

# Szentenciákról, külön

Uzbence szépívű írásának (2004/1., 30. oldal) indulatával egészen, a benne foglaltakkal nagyjából egyetértek. Köszönöm, mert segített tisztábban látni némely fontos ügyekben. Úgy veszem észre, alapvetően három különböző osztata keveredik a fejünkben a szakmának: az értékítélet, a (szerintem hiányzó, érzelemmentes) szakmai-szerkezeti közmegegyezés és a (közel)jövő nagyon különbözőképpen megítélt kilátásai.

Menjünk sorban.

Nagyon tisztelt kollégám joggal lobbantja a szememre az olcsó bútorokkal szembeni olcsó gőgöt, amiért is ehelyt ünnepélyesen megkövetem mindazokat, akiket ezzel megbántottam. Nem mentség, csak magyarázat, hogy az e szép iparágból élők iránti erős féltés mondatta velem ezt is, csakúgy, mint nemegy olyan kijelentést, ami – utólag már tudom – inkább ijedséget, semmint továbbgondolkodást váltott ki. Azonban ez már messze vezet.

Az olcsó bútor, mint olcsóbútor (vö. olcsógépek = Billigwerkzeuge, azaz veddmegdobdel gépek) kategóriája létező, kikerülhetetlen és állításom szerint szakmai közmegegyezés esetén jól kezelhető bútorfajta. Az íránta való lenézést (ha egyáltalán valami, akkor) az táplálhatja, hogy az iparos munkájának leértékelését hozza magával, és az iparosember ügyfeleit olyan spirálba kergeti, ami a kevés pénzből rögtön megszerezhető javak általi azonnali kiadások révén megfosztja őket a hosszútávú megelégedettségtől, de főként a nyugodt gazdálkodástól, ezáltal attól, hogy elismerje az iparosának nem kevés igyekezetét, tapasztalatát, beruházását és így tovább. Nem az olcsó bútor, mint termék a veszélyes tehát, hanem az a mögötte álló gazdálkodási silányság, amit ráerőltetnek a vevőinkre többek között a „multik” azzal, hogy azonnal elérhetőnek kiáltanak ki a minőségekre megtévesztésig hasonlító javakat.

A hangsúly a megtévesztésen van.

Nem a tisztelt kollégákat korholom tehát, amikor az olcsóbútorú gyomond szapulom. Szerencsém van látni ugyanis egyre több olyan üzemet (hangsúlyozom: üzemet), ahol az olcsó végtermék

nagyon pontosan pozicionálva van a piacon. Ez azt jelenti, hogy több vagy kevesebb tudatossággal megkeresik azt a réteget, amelyik ezt képes megvenni, azután pedig a gyártási költségek szisztematikus lefaragásával helytállnak a fölöttébb kemény árversenyben. Ez a fajta helytállás nagyon komoly szakmai fölkészültséget követel meg és nagyon komoly beruházásokat: az árat egy ponton túl csakis a termelékenység növelésével lehet lejjebb préselni. Ezért is nyomtam meg az üzem szót: az egyedi munkákból élő, kislétszámú műhelyek e téren pengeélen tancolnak (szívesen adok persze ötleteket, de ez az írás nem az én megélhetesemről szól).

Azt állítom tehát, hogy ha pontosan meghatároztuk, kimondjuk és széles körben ismertté tesszük a különböző bútorminőségek ismérveit, akkor lassan elérhetjük, hogy az asztaloson ne a drótotölt munkáját kérjék számon.

Hogy ne írhasse le a színes lakberendezési folyóirat (olykor bevallottan!) fölkészületlen újságírója, hogy ha a bútort magyar asztalossal készítették volna el, akkor biztosan szemét lenne.

Nekem ugyanis ez az, ami fáj. Viszont mindaddig így lesz, amíg a frontokat nem tisztázzuk. Már a küzdelem frontjait, nem a bútoréit. Ámbátor, ha akarom, a két front még össze is fűgghet...

A szerkezeti ismérveket igyekeztem körüljárni előző írásomban, (2003/11., 35. oldal) azaz mindazokat a műszaki elemeket, amiknek alapján a vevő aránylag pontosan tájékozódni fog tudni. Ez nem érzelmi ügy, hiszen az Opel Astrát senkinek sem fog eszébe jutni, hogy a brit trónörökös reprezentációs kocsijának ajánlgassa (még akkor sem, ha az ott mondjuk Vauxhall névre hallgat), amitől persze az Opel Astra egy prima középkategóriás kocs marad. De az autós példánál maradva egy aránylag pontos közmegegyezés birtokában ön is,



én is, mind tudjuk, hogy nagyjából mire számítsunk egy adott vödörnyi pénz birtokában, amikor autótételre adjuk szép árva turáni fejünket.

A szokványokkal épp ezt szeretném látni a mi szakmánkban is.

Hogy azután melyikünk milyen piaci munkával boldogul, és vajon meg- vagy elboldogul, ez ugyanannak a sajtnak a harmadik szelete. És nem elsősorban szakmai, sőt szinte egyáltalán nem szakmai kérdés, hiszen részben piaci ismereteket tételez, részben a vállalkozás anyagi erőforrásaival kapcsolatos, részben pedig tőlünk független elemek határozzák meg.

Az utóbbival a legkönnyebb kezdeni, hiszen a vérdilettáns jogalkotói munka számos olyan akadályt zúdít az iparos elé, ami egy lónak is sok: kezdve a feketemunka mennyibemenetelét eredményező építési ÁFA-visszaigénylési anomáliákon, folytatva az APEH célzott és korruptnak látszó ellenőrzési gyakorlatán, ami tízforintos tévedéseket százazrekkel torol meg egy egyszerű falusi iparoson, de szemet húny olyan ordító simlik fölött, mint pl. egy önkormányzat vagy iskola többszázazres lamináltlap-beszerzése a hozzá szükségképpen kapcsolódó munkadíjak nélkül, vagy a nevetségesen összecsapott 27/1997 BM rendelet, aminek a szövegéből világosan kitetszik, hogy a dedapától örökölt vonókést is – a vonópaddal együtt – tűzvédelmi tanúsítási

eljárásnak kell(ene) alávetni. Ezekkel persze mindaddig nem tudunk mit kezdeni, amíg el nem jutunk oda, hogy egy-egy község, város, Kárpát-medence önkormányzatába a megbecsült iparosoknak rangbéli dolog legyen bekerülni, és amíg olyan kormány nem lesz az országban, amelyik nem a kis- és mikrovállalkozások esztelen adóterheiből kívánja finanszírozni az államapparátus tékozlását, vagy pl. a keményen nyereségorientált egyházi üzleti vállalkozások (misebörpincék, „szeretet” szolgálati öregek otthonok és így tovább) teljesen amorális adómentességét.

A törvényhozói munka „kivagyí gagyi” (© by totaj) mivolta tehát súlyos kétségeket ébreszt afelől, hogy ki és milyen eséllyel fogja túlélni a következő néhány évet. EU-csatlakozás, avagy EU-csalatkozás? Rossz rágondolni, mi tömérdék energia pocskéoldott el az elmúlt bő 15 évben. Ha csak azt nézem, hogy a gazdaságilag aránylag nyugodt 80-as években mondjuk egy egypár fős holland vállalkozás hányféle ernyő- és inkubátorszervezet révén húzhatott több hasznot az államtól, mint ami adót befizetett, és hogy ezt mennyiféle oktatás, díjmentes jogsegélyszolgálat, adótanácsadás, csőd- és fejlődésmenedzselési ismeretek átadása, és így tovább, és így tovább formájában kapta, és még így is becsődölt a mikrovállalkozások bő harmada évente, akkor akár rosszul is lehetnék. A hazai politikai osztály nem-hogy semmit nem tett értünk, de a koncert marakodtában, a mézes turáni dumák közepette (tüntetés, transzparens: Több mézet a madzagra!) rém rozoga szellemi és anyagi állapotban lévő honi kisvállalkozói rétegre engedi rázúdulni az EU-t (a rozoga szellemi állapotot értelemszerűen magamra is vonatkoztatva).

Az, amit a vitaírásban a szememre lobbant Uzbence, hogy ti. Józsi bá' a legkevésbé sem díjazza az ilyen-olyan kutyüket és a tartós fiókfenekeket, az olyan érv, amivel naponta szembesülök, immár sokadik éve. Ez sem azt nem jelenti, hogy az érv igaz, sem azt, hogy nem. Sajnos magam is összemostam, hogy meg- vagy nemlétük (ti. a kutyüké és a „magas” minőségé) nem erkölcsi kérdés. Hanem elsősorban szakmai szabály-, másodsorban pedig marketing-, piaci munka- és még sok más kérdés. Azaz naponta eldöntendő, hogy kit tekintek megcélzott vevőmnek és kit nem. Azt is beleértve, hogy a vevők megválogatására (finoman szólva) nem

egyforma esélye van a különböző országrészekben dolgozó iparosembereknek. Józsi bá' akkor fogja díjazni a különböző kutyüket, amikor az iparosa arcátlanul rábeszéli a megvételükre.

És azt azért be kell lássuk, hogy az asztalos még mindig sokkal jobb helyzetben van, mint például egy szülészörvos. Ahogy ugyanis a történelmi helyzet úgy alakulván napi többszöri látogatója lettem a terhesgondozó, a szülészeti, majd a gyermekágyas részlegnek, és óhatatlanul is mustra alá veszem a fölhozatalt, bizony rá kellett ébrednem, hogy a szülész bizony nem maga dönti el, mennyire gusztja a „munkadarab”, és megérteni vélem ma már, ha egy-egy „ízléses portékán” való munka során felszabadult, vidám és boldog lesz a team. Ritka az ilyen élményük nekik is, bizony. Csak-hogy nekik még annyi esélyük sincs meggyőzni a kuncsaftot a minőségi választásról, mint az asztalosnak. Akármekkora dumafrancik legyenek is.

Ennyit a demagógiáról és ne többet.

Amit változatlanul fönntartok, az az, hogy bizonyos vállalkozásnagyság alatt képtelenség az árakkal versenyezni, egyszerűen, mert egyedül nem lehet soktízmilliós technikára szert tenni és azt úgy működtetni, hogy mellette a vállalkozást is. Ez a vállalkozás anyagi erőforrásairól szól, arról, hogy az anyagi korlátokat szakmai többlettel, tudással és mindennapi marketinggel lehet átlépni.

A piaci ismeretek címszóba sokmindent szoktak a honi sajtómunkások belégyömöszölni. Minket itt és most az érdekel, hogy a piac a lehetséges vevőink összességét jelenti, amely zavaros halmazból ki kell emeljük azokat a józsisbákat, márinéniket akik az általunk előállítani képes fa- és dumaipari termékeket boldogan enkeblükre szorítják, bukszájuk tágra nyílik és abból a jó magyar forintok özöne számlánkra zúdul. Piaci ismeretek számunkra most azt jelentik, hogy fölmérjük, ki, mennyit és mit állít elő és lenne képes előállítani abból, amit mi is. Ezek után számbavesszük Józsiabát (tessék elfeledni ezúttal Monica L. kisasszonyt), azaz: kik azok, akik a mi portékánkra vágynak, és hányan vannak. Azt is most kell fölmérni, hogy mennyi pénzük van minderre. Nagy valószínűséggel az fog kijönni, ami Madách kollégának másfélszáz éve: sok az eszkimó és kevés a foka. Erre lehet úgy reagálni, valóban, hogy egyre kisebb fókákkal érem be (ld.: fióka). Csakhogy

ennek a vége csakugyan az, amit derék drámaírónk vizionált: fagyhalál. A célunk azonban nem ez.

Piaci munkán azt értem tehát, hogy amint a lehető legjobban fölmértem a vállalkozásom kapacitását, erősségeit, gyöngeségeit, a versenytársakéit ugyanígy, és azután gondosan fölmértem a vevőimet (nagyon nem érzelmi, hanem vásárlóipotenciál-alapon!), ekkor és csak ekkor tudom megmondani, hogy olcsó bútort, olcsóbútort, vagy egyebet kell-e (szabad-e) előállítanom. És mennyit, milyen erőforrások fölhasználásával.

Tudom, hogy gyilkos dolog ilyen mondanivaló asztalosembernek, lévén az asztalosszakma az egyike a nagyon kevés igazán alkotó szakmának, mégis: az asztalosember nem csak a munkáját, sőt talán legkevésbé a munkáját adja el, sokkal inkább a sokrétű, alapos anyag-, funkció-, esztétikai és emberismeretét.

Hinnők oly sokan.

Pedig ez a legnagyobb tévedés, és az egész félreértés legfőbb oka. Persze, hogy azután mégis így legyen, ezért tartom fontosnak a kategorizálást.

A főnti gondolatsornak ugyanis az a legfőbb célja, hogy az asztalos ne forgácsipari csomagolástechnikusként könyveltessen el a Józsiabák mégoly szűk szellemi horizontján. Ehhez azonban nem elég a szakmát tudni manapság, hanem a vevő meggyőzésében is profinak kell lenni. En érre nem fogok tudni senkit megtanítani, hanem azok a szakemberek, akik erre hivatottak. Én legfőnnebb utalhatok arra, hogy mindezeket meg kell tanulnunk. Nekem is.

Visszatérve a kiindulópontokra azt kell belátnunk, hogy mindeme sallang nem érinti azt, hogy mit nevezzen a szakma alsó-, közép- vagy felső kategóriájú bútornak. Természetesen minden kategóriához rendelhető megfelelő gyártástechnológia, anyagminőségek, élettartam és így tovább, persze ár is. Azt sem szabad szégyellni, sőt, hogy egy felső kategóriájú bútort a dolog természeténél fogva több szakmai és egyidejűleg több marketing-tudást kell megtestesíten, mint egy alsó kategóriájú. Kimondani és a lehetőségek szerint rögzíteni azonban igenis kell, mert ha nem tesszük meg, akkor a szakmából mindenkit a legalsó nívón fognak megítélni.

Mint az említett újságíró.

Vagy ez a cél?

Simor Árpád  
sra@drotposta.hu