, hogy mekkora forgalmat hoztunk. Én most bevállaltam 270 milliót, korábban volt még ennél is nagyobb forgalmam, de a Covid miatt sok minden leállt. Vannak olyan szabályok, elvárások a cégnél, amiknek mi üzleti szempontból nem tulajdonítunk jelentőséget, viszont azok alapján is mérik a munkánkat. Például határidőre meg kell írnunk egy jelentést. Ezt nem feltétlenül tartjuk be, és azt sem írjuk le feltétlenül, amikor mondjuk másról is beszélgettünk. Azt szok-

tuk mondani, hogy a futballt gólra játsszák. Hiába focizik olyan tökéletesen és szépen a csapat, ahogy a nagykönyvben meg van írva, ha nem rúg gólt, vagy az ellenfél eggyel többet rúg. A sikert gólban mérik. És egy üzletkötő, értékesítő számára a jutalék a gól, az a legnagyobb motiváció, tehát nyilván arra törekszünk, hogy minél több gólhelyzet legyen.

És mi történik, ha nem készül el időre a jelentés?



A súlyosságától és a gyakoriságától függően szankcionálják. Ha szorosan be akarnám tartani a munkaidőt, akkor nem lennék eleget a területen, a partnereknél. De mi természetesen nem így dolgozunk, ahogy már említettem, rugalmasan kezeljük a munkaidőt, a jelentési határidőket pedig még rugalmasabban. Ez Gyuri szemszögéből nem népszerű, nem elég hatékony. Viszont úgy gondolom, hogy eredményes. Hosszú évek óta mindig ott vagyok a „Top 3-ban", a legjobban teljesítő értékesítők között.

Gábor bemutatja Bánfi Norbertet. – Tizennyolc éve ő váltott a korábbi területemen, ami a cég történetében nagyon fontos lépés volt. Különleges, színes egyéniség került a csapatba, és együtt mutattuk meg, hogy nem illúzió az emberközpontú, „bratyizós" értékesítés. Azóta is egymást erősítve, a problémákat átbeszélve dolgozunk együtt, és remélem, még egy ideig! Így is lehetünk eredményesek. A számok nem hazudnak – mondja mosolyogva.

BÁNFI NORBERT
TIZENNYOLC ÉVE SZEGŐDÖTT A CÉGHEZ.

Hogyan kerültél a Soltész + Soltész Kft.-hez?

Értékesítőt kerestek Borsodba, lehetőleg olyan embert, aki ott is lakik. A Miskolci Egyetemen végeztem vegyipari gépészként, azon a szakon, ami gyakorlatilag a BorsodChem és a Tiszai Vegyi Kombinát mérnökképzője (az évfolyamtársaim ezeknél a vállalatoknál dolgoznak), Miskolcon laktam, jól ismertem a környéket is, tehát pont

megfeleltem a feltételeknek. De az állásinterjún nem ez döntött. Előttem az összes kollégát szakmai alapon vették föl, nálam fordult elő először, hogy pszichológus tesztelte, alkalmas vagyok-e a pozícióra. Szakmai kérdések csak érintőlegesen kerültek szóba. Gyuriék rájöttek, hogy az kevés, ha valaki műszakilag okos, sok információ van a fejében, legalább annyira fontos, hogy milyen személyiség. Az érdekelte őket, hogy hogyan tudok kommunikálni, beleillek-e a csapatba, motiválható vagyok-e, ki lehet-e mozdítani a komfortzónámból.

Felvételi tesztet kellett írnod?

Igen, ötven-hatvan kérdésre kellett válaszolnom, mindegyik a személyiséget, a viselkedést, a világlátást vizsgálta. Hárman vagy négyen jelentkeztünk az állásra az ország különböző tájairól, és engem választott a pszichológus. Szerintem azért, mert ráérzett, hogy más a hozzáállásom, mint általában az értékesítőknek.

Mit jelent ez a gyakorlatban?

Általában agresszív módon direkt marketinggel célratörőek, abszolút szakmai, műszaki oldalról, adatokkal akarják meggyőzni a partnert, én viszont ezeket az eszközöket szinte nem is használom. Kilencven százalékban a magánembert nyerem meg, összebarátkozunk, elfogadtatom, megkedveltetem magam vele. Olyan viszonyba kerülünk, hogy szeret velem lenni, beszélgetni, személyes információkat osztunk meg egymással. Hozzáadok valamit a magánéletéhez, és ő is az enyémhez. Nálam így működik a dolog.

Ez alkati sajátosság vagy üzleti fogás?

Alapvetően alkati sajátosság. Harminc éve meditálok minden nap egy órát, lelki, spirituális életet élek. Szeretek háttér, „körülölelő tenger" lenni. Szeretek szolgálni, és – azt mondják – ez látszik is a tekintetemben, érződik rajtam. Erős a személyiségem, de nincs „éles dárda" egóm, nem akarom megmutatni, hogy márpedig én okosabb vagyok, nem akarok senkiből semmit kiszorítani. Talán azért is vagyok simulékony, elfogadó, mert apukám nehéz egyéniség volt, nagyon kellett idomulnom. Nálam nem létezik alá-, fölérendeltség, nekem a kukás ember ugyanolyan, mint a vezérigazgató: érző emberi lény, akit szeretek.

A piacon mekkora a Soltész + Soltész Kft. konkurenciája?

Világszínvonalú, minőségi, drága termékeket forgalmazunk, kocsiban ezek a Mercedes és a Rolls-Royce között lennének. Az északi régi-

ót, Heves, Borsod, Nógrád megyét viszem, partnerem a BorsodChem, amely benne van a magyarországi top háromban, a MOL és a Paksi Atomerőmű után a harmadik legnagyobb potenciális vásárlónk. Fiatalabb koromban megkérdeztem a BorsodChemnél, hogy kikkel fogunk versenyezni, és azt mondták: üsd be a Google-be, hogy gömbcsap, az első oldalon kiad minimum ötven-hatvan nevet, na, azok mind versenytársak. Pakson, a MOL-ban és a BorsodChemben gyönyörű sikereket értünk el, de nagyon-nagyon nehéz dolgunk volt. Amióta a BorsodChem kínai tulajdonban van, még nehezebb, mert előnyt élvez az a szerelvény, ami Kínában készül. Mi nem árulunk ilyet, és mindent be kell vetnünk, hogy a kínai ellenében a mi kínálatunkból válasszanak. Azt szokták mondani, hogy ha New Yorkban, ahol a legnagyobb a harc, sikeres tudsz lenni, akkor a világ bármely pontján képes vagy rá. Én azt mondom, ez olyan, mint New York: ha a Soltésznál feltalálod magad, akkor bármelyik cégnél meg tudod csinálni.



Persze ez nem megy egyik napról a másikra. A betanulási idő legalább két-három év, de én még tizennyolc év után is tanulok. Saját hibáinkból és egymástól is tanulunk. Egyre durvul a piac, egyre szűkebb mezőben lehet – pengeélen – táncolni. Nagyon erősen fejlődnek a termékek is, egyre többen hozzák vagy közelítik meg azt a színvonalat, amit mi képviselünk. Már a kínai árukra sem lehet azt mondani, hogy „de hát ez gagyi kínai”. Van gagyi kínai is, de annál messze többet tudnak, elég csak arra gondolni, hogy űrszondát küldtek a Marsra. Lekoppintották az abszolút versenyképes, legjobb nyugati minőséget is, csak olcsóbban adják.

Egy héten hányszor vagy Pesten és hányszor vidéken?

Hétfőnként irodanapom van, kaptam pesti cégeket is, úgyhogy kedden általában Budapesten vagyok, szerda a BorsodChemé, csütörtökön Salgótarjánt, Gyöngyöst, Hatvant, Egert, a Miskolc környéki régiót viszem, pénteken pedig – ha nincs nagyon fontos dolgom, például azért, mert egy partner csak akkor ér rá – megtehetem, hogy gondolkodással töltsem a napot.

Mi évek óta a minőséget hangsúlyozzuk a mennyiségi munkával szemben. Mindig mondjuk, hogy 0/24-ben dolgozunk, hétvégén is, és ezen mindig nevetnek, pedig – az én esetemben legalábbis – tényleg így van. Minden nap futok egy órát, a futás már majdnem meditáció, olyankor bevillannak dolgok, összekapcsolódik néhány információ, és egyszer csak heuréka érzésem lesz. Futás vagy egy szombati pihenés közben jövök rá a megoldásra, akkor ismerem fel, hogy mondjuk annak a tervnek, amit kigondoltam, semmi értelme, és nem is a megfelelő emberrel beszélgettem, másikkal kellene egy teljesen új elképzeléssel újraindulni.

A versenyszférában be kell állni egy bizonyos fordulatszámra. Ha igazán érdekel a munkád, száz százalékon felül is beleadod magad.

Ezt el is várják az üzletkötőktől?

Nagyon különbözőek vagyunk a cégnél, sok év alatt tudunk kifejlődni, és akkor hozzuk a várt eredményeket. A mennyiségi munkát nem szabad erőltetni! Látom a fiatalokon, hogy ez visszaüt. Én is görcsös voltam az első években, annyira nagy volt az elvárás. Tízszeres energiát emészt fel, ha állandóan befeszülsz. Egérkének, Egerszegi Krisztinának mondta az úszóedzője, hogy van egy csapásszám, ami ötvenméteres medencében mondjuk húsz. Ha huszonkettővel mész, lassabb leszel. A flow-t kell elkapni. Nem elfáradni az akarásban addigra, mire tényleg lépni kellene valamit. És lehet, hogy az a lépés „csak” egy magánbeszélgetés lesz a partner családjáról vagy a hobbijáról, de az hozza meg a pillanatot, amikor beenged a szívébe. Nagyon fontos, hogy ezt ki tudjam várni. Mert ha benne vagyok a szívében, természetes, hogy engem hív beszélgetni, amikor gondja, nehézsége van, és mivel ő is segíteni akar nekem, a cégével kapcsolatos döntéskor is gondol rám.

Ez annyira rokonszenves, hogy szinte furcsa: a vége az, hogy eladsz valamit, amivel pénzt keresel magadnak és a cégnek.

Az én titkom az, hogy nem akarok eladni, és nem is ezt érzik rajtam. A klasszikus iskola szerint az üzletkötő nyilvánvalóan, láthatóan értékesíteni akar. De ez egy bűvésztrükk, nem láthatják! Akkor működik, ha nem nyilvánvaló. Ha a klasszikusan tanított szöveggel bemegy valaki egy olyan emberhez, akinél mindennap megfordul öt-

hat üzletkötő, akkor azt mondja: ne fárasszuk egymást, herótom van már ettől a sablonos dumától! Amikor csak egy lövésed van, egy eseti megbízás, akkor nincs mese, tényleg a papírformát kell nyomni. De egy hosszú távúra tervezett kapcsolatban óvatosan kell kezdeni, szépen kell folytatni, úgy, hogy azt érezzék, kapnak valami egyedit. Ettől fog beindulni az üzlet. A BorsodChembe tizennyolc éve járok vissza ötven-hatvan emberhez.

Mit tekintesz sikernek?

Barátságban mérem, nekem az a fontos, hogy barátokhoz mehessek, olyanokhoz, akik szeretnek, és akiket én is szeretek.

Ez fontosabb, mint az, hogy mennyit keresel?



Az egyik énemnek igen. Sok énből áll egy személyiség, van egy versenyénem is, ami kimondottan materiális. Nem vagyok ellensége a pénznek, sőt szeretem, nagyon jól el tudom költeni a szabadidőmben, nagyravágyó terveket is dédelgetek. De a másik énem azt mondja: ez mind semmi, csak az számít, hogy lelkek vagyunk, szeretjük és segítjük egymást. Az iparban dolgozók nagyon elfoglaltak, stresszes életet élnek, mindennapi gondjaik vannak a főnökeikkel, a beosztottjaikkal, családjuk van, gyerekeket nevelnek. Kicsit pszichológussá is kell válni, meg kell érteni őket, észre kell venni például, ha csak öt percük van, mert ők nem fogják mondani, hiszen a barátaim. Mindig megtérül, ha figyelek rájuk, ha nem tartom fel őket, ha tudják: nekem az a lényeg, hogy nekik jó legyen.

Mennyiben volt más a cég tizennyolc évvel ezelőtt?

Kisebb léptékű, családiasabb volt, körülbelül feleennyien dolgoztunk itt. De már akkor is komoly számítógépes rendszerünk volt, és azon kívül is mindenben az adott kor legjobb muníciójával láttak el minket. Akkor is Györgyi volt az „anya”, ő törődött az emberek lelkével. Tízből tízszer most is hozzá megyek, ha valami bajom van. Nincs összehasonlítási alapom, de azt hiszem, mi egészen más viszonyban

vagyunk, mint például a multiknál dolgozók. Györgyi és Gyuri a két állócsillag, és hozzájuk képest kell megtalálnunk a helyünket. Két erős egyéniségről van szó, akik ellentétesek is tudnak lenni. Mindenki a saját személyiségének megfelelően helyezi el magát ebben az erőtérben, van, aki inkább az északi pólushoz, van, aki inkább a délihez igazodik.

SOLTÉSZ TAMÁS
ÚGYSZÓLVÁN AZ ANYATEJJEL SZÍVTA MAGÁBA
AZ ÜZLETI ÉLET ÖRDÖNGÖSSÉGÉT, ÉS TÍZÉVES VOLT,
AMIKOR VILÁGRA JÖTT SZÜLEI „HARMADIK GYEREKE”,
A SOLTÉSZ + SOLTÉSZ KFT. – AHOL MA MÁR
ÜGYVEZETŐKÉNT DOLGOZIK.

KOJTOVICS VALTER
SZINTÉN A „KEMÉNY MAGHOZ” TARTOZIK,
2006 ÓTA TAGJA A CSAPATNAK.

Tamás, gyerekkorodban „csak” anyukád és apukád volt Györgyi és Gyuri, vagy otthon is sokat foglalkoztak a cégükkel, belefolyt az életedbe a szüleid vállalkozása?

Tamás: Nekem az volt a természetes, hogy ott lakunk, ahol a cég is van, illetve a cég lakik ott, ahol mi is, belefolyt az életünkbe. Nagyon sokat foglalkoztak vele a szüleim, de igyekeztek arra is nagyon odafigyelni, hogy különválasszák a munkát és a családot. Nincs összehasonlítási alapom, nem tudom, „milyen lett volna, ha”.

Magától értetődő volt, hogy te is a cégnél dolgozz?

Tamás: Valamilyen szinten biztos, mert műszaki irányban tanultam tovább. Szerintem tizenegy éve mindenki úgy gondolta, hogy ideje lenne belelátni a cég működésébe, és elkezdtem olyan pozíciókban dolgozni, amik éppen betöltetlenek voltak: területi képviselőként egy pont megüresedett területen, aztán amikor

oda találtak embert, akkor beültem a műszaki osztályra termékgazdának. Szinte minden pozícióban voltam egy kicsit.

Mióta vagy ügyvezető?

Tamás: Három ügyvezető van jelenleg a cégnél, én vagyok az egyik. Három éve kezdődött az ügyvezetővé válás, volt egy egyéves betanulási időszak, és két éve lettem hivatalosan ügyvezető. Ez nem volt egyszerű, mert a tulajdonos ügyvezetők, a szüleim kezdettől fogva egy bizonyos rendszerben, ketten csináltak mindent, és azt a mennyiségű munkát, ami kétfelé oszlott, és ketten is alig bírták, mind egy embernek kellett volna átvennie. Ki kellett találni egy új rendszert, meg kellett csinálnom a saját munkaköri leírásomat. De a hatáskörök, az önálló döntési jogok nem eléggé különhatárolhatók. Nálunk a tulajdonosok szeretik kontrollálni az operatív napi szintű dolgokat is, ráadásul kettőjük között sincs mindig egyetértés. Harmincéves tapasztalattal akár igazuk is lehet, csak a jövő szempontjából ez így nehézkes. Meg kellett húznom a határt, hogy mi az a hatáskör, amiben még tudok létezni, és mi az, amiben már át kell adnom a döntés jogát az osztályvezetőknek.



Valter: Tizenöt éve jöttem a céghez, akkor még az előző telephelyen, a Jókai utcában voltunk, és a mostani telephelyünk építésének utolsó fázisa zajlott. Nem Gyuriék tanítottak, hanem egyké műszaki kolléga. Velük indultam, aztán területi képviselő lettem, utána műszaki osztályvezető, majd értékesítési vezető, később külkervezető. Végigéltem az összes osztály gondjait és sikereit, átlátom, hogyan működik a cég, milyen napi szintű problémákkal szembesülnek a kollégák.

Szerencsém volt, szabad kezet kaptam, és rájöttem, hogy ha jól akarom végezni a munkámat, akkor nem engedhetem meg magamnak, hogy várjak, nekem kell meghoznom a döntéseket, minél előbb. A mai napig így dolgozom, vállalom a felelősséget a döntéseimért, az, hogy elhamarkodottak voltak-e vagy sem, úgyis elválik. Szerencsére nagy bakikat nem csinálunk. Vannak surlódások, mert Gyuri és Györgyi sokszor ellenkező irányba akar menni. Ez eleinte nehéz volt, de aztán beláttam, hogy a problémákat magamnak kell megoldanom.

Tizenöt éve húsz-huszonöt ember dolgozott a cégnél, most harminc. Ez ideális létszám, vagy bővíteni kellene?

Tamás: Ez az ideális, nagyjából ennyit bír el az épület. Ez a harminc fő már sok ahhoz, hogy a papa–mama családi vállalkozás közvetlen kézi vezérléssel irányítsa. Ennyi információra nincs rálátása két embernek, bizalmat kell szavazni a vezetőknek, és csak bizonyos dolgokban kell megtartani a döntési hatáskört. Nem tudunk, nem lehet minden egyes piszlicsáré rutinfeladatba belemenni, ahogy Gyuri teszi, mert akkor nem marad idő a fontosabb, nagyobb horderejű ügyekre, amikből akár többmilliós problémák is lehetnek.

Valter: Gyuriban rengeteg energia van. A legtöbb emberből hiányzik az az odaadás, hogy napi huszonnégy órában a céggel foglalkozzon. Le a kalappal előtte, és persze Györgyi előtt is, de most már kár stresszelni, ezt a harminc éve jól működő céget ha akarnánk, sem tudnánk egykönnyen tönkretenni. Arról nem beszélve, hogy egyikünknek sem ez a célja, mindannyian abban vagyunk érdekeltek, hogy továbbra is jól működjön. Rászolgáltunk a bizalomra.

Úgy vettem észre, hogy Gyurinak nagyon a begyében vannak az úti jelentések…

Valter: Ha az üzletkötő elmegy egy vevőhöz, akkor kötelező megírnia, hogy miről tárgyaltak. Szó szerint nem lehet mindent leírni mondjuk egy félórás, órás tárgyalásról. Ott a kollégák a lényeget próbálják megragadni. Én is írok útikat, és mindent én sem jegyzek fel, csak azt, ami a cél és a cég szempontjából fontos. Gyuri viszont ezekből táplálkozik, ezeken keresztül látja a világot, és akkor érzi úgy, hogy a kolléga jól dolgozott, ha az útiban az szerepel, hogy regélt öt percet a termékről, adott műszaki csatolmányt, katalóguslapot, és mondjuk hozott egy ajánlatkérést is. Nagyon fáj neki, hogy nem látja ezt minden egyes úti jelentésben. De ez kivitelezhetetlen.

Tamás: Körülbelül ötven különböző gyártó termékeit forgalmazzuk. Ha fél órára fogadnak minket, abból negyed óra eleve kötetlen beszélgetés, hogy egy kicsit oldódjanak, ha kapunk információt, örülünk neki, de a műszaki katalógusokat meg a termékeket nem akarjuk rögtön rájuk nyomni. Sokszor nincs is rá lehetőség.

Valter: A cég azért tart ott, ahol, mert jó termékeink vannak, és az üzletkötők elsősorban emberi kapcsolatokon keresztül adják el azokat – a műszaki kollégák segítségével. Ha csak az árat és a műszaki tartalmat nézné a vevő, akkor eladhatatlan lenne a termék. Mi vagyunk a legdrágábbak, igaz, a legjobbak is, de ha nem alakítanánk ki a vevővel bensőséges kapcsolatot, nem jönne létre az üzlet. Ráébrednek, hogy ha bármilyen problémájuk, bajuk van, hozzánk bátran jöhetnek, segítünk nekik, érdeklődünk a magánéletük iránt is, nem csak a vevőt látjuk bennük. Eléggé jól felépített rendszerben dolgoznak a kollégák, ezért idén meglesz a hárommilliárdos forgalmunk. Ezt így lehet véghez vinni. Ha tényleg csak műszakizásról és az erőszakos tukmálásról szólna az értékesítés, akkor ez a cég nem tartana itt.

Tamás: Onnantól kezdve, hogy az üzletkötők barátságban vannak a vevőkkel – ismerik egymás családját, közös programokat szerveznek –, gyakorlatilag bármit el tudnak adni nekik. Az idén várható hárommilliárdos forgalom egyértelmű bizonyíték arra, hogy az emberközpontú értékesítői hozzáállás eredményes.



Távhő gömbcsap föld alatti aknában, Bp., Csángó utca

Valter: Tőkeerős, biztos lábakon álló cég vagyunk, ipari szerelvények értékesítésében piacvezetők Magyarországon. A számok, a forgalom, a vevői visszajelzések ezt mutatják. Ha minőséget akarnak, és hosszú távon gondolkodnak, akkor minket választanak, mert tudják, hogy ugyan pillanatnyilag meg lehet oldani az adott műszaki problémát más termékkel, tizedáron is, csak az egy év múlva tönkremegy. Mi abban vagyunk jók, hogy ha kérnek egy ajánlatot, akkor nem az történik, hogy megajánljuk az árlistából, hanem elmegyünk a vevőhöz, elmondja, mi a problémája, körbejárjuk, és kiderítjük az igazi okát. A legtöbb esetben az derül ki, hogy egészen más hiba következtében ment tönkre valami, mint amire gondoltak. Amikor már tudjuk, hogy mi az ok, pontosan azt a terméket adjuk, amire szükségük van. Ezért is pártolnak minket a vevőink.

Tamás: Néha jobban értünk a termékekhez, mint maguk a gyártók. Például az egyik legnagyobb gyártónknál az alatt a huszonkilenc év alatt, amióta képviseljük őket, már akkora volt a fluktuáció, hogy nálunk több kolléga is jobban ismeri a termékeiket, mint az ottani műszaki ember, aki csak egy vagy két éve van ott. Ha túl sok gyártónk van, és ilyen irányba akarunk terjeszkedni, akkor ez a tudás szétforgácsolódik, nem lesz olyan alapos, pedig abból élünk, hogy tényleg jobban tudjuk a vevőnél, hogy mit akar venni, és jobban tudjuk a gyártónál, hogy mit gyárt. Közvetítünk kettőjük között, és ha a vevő leír valamit, amiről tudjuk, hogy fizikai képtelenség, akkor azt el is mondjuk neki, amin ő nem megsértődik, hanem hálás érte.

Valter: 2006-ban, amikor idejöttem, nyolcszázmilliós árbevétele volt a cégnek. Folyamatosan fejlődtünk, és most már egymásnak ajánlanak bennünket a beszállítók, mert jól értékesítjük a termékeiket, értünk is hozzájuk, és időben fizetünk. Eljutottunk oda, hogy hetente találnak meg bennünket cégek ajánlás vagy internet alapján, és gyakorlatilag mi döntjük el, hogy kivel, mivel szeretnénk foglalkozni, és mivel nem szeretnénk. 2006 és 2021 között óriási változáson – alkalmazottszám-növekedésen, forgalomnövekedésen, termékkörbővítésen – ment keresztül a cég, sikert sikerre halmoztunk. A 2009-es nagy válság nekünk is fájt, de sokkal jobban átvészeltük, mint a többi cég. Maximum húszszázalékos volt a csökkenés. Úgy gondolom, hogy a két- és hárommilliárd forint közötti forgalom az egészséges, amit az utóbbi években elértünk. Szerintem ez baromi nagy sikersztori, mert a raktárostól kezdve a műszaki kollégáig, a külkerig mindenki hozzátette a magáét, a forgalomnövelést mindenki sikerként éli meg. Gyuriék szemszögéből pedig nyilván az sem elhanyagolható, hogy erősen hozzájárulnak huszonnyolc alkalmazott családjának megélhetéséhez. Szerintem ez jó érzés nekik is.

Van norma, amit teljesíteniük kell az értékesítőknek?

Valter: Két norma van. Az egyik, amit a tulajdonosok határoztak meg, az, hogy hány vevőt kell meglátogatni egy héten, a másik pedig egy olyan forgalmi szám, amit az üzletkötő – aki tisztában van a területe piaci viszonyaival – bevállal. Ezeket felülbírálom, általában tíz-tizenöt százalékkal többet várok tőlük annál, mint amennyit vállaltak, és ezek a számok általában össze is jönnek.

Egy kereskedelmi cégnél hiába látogat az ember akár a norma felett is vevőket, ha nincsen forgalma. Nem a látogatás a cél, hanem a forgalom, abból élünk.

Mi van akkor, ha valaki nem teljesíti a normát?

Valter: Vannak retorziók. Egy új kollégánál nyilván más a helyzet, nagyjából két év a betanulási idő, két év után kell neki normális számokat produkálnia a forgalomban. Ha ezután sem megy, akkor valószínűleg elköszönünk tőle. Közben mindig leülünk vele megbeszélni, min kellene javítania, és mindenben tudunk segíteni neki.

Mi a legfőbb célotok, motivációtok a cégnél?

Tamás: A legfőbb célom egy működő, egyértelmű, jól szabályozott rendszer kialakítása. Ha mindenki tudja, mi a dolga, és megerősítést kap abban, amit jól csinál, akkor kiegyensúlyozottabb, jobban érzi magát. Szeretném, ha ez egy stresszmentes, boldogan működő cég, jó kedélyű munkahely, vidám társaság lenne. Régen sokkal vidámabb volt a csapat, igaz, akkor kevesebben voltunk, jobban ismertük egymást. Rengeteg kisebb-nagyobb buli volt. Az az idő már nem jön vissza, de arra a hangulatra törekszem.

Valter: A legerősebb motiváció a siker: ha egy üzlet összejön, illetve, ha a vevő engem keres a problémájával. A viszonylag új cégek, amik beesnek ide, hozzám kerülnek egy-két hónapra, én szoktam a vevőinkkel beszélgetni, de azután is engem hívnak, amikor már átadtam egy másik kollégának a területet. Ilyenkor mindig megerősítem a kolléga személyét, elmondom, hogy hozzá ugyanolyan bizalommal lehet fordulni, de baromi jó visszajelzés, nagyon jólesik, hogy hozzám fordulnak. Éjszakára lehalkítom a telefonomat, de éjjel-nappal be van kapcsolva, engem mindig el lehet érni, és mindig válaszolok.

Megnéztem jó néhány régi cégbuliról készült fotót…

Tamás: Jaj, azok nagyon jó bulik voltak! Évekig sírva röhögtünk például a farsangi képeken. Miknek tudtak beöltözni az emberek! *(Nevet.)*

Valter: Jártunk sörözni, rendszeresen voltak csapatépítő tréningek, voltunk barlangban, hegyen-vízen. Sokszor mentünk külföldre is a gyártókhoz, partnerekhez, akik mindig nagyon kitettek magukért. Vittek minket kirándulni, rengeteg programot csináltak nekünk, pazar ételekkel-italokkal, minden volt, ami szemnek-szájnak ingere.

Tamás: Amikor több napra mentünk, könyörögni kellett, hogy hagyjanak egy szabad estét, mert már nem bírjuk, aludnánk egy kicsit. *(Nevet.)*

Úgy hallom, mostanában a dolgozókban nincs már akkora igény a bulizásra.

Tamás: Már húsz éve is ott voltam minden cégbulin, a csapatépítőktől kezdve a kirándulásokon át a mikulásünnepségekig. Látom, azóta mennyit változtak az emberek, és változott a világ is. Nem feltétlenül jó irányba, nekem sokszor nem tetszik, de ez van.

Valter: A fiatalok inkább a barátaikkal buliznának, a kisgyerekesek a családjukkal szeretnék tölteni a szabadidejüket, nem a kollégáikkal. Ez természetes. Amikor idekerül az ember, még nem biztos, hogy van családja, akkor még a munka, a kollégák barátsága a legfontosabb, aztán alakul a szerelem, jön a gyerek, megváltozik minden. Fiatalabbak nem leszünk, előjönnek a rigolyáink, meg a család is hazavár bennünket, de úgy gondolom, fontos, hogy mindenki jól érezze magát a csapatban, ahol dolgozik, és megkapja a visszajelzést is.

Tamás: Én már negyvenévesen érzem, hogy néhány témában nyugger lettem: rugalmatlanabb, fafejűbb, hisztisebb. És akkor a hatvanhat éves Gyurira fújunk, hogy rugalmatlan? Nehogy már!









ERDÉLYI MIKLÓS
TIZENNÉGY ÉVE DOLGOZIK
A CÉGNÉL ÉRTÉKESÍTŐKÉNT.



Korábban a Würthnél dolgoztam mint értékesítési vezető. Szerszámokkal, gépekkel, rezsianyagokkal foglalkoznak. Az igazgató, aki felépített egy jó csapatot, és vitte a céget, elment, és aki utána jött, valahogy nem tudott minket elfogadni. Közös megegyezéssel eljöttünk. Utána benyújtottam egy pályázatot egy fejvadász céghez, és rajtuk keresztül kerültem a Soltész + Soltész Kft.-hez. Fejér megye, Győr-Sopron, Komárom-Esztergom megye és Pest megyéből egy-két cég tartozik hozzám – meséli, miközben a Dunaferrbe, üzleti partnereihez autózunk.

Nagy különbség van a Würthnél végzett és a mostani munkád között?

Az itteni munka több műszaki tudást igényel, de itt is, ott is jó termékeket értékesítenek. Az árak is hasonlóak, ez már nem az a kategória, hogy „olcsó, vedd meg, legfeljebb kidobod fél év múlva, és veszel egy másikat!”. Műszaki tudást is mögé kell tenni.

Milyen műszaki előképzettséged van?

Gépészeti üzemi technológus, gépésztechnikus vagyok. A jelentkezésnél feltétel is volt a szakképzettség. Kell egy műszaki affinitás, rálátás, hogy jól működjön ez a dolog.

Mi a szépsége ennek a szakmának?

Azt szoktam mondani, hogy ezt a munkát nekem találták ki. Imádom ezt a pörgést, szeretek kapcsolatokat építeni, szeretem elérni, hogy bízzanak bennem. A tizennégy év alatt baráti kapcsolatok alakultak ki, családi szinten összejárunk, számíthatunk egymásra. Olyan háttérinfókat kapok, amikkel azután a munkám javára is tudok gazdálkodni.

Amikor először mész valahová, hogyan fogadtatod el magad?

Bemutatkozom, elmondom, hogy mi a jövetelem célja, de soha nem rohanok le senkit. Beszélgetünk, megpróbálom megismerni az

embert, megkérdezem, mit szeretne, milyen elvárásai vannak. Mindig nagyon kompromisszumkész vagyok. Ha nehéz emberrel tárgyalok, hagyom abba az irányba menni, amerre akar, csak nagyon finoman irányítgatom. Nem akarok ellenszenvet kelteni magam iránt. Akkor tudom jól végezni a munkámat, ha kompromisszumhelyzetet tudok teremteni.

Előfordult, hogy egyszerűen elhajtottak valahonnan?

Olyan még nem volt, hogy valahova odamentem, és azt mondták, köszönik, nem kérik, hagyjam őket békén. Olyan volt már, hogy először elutasító volt valaki, mondta, hogy van beszállítójuk, nem kell új. Engedtem, hadd mondja, aztán próbáltam rávezetni, hogy van olyan dolog, amiben partnerek lehetnénk: mi nem csak eladunk, hanem komoly műszaki hátteret is biztosítunk. Próbáltam olyan színben feltüntetni a cégünket, hogy legyen benne számára valami vonzó, ami miatt azt mondja: jó, üljünk le egy beszélgetésre. Van, mikor nehezebb betörni egy területre, de azért vagyunk, hogy ezt megoldjuk.

Milyen pozícióban lévő emberekkel szoktál beszélgetni a cégeknél?



Kilencven százalékban karbantartási vezetőkkel, nagy műszaki tudású mérnökökkel, de a mérnökök háttércsapatával is igyekszem jó kapcsolatot kiépíteni. Fontos, hogy ne érezzék úgy: ellenük dolgozom, föl akarom borítani, amit addig megszoktak. Velük is elbeszélgetek, lemegyek a gyártósorra, bemegyek a karbantartó műhelybe, mert ők ismerik igazán a problémákat, ők látják nap mint nap, hogy mi romlik el gyakran, mit kell megoldani. Nagyon sok információt lehet tőlük szerezni.

Hogyan szimatolod ki, hogy hol lehetnek új vadászterületek?

Ebben Gyuri sokat segít, újságokból, hírekből kiszedi a nekünk fontos infókat. Próbálok a partnereimtől is információkat szerez-

ni. Rákérdezek, van-e a baráti, ismeretségi körükben valaki, aki más cégnél, de hasonló munkakörben dolgozik. Menet közben sokszor látom az autókon egy-egy cég reklámját, telefonszámmal, és amikor úgy érzem, hogy az minket érdekelhet, felírom a számot. Szóval, nyitott szemmel és füllel járok.

Hogy sikerült a 2021-es féléved?

Mi vagyunk kapcsolatban azokkal a kollégákkal, akik a cégeknél a beruházásokat, karbantartási leállásokat tervezik, és ezekből az információkból építjük föl a saját forgalmi tervünket. Tudjuk, mi az, ami elfogadható, mi az, ami irreális, és ennek megfelelően tűzzük ki a célt, egy forgalmi számot, aminek a teljesítését vállaljuk. Az első félévben elértem a kitűzött célt.

A Dunaferrnél jellemzően mire van igény?

A Dunaújvárosi Vasmű mindent felvevő terület, ami a termékkörünkben van, az mind szóba jöhet. Hatalmas potenciál van benne, mindenre tudunk műszaki megoldást, terméket, szolgáltatást kínálni, ami ott igényként felmerülhet.

De ha egy szerelvény a kiváló minőségének köszönhetően kitart tizenöt-húsz évig, akkor nem sűrűn vásárolhatnak.

Olyan nagy a terület és olyan összetett a technológia, hogy folyamatosan szükségük van valamire, soha nincs teljes lefedettség.

Akkor ez neked az Isten lába.

Azért ezt nem ilyen egyszerű, konkurencia is van a világon. *(Nevet.)* Egyrészt meg kell keresni a lehetőséget, hogy mi kellhet nekik, másrészt van egy karbantartási keretösszegük, abból kell úgy gazdálkodniuk, hogy ki tudjanak vele húzni egy évet. Sokszor nem fér bele az adott lehetőségekbe, amit szeretnének.

Lehet azt mondani, hogy az ipari szerelvények piacán a Soltész + Soltész Kft. vezető pozíciót tölt be?

Igen, piacvezetők vagyunk.

Szerinted ez minek köszönhető?

Szerintem elsősorban annak, hogy nagyon profi a cég felépítése: komoly műszaki háttér van az értékesítők mögött, és megpróbáljuk maximálisan kiszolgálni a vevőink igényeit. Például, ha azt mondja a vevő, hogy kell neki egy pillangószelep, akkor mi nem azt mondjuk, hogy itt a lista, vegye, vigye, amelyiket akarja, hanem kimegyünk a területre megnézni, hogy hova szeretné beépíteni, megbeszéljük,

hogy milyen műszaki lehetőségek vannak. Ha úgy látjuk, hogy az adott helyre nem jó, amit a vevő elképzelt, megpróbáljuk a jobb műszaki megoldás irányába terelni. És itt jön az, hogy össze kell hangolni a műszaki megoldást és a költségkeretüket.

Ez egyedülálló? Ilyen szolgáltatást nem nyújtanak a konkurens cégek?



A legtöbb konkurensünk inkább csak kereskedik, nem sok cég dolgozik olyan módon, ahogy mi. Amikor a partnereink beruházásokat, fejlesztéseket készítenek elő, akkor a szakképzett termékgazdáinkkal ott, a helyszínen megbeszélhetik a legapróbb részleteket is, alternatívákat kínálunk az adott feladat megoldására. Van ugyan egy kft., amellyel évről évre versenyzünk a piacon, de szerintem mi jobbak, sőt egyelőre verhetetlenek vagyunk.

Van különösen emlékezetes sikersztorid?

Egyszer volt egy tender egy cégnél, nagyon komoly műszaki tartalommal, hatvanezer euró körüli összeggel. Meg akartam pályázni, de Gyuri visszatolta, hogy ezzel ne foglalkozzunk, fölösleges munka, időpocsékolás. Én meg úgy gondoltam, hogy ennek mennie kell. Bementem hozzá, mondtam, hogy „Gyuri, ne vicceljünk, engedd, hadd nyomjuk végig!”. De ő kitartott amellett, hogy nem érdemes ezzel foglalkoznunk, úgysem fog sikerülni. Aztán vezetői segédlettel, Valterral átnyomtuk a rendszeren, lement a versenyeztetés, és megnyertük.

Gyuri ezt többször is megcsinálta, eleinte nem tudtam, miért mondja nekem valamire, hogy ne foglalkozzam vele, de azóta megfejtettem a pszichológiai hátterét: ismer, tudja, hogy „csak azért is” ember vagyok, ha azt mondja: nem, akkor én azt mondom: de! Ez volt a csali. *(Nevet.)*

A Soltész + Soltész Kft.-től fogsz nyugdíjba menni?

Úgy tervezem. *(Mosolyog.)*



Gyuri: Nem csak te adsz el. Mivel a termék drága, olyan ajánlat kell, amivel a partnered, vevőd tud érvelni a főnökének, anélkül sántít az értékesítési lánc.
Tehát segíts a vevődnek (partnerednek) eladni a terméket a főnökének!
Az üzletkötő abban érdekelt, hogy a területén kicsemegézze a legjobb cégeket és a legkevesebb munkával a legnagyobb jutalékot érje el.
Rendben, erre van motiválva, így működik a rendszerünk.
A cég nő. Az árbevétel nő. Az egy főre eső árbevétel akkor lenne a legnagyobb jövőre, ha mindenkit kirúgnánk. Tiszta matematika.
Tehát az üzletkötő nem érdekelt abban, hogy további üzletkötőt vegyünk fel.
Nekem az a tapasztalatom, hogy a vevőink jelentős része, a termékeink 2/3-át nem is ismeri.
A matematika azt mutatja, hogy ha az üzletkötők száma nő, az egy főre eső bevétel ugyan csökken, de a bruttó bevétel, sőt az egy munkaórára eső árbevétel is nőhet céges szinten.
Nem értük még el a növekedés határait.

BARÁTOK ÉS ÜZLETFELEK

SZABADOS IMRE
AZ ISD POWER ENERGIATERMELŐ ÉS SZOLGÁLTATÓ KFT.
MŰSZAKI ÉS TERMELÉSI IGAZGATÓJA.
FŐ TEVÉKENYSÉGÜK A GŐZELLÁTÁS,
LÉGKONDICIONÁLÁS.

Mióta tudsz a Soltész + Soltész Kft. létezéséről?

Tizennyolc-tizenkilenc éves koromban kerültem ide a gépészeti üzembe, és az üzemvezető az összes konferenciára, szimpóziumra, termékbemutatóra elküldött, hogy tanuljak. Az egyik ilyen rendezvényen találkoztam a Soltész Kft.-vel. Abban az időszakban is a K 1000-es tömítés volt az egyik fő beugró termékük, azt használtuk. Mivel az annak idején azbeszttartalmú volt, kiváltandó tömítés lett, és az volt a feladatom, hogy dolgozzuk ki ennek a megoldását. Így kerültem kapcsolatba a Soltész cég üzletkötőjével, Magyar Viktorral. Viktor hívott meg az első két-három szimpóziumra, ott ismerkedtem meg Gyurival.



Nagyon közvetlen, nagyon szimpatikus volt. Kitüntetett azzal, hogy a tapasztalt idősebb kollégákkal egyenrangú félként kezelt, pedig akkor még abszolút kezdő voltam. Sok esetben olyan meghívásokat is kaptam tőle, amiket nem is éreztem még illőnek, mert tényleg annyira zöldfülű voltam. De jó döntés volt, hosszú távon mindkettőnk oldaláról megtérült. A csapatépítőkön, rendezvényeken, termékbemutatókon, személyes ismeretségeken keresztül derült ki, hogy a Soltész Kft. nagyon profin felépített cég, és a termékeik ár–érték aránya kimagaslóan jó. Minőséget képviselnek a mai napig. Ezzel érveltem, sikerült elfogadtatni a termékeiket a Dunaferrben és az ISD POWER-ben is, és meg is térül az eszközök beépítése.

Jó volt tapasztalni a rendezvényeken, hogy egy kis garázscég, amit egy házaspár épített, ma már „birodalom”. Példaképnek is lehet tekinteni Gyurit: el tudta magát engedni, közvetlen volt, partner volt, egyáltalán nem éreztette, hogy az övé a cég, olyan csapattagként viselkedett, mint bármelyik kolléga. És öröm látni, hogy tök jól működik egy házastársi kapcsolat egy cégépítésen keresztül is.

Hol tartották a csapatépítő tréningeket?

Például Gumpoldskirchenben. Húsz-harminc fős Magyarországról összehívott csapatok voltak, a legelején Gyuri is mindig ott volt, tudtunk személyesen beszélgetni akár a cégről, akár magánéletről, autókról. Több cégnek is vannak ilyen rendezvényei, de talán a legjobb hangulatú és legtartalmasabb csapatépítő jellegű rendezvényeket a Soltész Kft. szervezte. Raftingtól kezdve kirándulásig mindenféle programot kitaláltak, minden este volt közös vacsora, sörkóstoló, nagyokat dumáltunk. Tényleg úgy éreztem, hogy ez egy nagy család. A mai napig így van, és Erdélyi Mikihez is kötődik, mert már tizennégy éve a magánéletben is összejárunk.

Végigkövettem a Soltész Kft. exponenciális növekedését, töretlen fejlődését, ami egyértelműen Gyurinak és az általa irányított csapatnak köszönhető.

Meg Györgyinek.

Persze, de ő a gazdasági oldalért felelt, én pedig a műszaki oldalt nézem. Nagyon jól felépített csapat, és nagyon stabil emberekkel dolgoznak, ami azt jelenti, hogy hosszú távon is lehet rájuk számítani. Ez visszatükröződik a céges kapcsolattartásoknál is. Nekem is sokkal egyszerűbb, hogy tizennégy éve ugyanazzal az értékesítővel dolgozom, baráti viszonyban vagyunk, és ha bármilyen probléma van, elég egy telefonhívás, azonnal tudjuk orvosolni. Abszolút rugalmasak. Volt olyan, hogy hétvégén adódott valami gond, Miki nem is volt itthon, talán éppen a szabadságát töltötte, de akkor is rögtön azon törték a fejüket, hogy hogyan tudnának segíteni, kölcsön adjanak-e egy eszközt, amit be tudunk építeni. Éppen ebből kifolyólag a Soltész Kft.-vel vagyok a legszorosabb kapcsolatban.

Arra is nagyon odafigyelnek, hogy a körítésnek, az ünneplésnek, a cégbemutatásnak is megadják a nem túlzó, mégis reprezentatív módját. A kerek évfordulókra is impozáns rendezvényeket szerveztek. Az egyik legemlékezetesebbet a Pesti Vigadóban tartották, ahová

a volt feleségem nem is akart eljönni, és aztán azt mondta, hogy életében nem érezte olyan jól magát. Kis videókon, fényképeken végigmutatták mindenkinek a Kft. fejlődését, ezt rulettel, tenyérjóslással, grafológiával, zenével kombinálták. Zséda énekelt nekünk. Egy ilyen bulin beleivódik az emberbe a Soltész cég szimpátiája, szeretete.

A közkeletű mondás szerint üzletben nincs barátság. Van ebben igazság, vagy az eddig elhangzottak éppen azt mutatják, hogy nincs?

Cégen belül mint vezetőnek három lépéssel hátrébb kell tennem a barátságot, de Miki és az én kapcsolatom esetében – ismerjük egymás egész életét, problémáit, örömeit a gyerekek iskoláztatásától az építkezésig –, ki merem jelenteni, hogy ez több, mint munkakapcsolat: ez barátság. Gyurival egyértelmű szimpátián alapuló céges partneri kapcsolat alakult ki. Azért vele is sok mindenről beszélgettünk, gyerekekről, utazásról, világnézetről, politikai nézetről, autókról. Nagyon megtaláltuk az összhangot. Én is Volvo-fan vagyok, ez volt az egyik közös pont. Nekem sokat mond, hogy a vezetők milyen autót választanak. Az jellemzi az embert.

Nekem is az a vonzó a Volvóban már gyerekkorom óta, hogy nem hivalkodó, mégis eleganciát, nyugalmat és biztonságot sugárzó autó, és pont ez jellemző Gyurira is. Tényleg igaz, hogy az autó is választja az embert, nem csak az ember az autót. Gyurit nem tudom elképzelni egy Mercedesben vagy egy Subban, BMW-ben végképp nem. Nem akarja fitogtatni, hogy milyen jó autó van a feneke alatt, ahogy én sem, ezért is érzem közel a gondolatvilágát az enyémhez. Abszolút szimpatikus ember benyomását kelti.

És tudod, mivel kezdte? Trabanttal.

Én is! *(Nevet.)* A kelet-európai, önerőből felépített karrierek így kezdődtek. Nekem is egy Trabant volt az első autóm, én is magam talicskáztam össze az életemet, megküzdöttem mindenért, amit elértem. Rengeteg energiát kell fektetni a cégbe és a magánéletbe is, de a legtöbb energiát a gyereknevelésbe kell belerakni. A kilenc és tizenegy éves gyerekeimet próbálom úgy nevelni, hogy tudják, nem minden kerítés van kolbászból, és ha valamit el akarnak érni az életben, küzdjenek meg érte, mert amit készen kapunk, azt nem értékeljük.

Milyen termékeket vásároltok Soltészéktól?

A vízállásüveg a másik olyan termékkör, amit a mai napig szinte csak Klingerrel oldunk meg. A Klinger gyártotta az első vízszint-

jelzőket a kazánjainkon. (Ennek külön múzeuma is van a telephelyen.) Ezen túlmenően olyan szerelvényekkel és egyéb témakörökkel bővülünk, amikben a fejlesztés, fejlődés szempontjából van ráció. Szerelvények, tömítések, vízállás témakörökben az energetikai újdonságok ötven százaléka a Klingertől származik. A szimpóziumokon, konferenciákon keresztül ismertük meg őket, nagyon jó reklámanyagaik vannak.

A tömítéstechnikában húsz-harminc cég van Magyarországon, amelyek be akarnak lépni ebbe a szegmensbe, közülük a négy-öt nagy kaliberű majdnem egyforma ár–érték arányban. Itt tényleg az dönt, hogy már megismertünk egy bizonyos termékkört, a dolgozók tudják, hogy a zöld, a csíkos, a fekete hová való. Ha elkezdem keverni, abból csak probléma van, nem beszélve arról, hogy Gyuri emberei teljesen beépülnek a technológiánkba, eljönnek, mindent megbeszélünk, mindent megmutatnak. Amit eddig ajánlottak, abban még soha nem csalódtunk. Amíg én vezető vagyok, biztosan nem megyünk másfelé ezekben a termékkörökben.

Gyuri érdeme, hogy olyan színvonalú tanácsadói, műszaki garnitúra van az üzletkötők mögött, ami a mai piacon egyedülálló. Máshol nincs ilyen szintű vevőtámogatás. Régebben több cégnél is volt, de elvesztették a szakember-garnitúrájuk egy részét.

Miklós hogyan „kezdett ki" veled?

Hú, már nem is emlékszem, hogyan történt. A Soltész Kft. iráni bizalom már megvolt, és valamelyik csapatépítő tréningen haverkodtunk össze. Általában azok a kapcsolatok működnek jól, ahol sok a kapcsolódási pont. Mikivel közös az értékrendünk, egykorú gyerekeink vannak, nagyon egyformán gondolkodunk, még a ház felújítási stílusában is, sőt a hobbink is ugyanaz: a numizmatika.

Az európai típusú önéletrajzokban nem véletlenül van „Hobbi" rubrika. Lehet, hogy éppen az a sorsdöntő, hogy a felek – mondjuk – mindketten numizmaták.

Rengeteget elárul az emberről a hobbija. Ugyanúgy, mint az autója. Megmondom őszintén, amikor vesszük föl az embereket, engem nem a szakmai hátterük, a bizonyítványaik érdekelnek, mindenféle másról beszélgetünk. Mindenki megdöbben, hogy miket kérdezek. Nem arra vagyok kíváncsi, hogy mit tudnak, mert amiről papírjuk van, arra elvben alkalmasak, a többi úgyis a gyakorlatban derül ki.

Arra vagyok kíváncsi, hogy milyen emberek. Van-e családjuk, hol szoktak nyaralni, mennyire törődnek a gyerekeikkel? Tudnak-e alkalmazkodni egy csapatban? Nálam ez majdhogynem többet jelent, mint bármilyen szakmai ajánlólevél vagy önéletrajz. Ebben másképpen gondolkodom, mint sok vezető. Én azt mondom, inkább csapatjátékosok legyenek, mint egyéni zsenik, mert azokkal nem tudok mit kezdeni.







MÉSZÁROS CSABA
AZ ISD DUNAFERR HIDEGHENGERMŰ MŰVEZETŐJE.
HOZZÁ TARTOZIK AZ ENERGETIKA, A VEGYI RÉSZ
(AHOL SAVAKKAL, KÜLÖNBÖZŐ VESZÉLYES VEGYI
ANYAGOKKAL DOLGOZNAK) ÉS A LÉGTECHNIKA
(VENTILÁTOROK, MOTORHŰTÉS, LÉGPÁRNA).



A Soltész + Soltész Kft.-vel Erdélyi Miklóson keresztül kerültél kapcsolatba, vagy már korábban is ismerted őket?

Felületesen ismertem őket, de Miklóssal alakult ki közvetlen, jó kapcsolatom. Úgy kezdődött, hogy telefonon röviden bemutatta a céget, elmondtam, hogy van egy bizonyos hely, ahol állandó problémáink vannak egy szerelvénnyel, és akkor eljöttek hozzánk. Innen indult a kapcsolat, innen kezdtünk építkezni. Ennek már tizennégy éve.

Emlékszel, mit vásároltatok akkor?

Egy *KVN* dugattyús *szelepet. Ami azóta is működik. Beépítettük, és tényleg hozta azt a minőséget, amit elvártunk.* Nagyon jó termékeik vannak.

Az a szelep azóta meg sem mozdul, vagy azért néha kell adjusztálni?

Ezek a Klinger szelepek tényleg nagyon hosszú élettartamúak, és minimális karbantartást igényelnek, szóval, elégedettek vagyunk. Azóta már a kisebb szelepeknél is Klingerre váltottunk, komplett kondenzsorokat is rendelünk.

Mivel győzött meg Miklós?

Meggyőző volt a műszaki tartalom, és nem volt nagy rizikó, mert azt mondta, próbáljuk ki, építsük be, meglátjuk, hogyan muzsikál, aztán beszélünk róla. Végül is a szelep adta el önmagát, utána vásároltuk többet is.

Mekkora tételeket rendeltek?

A kisebbekből, főleg a kondenzsorokból nagy darabszámban rendelünk, ennek már bejáratott útja van. Sokat beszélgetünk Miklóssal, mindig kérdezi, mi újság, elmondom, mik történnek velünk a gyárban, mire lenne szükségünk. Közben kiderül, hogy nekik van olyan termékük vagy valami hasonló, egyre többet beszélgetünk róla, és előbb-utóbb megrendeljük. Most pénzügyi hullámvölgyben van a cégünk, de ezzel együtt is úgy gondoljuk, hogy ha kicsit drágábbak is a Soltész Kft. termékei, gazdaságilag megéri nekünk, mert sokkal hosszabb életűek. Inkább a jobb minőséget vesszük meg.

Szokták is mondani, hogy hosszú távon mindig az olcsóbb a drágább.

Pontosan így van. Ez küzdelmes nálunk, de azért – nem az első, nem a második, hanem az ötödik vagy a tizedik e-mail után – eddig még cégünk vezetésénél nyitott fülekre találtunk, műszaki dolgokban ránk hagyatkoznak.

Személyesen te döntesz a vásárlásokról?

Soklépcsős engedélyeztetés van, de az igényt általában én indítom. Alapvetően a termék műszaki jellemzői a mérvadóak, de ha kialakul egy olyan bizalmi kapcsolat, hogy szinte vakon megbízom abban, amit ajánlanak, az már személyes tényező.

Ha véleményt kér valaki a Soltész cégről, ajánlod őket?

Mindenképpen! Náluk nem csak a termék az érték, hanem a munkatársak is, a hozzáállásuk, a környezet. Ők nem csak azt mondják, hogy itt van egy szelep, viszontlátásra, hanem körüljárják, hogy műszakilag tényleg jó-e nekünk az a szelep, amit akarunk, és ha nem, ajánlanak helyette egy más fajtát, ami oda való, szóval, műszaki tanácsadásban is nagyon jók.

Milyen gyakran keresnek meg más cégek értékesítői?

Hetente. Persze mindenki a saját termékét dicséri.

Mindenkit meghallgatsz?

Az udvariasság szabályait megtartva mindenkit meghallgatunk, de sok céget már ismerünk hírből, tudjuk, hova kell őket sorolni. Nálunk az átlagosnál sokkal-sokkal fontosabb, hogy minőségi termékeket használjunk. A mi területünk veszélyes, akár életveszélyes is lehet, nagy nyomású levegővel, gőzzel, vízzel, forró savakkal dogozunk. Az energia, ami a hideghengermű üzemeltetéséhez, működtetéséhez szükséges, a mi karbantartásunk alatt lévő vezetékeken jut el az összes berendezéshez, az összes jóléti helyiségbe, a kenőpincékbe, a föld alá. A 650 méter hosszú, 200 méter széles csarnokban tizenegy fő berendezés van, és a biztonságos működtetésüket kis létszámmal

kell megoldani. Akik a gépeket kezelik, veszélyes közegben járkálnak, szóval, nem gyerekjáték. Azt nem mondom, hogy minden szelephez oda tudunk minden nap menni, de vannak bevizsgálásaink.

A vegyi terület is veszélyes, ott több kilométer hosszú savvezetékeink, savkádak vannak. Sósavval maratjuk a lemezt, ezt a savat gyűjtjük, átfejtjük, kezeljük a regenerálóban, ott kivonjuk belőle a vastartalmat, visszapumpáljuk; körforgásban van. A műanyag csővezetékek sérülékenyek, nyomás van bennük, magas hőmérséklet, közel százfokos savakat is használunk, felfűtjük őket, erre is nagyon oda kell figyelni. A műszaki színvonalnak mindig százszázalékosnak kell lennie, ezért nem mindegy, milyen szerelvényeket, alkatrészeket használunk.

Az energetikánál több száz fokos gőzzel is dolgozunk. A nyomásokból adódóan is veszélyes közeg. Rengeteg szerelvény van beépítve, azokat kezelni kell. A légtechnikai részben ventilátorok vannak, forgó gépek között kell dolgozni, amiket véletlenül elindíthatnak. Ez a terület érinti a Soltész Kft.-t a legkevésbé, oda még nem szállítottak nekünk, mert nincs olyan termékük.

Gyűjtöd az érméket?

Nem, de tetszenek.

Azért kérdezem, mert kiderült, hogy Szabados Imre és Erdélyi Miklós között az az egyik kapocs, hogy mind a ketten numizmaták.

Imre? Erről még nem is beszélgettem vele. Van neki gyűjteménye?

Igen. Kiderítettétek már Miklóssal, hogy nektek is van-e közös hobbitok?

Szeretünk kirándulni. Voltunk például már együtt szentjánosbogarakat nézni. Az alcsúti arborétumban minden évben vezetett esti túrákat szerveznek abban az időszakban, amikor a szentjánosbogarak rajzanak. Meseszerűnek tűnik az erdőben világító rengeteg apró lény. Gyönyörű látvány.

Ki volt a fölbujtó? Miklós hívott téged szentjánosbogár-lesre, vagy te őt?

Én őt. Mi már voltunk egyszer korábban, meséltem róla Miklósnak, felcsillant a szeme, és aztán elmentünk együtt, családostól.

Ilyenkor ki tudsz kapcsolni, vagy miközben ámulsz a parányi erdei lámpásokon, bevillan, hogy mi történhet a gyárban?

Muszáj kikapcsolni! Huszonnégy órában üzemelnek a gépek, mindig-mindig történik valami, de valahogy el kell szakadni ettől, mert

az ember megbolondulna, ha állandóan ezen járna az agya. Nagyon fontos, hogy legyen biztonságérzetem: tudom, ha valami baj van az energetikai rendszerrel, és alkatrészre van szükségünk, Miklósék segítenek.

Létezik az üzletben barátság?

A regényekben, filmekben azt szokták mondani, hogy nem, de szerintem valamennyire létezik. Persze csak a „kiválasztottakkal" barátkozik az ember, akárkivel nem. Attól még nem lesz a barátom valaki, hogy hoz egy nagyon jó szelepet vagy szerelvényt.

Biztos vagyok abban, hogy a szerelvénykereskedelem nehéz szakma. Nagyon nagy a konkurencia. A Soltész+ Soltész Kft. szerintem azért sikeres, mert nagyon erősek a bizalmi légkör kialakításában.

Voltál közös rendezvényen, csapatépítő tréningeken Soltészékkal?



Igen, többször is. Voltunk Klinger szakmai napon Ausztriában. Úgy szokott összeállni a program, hogy kimegyünk Gumpoldskirchenbe, a Klinger ad egy nagy céges fogadást, bemutatják a gyárat, a technológiát, a felépítést, mindent. Utána elmegyünk Mariazellbe, ott van az ismerkedési est, a vacsora, a kötetlen beszélgetés, majd másnap megyünk az egész napos programra, a raftingra. Körülbelül hatvan kilométerre, a hegyekben van egy Oldorf nevű falu, ott vannak vadvízi evezések.

Megmaradt a fejemben egy sztori. Két gumicsónakkal eveztünk, előtte kaptunk oktatást, hogy mire kell vigyázni, nehogy beboruljunk a vízbe, nehogy valami baleset történjen. És ki esett bele a vízbe? Soltész Gyuri. *(Nevet.)* De nem lett semmi baja. Jól viselte, vagány volt. Nem esett pánikba. Mi sem. Én a másik csónakban eveztem, onnan premier plánban láttuk a jelenetet. Igazából nem is eshet baja senkinek, mert a mentőmellény fenntartja a víz felszínén, és ha nem tud kikecmeregni, odamennek mellé hajóval, és kiemelik. Biztosra mennek. Mint Soltész Gyuriék.

CSAPÓ JÓZSEF

A KOKSZOLÓ KFT. KEMENCE ÜZEMRÉSZÉNEK VEZETŐJE.
KÉTSZÁZHÚSZ EMBER TARTOZIK A SZÁRNYAI ALÁ.
MOSOLYGÓS, DERŰS; SOLTÉSZ GYÖRGYÖT
GYURI BÁCSIKÉNT EMLEGETI.



Olyan öltözékben pillantottalak meg, mint amilyenben az egyszeri ember elképzeli a veszélyes nagyipari üzemben dolgozókat: védőkabát, zsebében CB-rádió, védőnadrág, -bakancs, -sisak.

A fűtőcsatornákban 1200-1300 Celsius-fok a koksz hőmérséklete, amikor elkészül, 1000-1050 fok. Ezért kell a védőöltözék, a hőálló talpú bakancs és a lángmentesített ruha.

Emlékszel, mikor ütöttétek nyélbe az első üzletet Soltészékkal, és mit vettetek tőlük?

Néhány Klinger gömbcsapot vettünk. 2001-ben neveztek ki üzemvezetőnek, kerestünk olyan szerelvényt, ami jobb lenne, mint amit használtunk, mert olyan szerelvényeink voltak, amik rövid idő, három nap, egy hét, egy hónap alatt tönkrementek. Magyar Viktor volt a Soltész Kft. üzletkötője, 2001 környékén ő keresett meg Gyuri bácsival, megnéztük együtt a területet, és a főnökség azt mondta: jó, rendben van, próbáljuk ki, az 5-ös szárazoltó berendezésünkhöz rendeljünk szerelvényeket a Soltész Kft.-től. Fölszereltük az 5-öst, majdnem mindent a Soltész Kft.-től vettünk, de azért volt, amit máshonnan. (Rengeteg szerelvény kell, sok beszállítónk van és volt, és mindenki a sajátját dicsérte.) Amikor már Erdélyi Miki volt a területi értékesítő, mást is vettünk, akkor jöttek a KHA-FL csapok. Azok is gömbcsapok, de szerelhetők, és a körülményeket is elviselték.

Ezekkel a gömbcsapokkal nagyon szép reklámot csinált magának a Soltész Kft., és a Klingernek is, mert az ő termékük működött, viszont azt az ötven darabot, amit máshonnan vásároltunk, egy hónap alatt ki is dobáltuk. Mondtuk, hogy próbaképpen hozzunk tíz-húsz darabot, és azokat tegyük be a 3-as blokkba. A válság miatt a cég vezetése visszább vett az engedékenységből, azt mondták, nem lehet milliókat költeni most erre. Ugyanakkor több milliót dobtunk ki egy üzemzavarral. Utána azért sikerült még beszerezni egy jó párat, felszereltük velük az 1-es, a 3-as blokkot, és elvoltunk. Hoztak tartalék alkatrészeket, és kész.





Később megint volt egy beruházási tárgyalás, és akkor mondtuk az ügyvezető igazgatónak, hogy Gyuri bácsiék termékei már hét éve jól működnek mindennapos használatban olyan körülmények között, ahol az égvilágon minden van: hő, tűz, láng, kosz, kátrány. És így alakult ki aztán az elhatározás, hogy vegyünk valami tartósabbat, mert az jobban megéri. Egyetlen üzemzavarral nagyon sok pénzt dobáltunk ki az üzemben, és az elmaradt termelés bevételkiesést is eredményezett, amikor még más szerelvények voltak és más tolózár. 2006 után végre a gőztolózáraknál is sikerült elérni egy kis áttörést, abban már Miki is benne volt. Mondtuk az igazgató úrnak, hogy nézze meg, a Klinger gömbcsapok már tizenkét-tizenöt éve mennek, ide meg mindig beteszünk ilyen-olyan tolózárakat, és alkalmanként hárommilliót kidobunk egy-egy meghibásodásra. Egyetlen meghibásodás költségéből vehetnénk két jó tolózárat, – 1,2-1,3 millió forintba kerül egy –, és aztán az összes kazánt felszerelhetnénk.

A termeléskiesés mekkora veszteséget okoz?

Nagyon sokba kerül. Összeadódik az üzemzavar elhárításának költsége, egy új szerelvény beépítésének költsége és a termeléskiesés

költsége. Régen beépítették, amit az oroszok szállítottak, azok végkimerülésig mentek, vagy addig, amíg meg nem mozgattuk őket, mert muszáj volt valamit csinálni az üzemben. Volt olyan, nem is egyszer, hogy üzemzavar miatt el kellett volna zárni a csapot, és nem tudtuk elzárni. Olyankor le kellett állítani az egész oltókamrát, kiadagolni belőle a kokszot, mert az magától nem jön ki, és aztán a szárazoltó berendezésben gázzal, száraz nitrogénnel le kellett hűteni.

A szerelvényekkel kapcsolatban jöttünk össze Mikivel, és utána is megmaradt a jó kapcsolat. Ha valami gondunk volt, idejöttek, megnézték, és segítettek megoldani a problémánkat. Innovációként váltócsap beszerzésével is megpróbálkoztunk a 3-as blokknál, de akkor jött egy válság, és azt mondták, nem lehet, minden marad úgy, ahogy van: azaz összetákolva. Nem lehetett jobb szerelvényeket betenni oda, ahová tényleg nagyon kellett volna – azért, hogy ne kényszerüljünk leállni.

Most is éppen egy üzemzavart próbáltok elhárítani. Gyakoriak az üzemzavarok?

Mostanában igen. Az öreg berendezések miatt, meg amiatt, hogy a karbantartásra nem jut elég pénz, és ezért csak úgynevezett minimum-karbantartás van. Üzemzavar azért következik be, mert egy bizonyos idő után a rövid javítás megadja magát. Nem mi döntünk. Én mint üzemvezető csak jelzem, írom, kérdezem, hogy miért nem lehet beruházni, átépíteni, cserélni gépeket. Le kell állnunk, mert ezt kellene cserélni, azt kellene javítani, pótolni, de azt mondják, hogy erre sincs pénz, arra sincs pénz. A kokszolókat Európa-szerte leállították, mert környezetszennyezők, de mi megmaradtunk, és minden nehézség ellenére jó minőséget állítunk elő. Viszik, mint a cukrot. És a koksz a fő termékünk, amit a saját kohóban, illetve külföldi gyárakban használnak fel. A gyártás melléktermékeit, a kamragázt, a ként, a benzolt, a kátrányt is el lehet adni a piacon. Felhasználja több vegyipari üzem, illetve a kozmetikai ipar. Ha nem is akarunk tudni róla, de nagyon nagy részük Németországba, kozmetikai cégekhez megy. De nekünk az a dolgunk, hogy kokszot gyártsunk, és reménykedjünk, hogy ez jövőre meg azután is így lesz.

Valljuk be: ez a technológia tényleg környezetszennyező.

Ha elmaradnak a környezetvédelmi beruházások, akkor igen. Nem csak nálunk van így, hanem egész Európában, hogy nem, vagy roszszul, alibiből végzik el a beruházásokat. Sajnos ebben mi sem teljesítünk jól.

Hogyan alakult ki jó kapcsolatod Miklóssal?

Hát, nehezen, nehezen, mert nagyon-nagyon erőszakos volt, tényleg. *(Ironizál.)* Nagyon sok üzletkötővel találkoztam ez alatt a húsz év alatt, ő nagyon szimpatikus volt: szakember módjára kérdezett, nem erőszakosan, nem akart rám tukmálni semmit. Azt mondta, vizsgáljuk meg a területet, hoznak egy próbadarabot, teszteljük a működését, aztán beszélgessünk róla. Ez megnyerő volt nekem is, a kollégáimnak is. Nem egyedül szoktam dönteni, meghallgatom az embereimet, akik specialisták, jobban, mint én, mert én nem érek rá minden egyes területtel részletesen foglalkozni, nekem az egészet kell összefognom. Minden területen van egy-két ember, akik közelről látják a valóságot. Ha ők javasolnak valamit, akkor megkérdezzük Miklóst, hogy tud-e rá valamit ajánlani. A minimum kategóriától az extra kategóriáig van javaslata, és ez a lényeg.

Azokat az embereket, akik máshol vannak, nem érdekli, csak az, hogy amit veszünk, minél kevesebbe kerüljön. Nem érdekli őket, hogy a termelés biztonsága mit irányoz elő. Szerencsére a Soltész Kft.-nél is vannak olcsóbb kategóriájú termékek, és a megfelelő területeken azok is hosszan bírják. Oda nem teszünk be milliósat, ahol a kétszázezres is bőven jól teljesít, ráadásul sokkal jobban hangzik az ára.

Tudod, hogy Gyuriék cége már harmincéves?

Igen, ott voltam gyakorlatilag az első kapavágásnál, aztán a cég tízéves, húszéves ünneplésén is. Gyuri bácsiék körének legalább ötven százalékát én is ismerem, pont a találkozókról. Sok gyárlátogatást, vevőtalálkozót szerveztek, mindenki megnézhette, hogyan készülnek a szerkezetek. Nyugaton ez így szokás. Én anno sok kokszolót is néztem Nyugaton, onnan hozom az újításokat. Gyuri bácsiék is innovatívak, folyton jár az agyuk, mindig újítanának valamit, mert úgy gondolják, az viszi előre a céget. Én azt mondom, ebben a világban jó az új, igen, de már rengetegen kezdenek mindenféle újjal foglalkozni. Lásd például a villamos autót, már mindenki elektronikus autót és akkumulátort akar gyártani. Nem biztos, hogy mindig kell valami új, inkább a piaci rést kell megtalálni, ahol akár a régivel is be tudsz furakodni. Hál' istennek, Gyuri bácsiéknál sokszínű az árupaletta, a

gyártók kereskedelmi képviselőjeként garanciát vállalnak a termékekre, és műszaki tanácsadást, segítséget adnak mellé. Volt olyan, hogy kipróbáltunk egy szerelvényt, utána jött a javaslat. Igen ám, de mi elfelejtettünk valamit elmondani, és szóltak, hogy hoppá, ide másféle tömítés kell, vagy más rendszerben kell gondolkodni, mert amit mi elképzeltünk, az nem bírja. Ez nagyon-nagyon hasznos.

HOGYAN TOVÁBB?

2021-et írunk. Az elmúlt két év a Covid-19-ről szólt. Kereskedő cég vagyunk. A járvány, a politika versenysemleges. Jobbnak kell lenni, mint a többiek – vakok között a félszemű a király –, és sikeresek lehetünk…

A munkahelyi körülmények kiválóak. A cég stabil. Az anyagi biztonság adott. Hatalmas tartalékokkal rendelkezünk. Minden tankönyv azt mondja, most kell beruházni, növekedni, biztosítani a jövőt.

A cég életének első tizenöt évében négyszer költöztünk. A második tizenöt évben egyszer sem. Miért? Elértük a növekedés határát? Nem hiszem. Bár a Klinger Gebetsroither osztrák kereskedő cég – régi példaképünk – nem is olyan régen kisebb telephelyre költözött.

Ez a jövő? Vegyünk tervezőcéget, amelyik betervezi a termékeinket? Vegyünk szerelőcéget, amelyik főleg a mi termékeinket építi be? Mi az akadály? A lustaság. Munka van vele. Beleülni a készbe, és nem tenni semmit, kényelmesebb. Kockáztatni? Minek? A hatvanhat éves tulajdonos nem biztos, hogy küzdeni akar a kényelmes középkorúval.

A jövő az új generáción múlik. A többség feladja. Eladja. Én is tudok rá vevőt. Kevés cég éri meg a harmadik generációt. Ha a cél az marad, hogy elégedett munkatársak, elégedett vevők, elégedett szállítók legyenek, akkor van jövő. Sokan úgy vélik, vagyunk elegen. Nekem még hiányzik hét ember. Ha felvesszük őket, kicsi az épület. Hogyan tovább?

A következő képek az életünket mutatják 2021-ben. Félévértékelő rendezvényünkön részletes tájékoztatást adtunk a kollégáknak arról, ki mekkora forgalmat bonyolított le, melyek a húzó termékek, melyek a legfontosabb szállítóink.

Ha már együtt volt a csapat, egy kis lazítást is szerveztünk. Az ilyen rendezvényeken némi focizás mindig kialakul. Ezúttal az élő csocsó sokkal sikeresebb volt. A kerti sütésben is sokan vettek részt.

Soltész György

















AZ ARANYTARTALÉK

Gyuri: Sokkal több időt töltök a hibák csökkentésével, a veszélyekre való felkészüléssel, mint az eredmények miatti ujjongással. A riportokat olvasva nagyon is megdöbbentem azon, mennyire átlag felettinek látják a céget a kollégák és a vevők. Az éltet, hogy a szállítóktól személyesen is visszakapom ezt a véleményt.



Sok szó esett az értékesítőkről. Kereskedő cégnél az ő munkájuk a meghatározó, ők a szív és a lélek. A hibátlan ajánlatok és a műszaki háttér felelőse, a műszaki osztály ugyanilyen fontos, ez a társaság tekinthető az agynak.

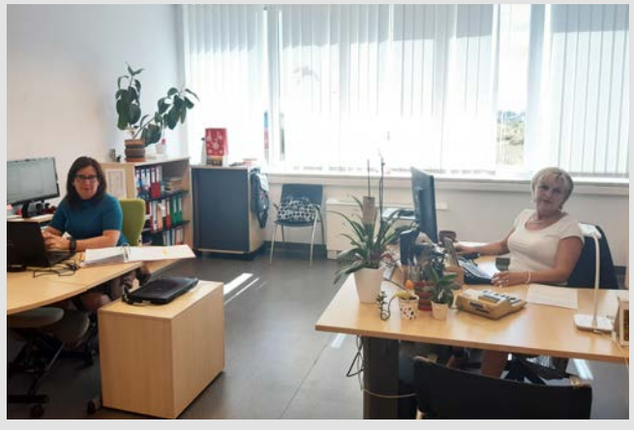


De tüdő és emésztőrendszer nélkül a szervezet csak percekig, legfeljebb napokig életképes. Ezért kell néhány szót szólni a cég egyéb területeiről. Ahhoz, hogy a beszállító szeressen minket, és

a vevő idejében megkapja az árut, feltétlenül hibátlan kiküldött rendelések szükségesek. A hatékony, gyors szállítmányozás is versenyelőnyt jelent. Tehát a lebonyolítás is kulcsfontosságú cégünk életében.



A könyvelésre, pénzügyre is egyre nagyobb adminisztrációs teher rakódik. A számlák idejében történő kifizetése, egyes számlák behajtása szintén fontos a megítélésünk javítása szempontjából. A bírságok elkerülése, a köztartozásmentesség alapfeltétele annak, hogy a Paksi Atomerőmű, a MOL beszállítói lehessünk. Manapság alapvető követelménnyé vált az ISO 9001 és ISO 14001 megléte, napi szintű frissítése. Ez a feladatkör is a könyvelés hatáskörébe tartozik 2021-ben.



Az egymilliárd forint feletti raktárkészlet rendben tartása, a konszignációs raktárak kezelése, a kiszállítások szervezése nélkül

akadozna a működésünk. Tehát az áruforgalom munkája nagyban hozzájárul cégünk sikerességéhez. A precíz árunyilvántartás segít, hogy a vevőnek oda tudjunk adni, amit ígérünk. A négy konszignációs raktáron keresztül bonyolódik le forgalmunk egyötöde. A készletek ellenőrzése, az eltérések tisztázása igen időrabló feladat.









A marketingtevékenység – lehet, kimondatlanul – ott van mindennapi munkánkban, döntő feltétele sikerességünknek.





Nincs olyan munkafolyamat, ami ne lenne fontos a cég és a sikeresség szempontjából. Legyen egy ajánlat „szép”! Készüljön gyorsan, legyen benne minden, amit a vevő igényel! És elég rossz címre küldeni, hogy egy csomó munka veszendőbe menjen.
Miért aranytartalék? Vált már nálunk raktáros üzletkötővé, aszszisztens termékgazdává. Mindig lehet tanulni, fejlődni.

NEM ÜLNEK A BABÉRJAIKON

Valószínűleg senki sem gondolja, hogy egy cégtulajdonos, -vezető élete fenékig tejfel. Még akkor sem, ha a cég történetesen maga mögé utasítja az összes konkurenst, hiszen a piacvezető pozíciót meg is kell tartani. De az talán meglepő, hogy Gyuri manapság is szüntelenül keresi a gyenge láncszemeket, – némi túlzással – éjt nappallá téve azon töri a fejét, hogyan lehetne még jobban, még biztonságosabban és hatékonyabban működtetni a céget.

Szereti a tanmeséket. Mond is egyet:

Bemész a pékhez, és kérsz egy kiflit. Erre azt mondják: „Bucink van, zsömlénk van, kenyerünk van, kiflink nincs, mert itt a kifli nem fogy. Mondja meg, hány darab kell, holnapra adunk egy árajánlatot”! És akkor te inkább elmész a szomszéd pékségbe. A mi pékünk ezt eljátssza öt vevővel, és év végén beírja a statisztikába, hogy ennyi buci fogyott, zsömléből, kenyérből annyi, kifli pedig egy darab sem, tehát ebben az utcában nincs szükség kiflire. A szemben levő pékségben viszont fogy a kifli, jól megy az üzlet, te meg éhen halsz, és bezárod a boltot. Egy csomó munkát megspórolunk, ha kiflink is van, és azonnal a vevő kezébe tudjuk adni.

Hallom, sokat morogsz az úti jelentések miatt.

Gyuri: Nehezményezem, hogy az úti jelentésekben nem látom, mi történik. Ha én be akarok törni egy új céghez, akkor leírom, hogy beszéltem gömbcsapról, szelepről, tolózárról, meg akarom őket támadni. Odamegyek egy hónap múlva, utána leírom, hogy beszéltem robbanópanelről, szűréstechnikáról, tömítésekről. Két hónappal később odamegyek, és leírom, hogy erről volt szó, erről lehet szó, arra nincs igény, itt nincs robbanásveszély, ott van, itt nincs mérgező anyag, ott van. Az a lényeg, hogy nyoma maradjon, amit egy év múlva is elővehetek. Ha végignézem a hatvan darab úti jelentést, akkor azt látom, hogy a lehető legkevesebb műszaki tartalom van bennük. És ez szerintem baj.

Ennek ellenére nagyon jó eredménnyel zártátok a féléveteket.

(Gyuri hümmög.)

Gyuri, nagyon hümmögsz. Racionális emberként neked az fáj, hogy látod, jobban is lehetne működtetni a céget, vagy az, hogy lehetne több a bevétel? Vagy a kettő együtt fáj?

Gyuri: A probléma ott van, hogy ha egy embernek van három megyéje, és a forgalma kilencvenkét százaléka egyetlen nagy megrendelőtől származik, akit bármikor elveszíthetünk, mert azt mondja, hogy sajnálom, tőletek többet nem vásárolok, akkor az üzletkötő éhen hal, mert nyolc százalékból nem tud megélni. Ha hosszú távon gondolkodunk, nem alapozhatunk három, négy, öt nagy cégre. Olyan cégeket is meg kell keresni, ahol lehet, hogy csak tíz darab hordótömítést rendelnek.

Le kell hajolni az aprópénzért is? Tíz darab hordótömítésért is?

Györgyi: Hogyne! Minden üzlet üzlet, nem lehet tudni, mit hoz legközelebb. El kell vetni a magot, és jó esetben kikel. Az üzletkötők nem feltétlenül látják bele a nagyobb potenciált abba a cégbe, ahol először csak kis üzletet lehet kötni. Ezért van a főnökük, aki kiadja, hogy hány céget kell végiglátogatni, hová kell mindenképpen elmenni, és be is hajtja rajtuk. Ha van teendő, akkor beírják az úti jelentésben a megfelelő mezőbe, mert azzal foglalkoznia kell egy műszakinak. Ha csak benyomásaik vannak, akkor azt írják le. Lehet, hogy két mondatnál többre nem futja, mert mondjuk lapátra tették az üzletkötőt. Akkor maximum annyit tud írni, hogy „fogadott ugyan, de három mondat után azt mondta, hogy szevasz”.

Mi van akkor, ha valaki nem teljesíti az előírt feladatot?

Györgyi: Rosszabb pontszámot kap, és ez pénzben is megmutatkozik. A féléves jutalomosztásnál két kollégának volt levonása.

Gyuri: Ha valaki itt van, az azt jelenti, hogy jól dolgozik, mert ha pocsékul végezné a munkáját, már nem lenne itt. De látom, hogy mik a gyengéink, kinek miben kellene még fejlődnie, és nem tartom rossznak, hogy ezt el is mondom.

Ti sem lesztek fiatalabbak. Hogyan tovább?

Györgyi: Engem már hatvanévesen nyugdíjba küldött Gyuri. *(Nevet.)*

Gyuri: Ugye emlékszel, mit mond Ádám Az ember tragédiájában?

„A cél halál, az élet küzdelem,
s az ember célja e küzdés maga.”

Ha nincs baj, akkor csinál magának az ember. Azt gondolom, hogy valami picike résen mindig fogok itt munkát találni. Ha kinézel az ablakon, látsz körülbelül tíz vakondtúrást. Amikor már kicsit zakkant leszek, azokat fogom elgereblyézni. Csak azért, mert zavarnak. *(Mosolyog.)*

Ezen a ponton árulom el: Gyuri beceneve a gimiben – a cinikusból rövidítve – Cini volt. Én adtam neki.

LHK

HÁROM GENERÁCIÓ EGYÜTT



ZÁRSZÓ



Ezt a könyvet magunknak készítettük. Kollégáinknak és gyerekeinknek is. Annak a generációnak is, amelynek nincs, nem lehet emléke a szocializmus végéről, az 1990-es évekről.

Büszkék vagyunk arra, amit harminc év alatt létrehoztunk.

A könyv a munkáról szól és az örömökről is. A mindennapi küzdelem öröm volt számunkra. Igyekeztünk odafigyelni a kollégáinkra, szállítóinkra, vevőinkre és közben gyermekeinkre is – és ez sikeresnek bizonyult.

Most, amikor ezt a könyvet már mindenki olvashatja, mi bizony már mindketten elmúltunk hatvanhat évesek. Úgy érezzük, ideje annak, hogy a cégért egyre kevesebbet kelljen tennünk.

Szól ez a könyv az új kollégáknak is – akik nem tudták megélni velünk együtt ezeket az eseményeket –, hogy többet tudjanak a cég múltjáról.

Szól ez a könyv a jelenlegi és leendő vezetőknek is. Kérjük, legyen ez a cég kicsit mindig jobb, mint a konkurencia!

Kedvenc intelmünk: *„Átlagos cégekkel tele van a csődértesítő”.*



Soltész Györgyi



Soltész György

TARTALOM

ELŐSZÓ 4
Solt + ész. Duplán 4
„Címlapsztori” 5

A KEZDETEK 6
A „túlbuzgósággal” kezdődött minden 6
Munka éjjel-nappal 7
Soltészék már a spájzban vannak 8
Két Soltész egy csárdában 11
Az első rendelés 15
A cég történetének legnagyobb reklamációja 16
A számítástechnika 20
A Jókai utcai telephely eladásához készült hirdetés 22
A személyzeti munkáról 24
Lucas (született Soltész) Katalin emlékei 25
Soltész 30 28
Beszállító partnereinkről 31
Szervezeti felépítés 39

VIKING TÖRVÉNYEK 46
Cégünk a Viking törvények szerint működik. 47
Negyedik § 2. pont: Szervezz izgalmas programokat, amik erősítik a csapatot! 47
Oktatás, tréningek 49
Amikor a melléktermékből lesz az igazi érték 50
A vevőt kell kiszolgálni 52
Minden alkalmazottat arra kell „használni”, amire alkalmas 52
Fontos az ellenőrzés, de hogyan? 52
A kedvenc tanmesém 53

NÉHÁNY ÉRDEKES ESEMÉNY 54
Dobogókő 2008. Csapatépítő téning 54
Högfors 2007. Képviseleti cégek találkozója 55
2008. Hajókirándulás Visegrádra 56
2009. Beszereztük a rezgőkéses vágógépet 57
2011. Ajándék repülőút a cég 20. születésnapjára 58
2014. Megvásároltuk az ASG Hajtómű Kft.-t 60
2015. Csapatépítő tréning Simontornyán 61

ÍGY LÁTJÁK ŐK 62
Csere Zoltán 62
Olchváry Melinda és Poteczin Anikó 67
Váczi Gábor 72
Bánfi Norbert 76
Soltész Tamás 81
Kojtovics Valter 81
Erdélyi Miklós 88

BARÁTOK ÉS ÜZLETFELEK 93
Szabados Imre 93
Mészáros Csaba 98
Csapó József 102

HOGYAN TOVÁBB? 107

AZ ARANYTARTALÉK 109

NEM ÜLNEK A BABÉRJAIKON 113

ZÁRSZÓ 116

TARTALOM 118

Soltész + Soltész Képviseleti és Kereskedelmi Kft.
1225 Budapest, Bányalég utca 48.
Telefon: +36 (1) 227-4945
Fax: +36 (1) 227-3268
Honlap: http://www.soltesz.hu/
E-mail: soltesz@soltesz.hu

A könyv szerzői:
Soltész Györgyi
Soltész György
L. Horváth Katalin (interjúk)

Szerkesztő: L. Horváth Katalin
Tördelés, nyomdai előkészítés: Tiszai Szilárd
Szöveggondozó: Horváth Viktória

Nyomdai kivitelezés: Printorg Produkció Kft.
1118 Budapest, Rahó utca 16.