

Az egyházi épületek renoválásában jártas Confactor Mérnök Iroda Kft. nyílászárók gyártásával alapozta meg stabilitását.

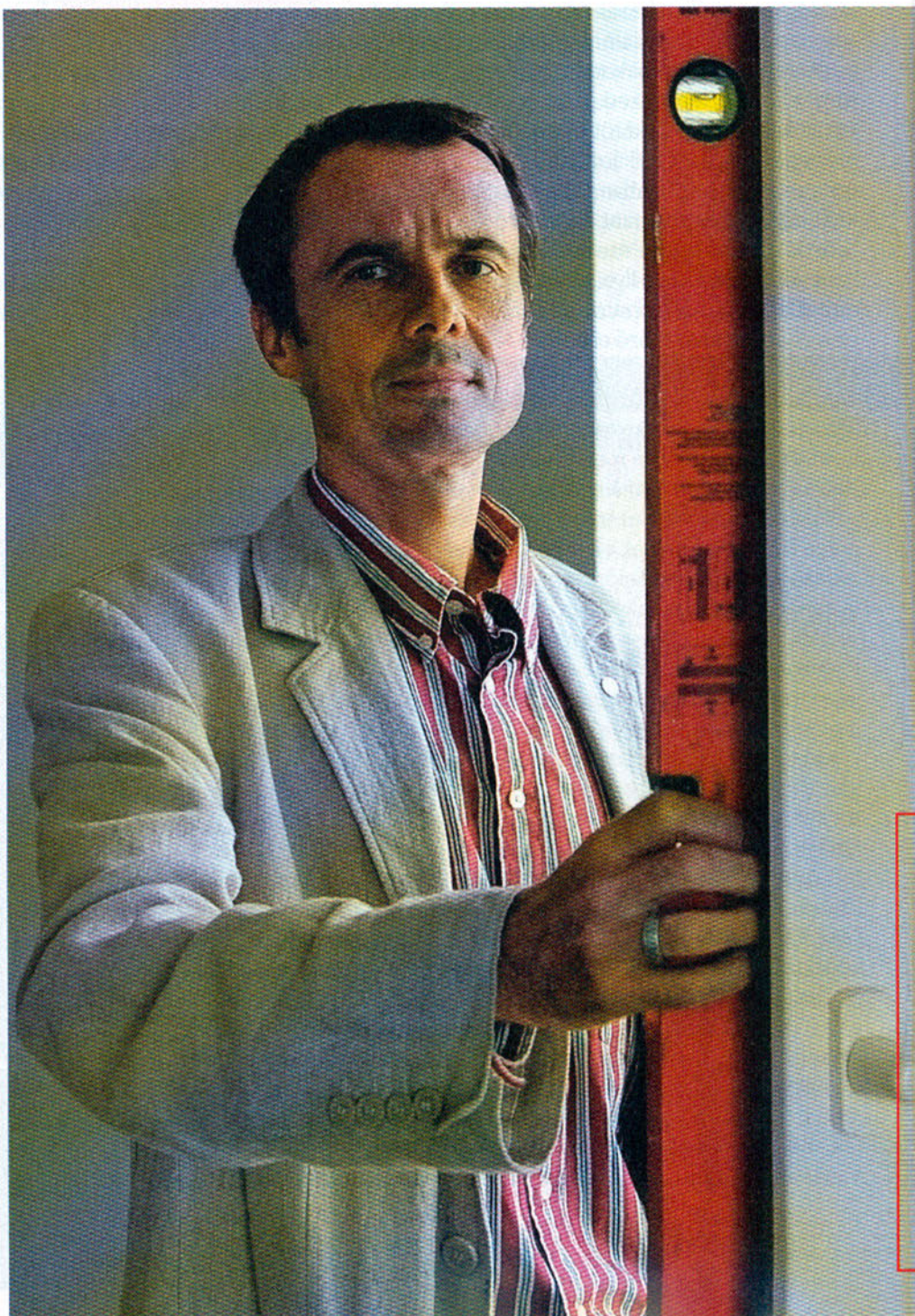
Világi és egyházi ablakok

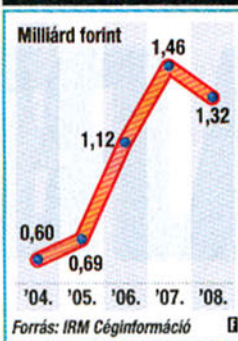
Valamily üzletágban elért siker nem ok arra, hogy tartózkodjunk új lehetőségek megragadásától – erre is példa a Confactor Kft. története. A cég egyik legújabb projektje Esztergomhoz kötődik, ahol a Bazilika alatt húzódó pincerendszer legutóbbi használói – a szovjet hadsereg, illetve a később ott raktárt bérlő cégek – többhordónyi veszélyes hulladékot, beomlott boltozatokat, penészes falakat hagytak hátra. Jövő ilyenkor azonban, ha minden jól megy, iszogató vendégek váltják fel a romokat a Kárpát-medence nedűit bemutató Prímás Pincében. A Confactor Mérnök Irodának a savak eltakarítását követően a műemléki környezetet ugyanabban a stílusban, technikával kell helyreállítania, mint amilyennel kétszáz éve készült. Holman Attila ügyvezető igazgató szerint cége azért nyerte el 772 millió forintos ajánlattal a kiemelt uniós projektet, mert a nehézségektől megrettent konkurensok pályázata jóval magasabb vállalási díjat tartalmazott.

MINDEN FELEKEZETNEK. A Confactor azonban kifejezetten az ilyen fáradtságos, ugyanakkor igényes munkákra specializálódott. A generálkivitelező cég által teljesített megbízások kétharmadát az egyházi megrendelések teszik ki, amelyeknél többnyire műemléki előírásokat kell betartani, illetve kőfaragást vagy más aprólékos feladatokat is el kell végezni. Ezt a tevékenységet az élet hozta, miután egyik első megrendelőjük még a kilencvenes években beajánlotta a vállalkozást a Hidegkúti Ökumenikus Általános Iskola felújítására. Ezután egyre több pályázatot nyertek meg a legkülönbözőbb felekezeteknél: építettek és rekonstruáltak számos templomot az evangélikusoknak, központot a Magyar Máltai Szeretetszolgálatnak, iskolát a piaristáknak, a Mátyás-templom közelében pedig egy új információs pavilont emeltek.

Ezt a szegmenst éppen az olyan közepes méretű cégekre szabták, mint amilyen a 42 főt foglalkoztató Confactor. A nagyok nem szívesen vágnak bele ilyen munkaigényes dol-

gokba, a kicsik viszont ódzkodnak a számukra túl nagy projektektől. „Az is nagyszerű, hogy ezen a területen nyoma sincs a korrupciónak” – teszi hozzá az ügyvezető. Holman



A Confactor Kft.
nettó árbevétele

SAROKPONTOK

- Nehéz időszakokon is átsegíthet egy céget a több lábbon állás
- Elengedhetetlen alkalmazkodni a piacon bevett struktúrákhoz
- Minden reklámnál többet ér a cég jó híre, amelynek megtartásáért akár anyagi áldozatot is érdemes vállalni

Attila az Iparterv vezető statikus tervezőjeként a rendszerváltás környékén határozta el, hogy követi saját vállalkozást gründoló kollégáit. Kifundálta, hogy társaitól eltérően nem csak tervező, hanem komplex módon kivitelezést is végző szervezetet hoz létre. Mindezt arra a kapcsolati tőkére alapozta, amelyet szülőföldjén, Palórcországban, a Nógrád megyei Érsekvadkerten alakított ki szakmunkásokkal. Ő maga is „malterzságú” családból származik, ifjúkorában sokat segített ács édesapjának. Maga mellé vette építésztechnikusként végzett öccsét, Holman Lászlót, aki jelenleg – a cég tízszázalékos tulajdonosaként – a legkomolyabb projektek építésvezetője. „Azt terveztem, hogy kinevelek egy-egy csapatot minden típusú építőipari szakágból, a villanszerelőtől a műkövesig, hogy kulcsrakész házakat tudjak átadni, s így egyre több embert foglalkoztató, folyamatosan növekvő vállalkozást hozok létre” – meséli az alapító.

Egy idő után azzal szembesült, hogy a konkurenséknél jóval drágábban vállalkozik, mert a régi szocialista vállalatokhoz hasonlóan alkalmazottként foglalkoztatott mindenkit, a csőszerezőtől az ácsig. Beletelt jó néhány évbe, mire leesett a tantusz, hogy a nagy cégek már nem építőipari szakembereket vesznek fel, hanem erős menedzsmentet építenek ki közzgazdászokból és ügyvédek közül, s szinte minden munkát alvállalkozókkal végeztetnek. „Továbbra sem értek egyet ezzel a módszerrel, mert a szakértelem rovására megy, de részben utánoznom kellett a piac működését, hogy talpon maradhassak” – magyarázza. Végül is nem küldött el senkit, de hagyta apadni a fizikai dolgozók létszámát.

HOLMAN ATTILA

- 48 éves, 1985-ben végzett a Budapesti Műszaki Egyetemen statikusként, majd az Ipartervben volt vezető statikus-tervező.
- Alapítója, 90 százalékos tulajdonosa és ügyvezető igazgatója a Confactor Mérnök Iroda Kft.-nek. A további 10 százalékos öccse, Holman László birtokolja, aki építésvezetőként felügyeli a cég projektjeit.
- Nős, három gyermek édesapja. Hobbija a futás és a vitorlázás; szépirodalmat és vallási témájú könyveket szeret olvasni.

A kezdeti nehézségek adták azt az ötletet, hogy a tevékenység ablak-összeszereléssel egészüljön ki. Egy 7700 négyzetméteres óbudai telken 1997-ben felhúztak egy üzemet, ahol magánházak és irodák számára kezdtek nyílászárókat gyártani a kiemelkedő minőségű (a Mercedes autók alkatrészeinek alapanyagául is szolgáló) német Rehau műanyagból és Schüco alumíniumból. Holman Attila azt is kikapasztalta, hogy – szemben a generálkivitelezéssel – az ablakértékesítésben nem kifizetődő tendereken indulnia, mivel a piacot uraló cégek nem éppen a tisztesség bajnokai. Egyebek mellett mindmáig kifizetetlen az a 10 millió forintos megrendelés, amelyet 2005-ben egy állami épület megvalósítására szállítottak a Középvételező Rt. jogelődjének, az Európai Építő Rt.-nek. E tartozást a megrendelő annak ellenére sem egyenlítette ki, hogy Holman Attila tudomása szerint a beruházó kifizette a céget, a Confactor igazát pedig két éve a bíróság is megerősítette. A szóban forgó vállalkozás ellen – amelynek képviselőjét lapzártánkig nem tudtuk elérni – az idén a Fővárosi Bíróság felszámolási eljárást indított.

A keserű tapasztalatból okulva azóta az értékesítést kizárólag privát vevőkre alapozzák, saját honlapjukon és kisebb viszonteladókön keresztül. Reklámra nem költenek, mert egy néhány éve végzett felmérésükből kiderült: minden ötödik vásárló az interneten talál rájuk, több mint 60 százalékuk pedig a korábbi vevők ajánlásának köszönhetően választja őket. Egy elégedett osztrák kliens kezdeményezte például, hogy hazájában is forgalmazzák a termékeiket, így kezdtek exportálni Ausztriába. Azóta tudatosan a hírnevük megalapozására törekszenek; ezt a magas minőség fenntartása mellett az esetleges hibák gyors kijavítása is segíti. Holman Attila a dolgozóknak is igyekszik tudatosítani: a fizetés nem tőle, hanem a vevőktől érkezik.

Mára az ablakgyártásban foglalkoztatják alkalmazottaik felét, miközben nettó árbevételük mintegy harmada származik innen. A több lábbon állás lényege, hogy a stabilan növekvő nyílászáró-értékesítés jól kiegyen-

súlyozza a generálkivitelezésből származó forrásokat, amelyekhez az elnyert projektektől függően jutnak hozzá. Ez a trend azonban az idén fordulni látszik. Míg a kivitelezési megrendeléseiket nem érinti a recesszió, az ablakok, különösen az irodaházakhoz használt alumíniumkeretek iránti kereslet 20 százalékkal csökkent. Így kénytelenek elhalasztani a közeljövőre időzített terveiket: a saját bolt nyitását és a zömében kis- és középvállalkozókból álló viszonteladói kör bővítését. A gyárból továbbra sem küldenek el egyetlen embert sem, viszont a forgalomcsökkenés arányában kénytelenek megkurtítani a béreket.

LANKADATLAN FIGYELEM. Visszatérő ügyfelük, a Mátyás-templom kulturális központjaként létrehozott Incoronata egyházi szervezet igazgatója a cégvezető különleges figyelmességét és rugalmasságát emeli ki. „A templom plébániájának rekonstrukciója során számtalan nehézség merült fel, mégis mindent sikerült a megállapodásban foglaltaknak megfelelően betartaniuk, gyakran a saját pluszmunkájuk árán” – idézi fel Fenyő Róbert. Megoldották például, hogy a szorosan beépített műemléki környezetben liftaknát vájjanak a Várhegy sziklájába.

Holman Attila a fenntarthatóságot az élet egyéb területén is fontosnak tartja, ezért a télen nyíló új bemutatótermük és irodaházuk kizárólag alternatív energiával működik majd. A megrendelőik között ugyanakkor csak elvétve akad olyan, aki a takarékoság mellett valódi elkötelezettségből fordít zöldberuházásra. A kivételek egyike az idén átadott gödi Piarista Szakmunkásképző, ahol a megújuló források gyakorlati hasznosításával igyekeznek az ács és kőműves tanulóknak bemutatni: így is lehet építeni.

ZEISLER JUDIT