



Húsz éves a Grabarics Építőipari Kft.

Egy vállalkozást gondozni kell

Az tudja csak igazán, hogy a sikerért mennyire meg kell dolgozni, aki azt már elérte. Húsz év, már önmagában is dicséretes, de ha a mögötte elvégzett munkát, a felépített kitűnő szakemberekből álló csapatot, a bárki által megirigyelhető referenciákat nézzük, akkor minden kétséget kizáróan jár az elismerés. Grabarics Gábor a nulláról indulva, kockáról kockára, a hasznot mindig visszaforgatva rakta össze azt a száz százalékban magyar kézben lévő közép vállalkozást, amit ma Grabarics Építőipari Kft. néven ismerünk. A jubileum kapcsán arra voltam kíváncsi, mi került a „fundamentumba”, milyen buktatók építették tovább a „falakat”, mi adja a stabil működést biztosító „tetőszerkezetet”. A tulajdonos-cégvezető örömmel avatott be az „építkezés” részleteibe.

– Az induló vállalkozások zöme négy éven belül csődbe megy. A Grabarics Építőipari Kft-nek hogyan sikerült ezen túljutnia? Mi került a „fundamentumba”?

– Az alapot a családból hoztam. Nálunk az volt a természetes – a bátyámat és engem is úgy neveltek –, hogy tisztességes, rendes munkából kell megélni. A szüleink biztattak, hogy vállalkozzunk, segítettek bennünket ebben. Látták, van bennünk spiritus, hogy elinduljunk és boldoguljunk ezen az úton.

– Úgy vélem, a pályaválasztásunk is sikeres volt – a bátyám útépítéssel foglalkozik, az ő cége is itt ebben az épületben működik, én pedig a magasépítést választottam. Szeretem a munkám szakmai részét, bár azt is látom, hogy sok teendő lenne még ebben az ágazatban.

– Meghatározó volt számomra továbbá az első önálló munkám is. Grábics Gábor – Dunaújvárosban ma is közsismert vendéglátós – családi házát építhettem fel. Az építkezés során beeláttam kicsit az ő vállalkozói életébe, abba, hogyan csinálja. Mindig azt hangsúlyozta: egy vállalkozást gondozni kell. A nyereséget nem szabad felélni, azt mindig vissza kell forgatni. Minél többet forgatsz vissza, annál gyümölcsös-

zőbb lesz. Megfogadtam a tanácsát. Tíz éven át semmit sem vettem ki a cégből. Panelban laktunk még akkor is, amikor már megvolt az irodaház, a telephely. Aztán persze annak is eljött az ideje – főleg a gyerekemnek tartoztam ezzel –, hogy egy komfortosabb környezetbe költözzünk. Azt hiszem, az otthonról hozottak mellett ez a kitartó építkezés adta meg végül az erős alapokat.

– A növekedéshez előbb-utóbb csapat és partnerek kellenek. Milyen „oszlopokra” épített?

– Négy szakemberrel kezdtem a pályát, és arra nagyon büszke vagyok, hogy közülük három ma is itt dolgozik. Kitűnő munkát végeznek, mércéként szolgálnak mindünknek. Van, aki azóta művezetőként tevékenykedik, és ezen a téren is szépen megállja a helyét. A vállalkozás sikeréhez tehát elengedhetetlen, hogy megtaláljuk a megfelelő embereket. Persze nem olyan egyszerű ez. Sokan megfordultak nálunk is, olyan is, akik nem illettek ide, olyanok is akik kárt okoztak nekünk. Utólag már látom, nem voltam mindig elég tudatos, célirányos ilyen téren. Arra azonban mindig ügyeltem, hogy ne hirtelen nőjünk túl nagyot. 160-an vagyunk

jelenleg, de a magot 40-50 kolléga adja.

– A jó működéshez a stabil pénzügyi háttér is hozzátartozik. Az elején a nulláról indultam, és még a körülmények sem voltak ideálisak a vállalkozáshoz akkoriban. Tény, a vevői igények sem voltak ennyire magasak. Együtt nőhettünk a feladatokkal, a piaccal, a vevői elvárásokkal. Éreztem, hogy akkor és ott kell megerősödni, azokban az induló években, mert később már sokkal nehezebb lesz, és ez be is igazolódott. Ma már ilyen feltételekkel nem, vagy csak nagyon nehezen lehetne elindítani, és sikerre vinni egy vállalkozást. A tőke elengedhetetlen kellékké vált az induláshoz épp úgy, mint a stabil működéshez. Szerencsére kitűnő banki partnerünk van, több mint tíz éve a Raiffeisennel dolgozunk együtt. Fontosnak tartottam mindig, hogy tiszta lapokkal játsszunk, mindig korrektségre törekedtünk, és ezt kaptuk tőlük viszonzásul is. A válság idején sem hagytak minket cserben, nagy összegű kintlévőség mellett is élvezhettük a bizalmukat. Oda kell figyelni arra is, hogy az igényeink ne szaladjanak túl. Ne akarjunk a bank pénzéből élni. A hitelt soha nem szabad működésre fordítani, azzal termelni kell.

Olyasmire kell fordítani, ami képes kitermelni a banki költségeket. A nehéz években, amikor a termelés csökken, tudni kell korlátozni is magunkat. Mi ezt a mostani válság kapcsán meg is tettük. Míg mások arra panaszkodtak, hogy a bank csökkentette a hitelkeretüket, addig mi ezt saját magunk léptük meg. Meg kell tanulni rugalmasnak lenni, alkalmazkodni, használni a józan eszünket.

– Mikor van készen egy cég? Mikor kerül rá a „tető”?

– Kész soha sem lesz, de azt gondolom, akiknek megadatik, hogy visszatérő vevői legyenek, olyanok, akik elégedettek a munkájukkal, és rendszeres megbízásokat adnak, azok hátra dőlhetnek egy kicsit. Persze tényleg csak jelképesen, mert ez az eredmény pillanatok alatt elillanhat. Elég csak a válságra gondolni. A vevők nagy része ilyenkor gyorsan eltűnhet, és ha a vállalkozás nincs erre felkészülve, vagy nem tud alkalmazkodni, akkor hamar rossz vége lehet a történetnek. Mi szerencsére jól és gyorsan tudtunk váltani. Korábban például kizárólag a privát szférában tevékenykedtünk, közbeszerzéseken nem indultunk. Miután a válság megtépázta a vevőkörünket, hamar rájöttünk, hogy itt az ideje új utakon elindulnunk. Kezdként vágunk bele a közbeszerzésekbe, de a korábbi tapasztalatainknak köszönhetően ebbe is hamar beletanultunk. Ma már indulunk, ahol csak tudunk, és néha megnyerünk egy-egy munkát.

– De ugyanígy egyfajta kitörési pontot láttunk a német és osztrák piacokban is. Akkor döntöttem el, hogy nyitunk, amikor már dühíteni kezdett a zsárukészletünk látványa az udvaron. Korábban mindig azt mondtuk, nem megyünk külföldre, amíg itthon is meg tudunk élni. Aztán a válság ezt is felülírta, főleg hallva, látva a tapasztalatokat: Németországban, Ausztriában egyáltalán nem olyan a helyzet az építőiparban, mint idehaza. Belevágtunk, és látszik, jól döntöttünk. Azokban a tartományokban, ahol tevékenykedünk, ma már számolnak velünk. Vannak beszállítóink, vevőink, partnereink, elfogadnak, elismernek bennünket.

– Buktatók, rossz, hibás döntések nélkül nincs vállalkozás. Azt szokták mondani: ami nem öl meg, az megerősít. Ez önöknél is visszaigazolódt?

– De még mennyire! Mi is belesúsztunk olyasmibe, amibe nem kellett volna. Például, ha olyan tevékenységbe kezdtünk, ami nem kapcsolódott szorosan a szakmánkhöz, ha valamiféle oldalágat növesztettünk, annál szinte minden esetben hamar beigazolódt, hogy tévút volt. Vagy nem értettünk hozzá, vagy nem fordítottunk rá kellő figyelmet. Kudarca

volt ítélve. Megtanultuk: a suszter maradjon a kaptafánál, de azt viszont csinálja igazán jól!

– A munkatársak motiválása terén is volna még hová fejlődnünk. Az az igazság, hogy velem van a baj. Nem nagyon hiszek ebben. Meggyőződése, hogy a közös erkölcsi alapot otthonról kell magunkkal hozni. Csak az tud beilleszkedni egy csapatba, aki ezeket megkapta, és így képes magáévá tenni a közös célokat. Ha valakinek a motiválásába túl sok energiát kell fektetni, az rendszerint nem sokat jól sikerül. Lehet, hogy korszerűtlennek hangzik, de én a belső motivációban hiszek, és viszonylag kevés is a türelmem azok irányába, akikből ez hiányzik. Ez persze nem jelenti azt, hogy ne lenne türelmem, türelmünk a fiatalokhoz. De közülük is csak azokkal foglalkozunk hosszabb távon, akikben látjuk a tenni akarást. Megfordult olyan kezdő is nálunk, akiről már az első beszélgetéskor tudtuk, hogy előbb-utóbb önálló lesz. Mégis segítettük őt felkészülni a szakmára, a későbbi önálló életre, és ő is hasznos munkát végzett nálunk az itt töltött idő alatt. Szeretem látni, hogy valakinek vannak céljai, és képes is érte dolgozni. Ez az igazi motiváltság.

– Végül az is elmondható, hogy a hazai építőipar a maga keretrendszerével, az elmúlt húsz év szabályozatlanságával, jogi kiskapuival önmagában is telis-tele volt buktatókkal. A lánctartozás sok vállalkozás számára végleg becsukta a kaput. Nekünk ezt sikerült elkerülnünk. Mindig nagyon korrekt kapcsolatot tartottunk az alvállalkozóinkkal. Akik minőségi munkát végeztek, azokhoz ragaszkodtunk. A házon belül az volt a jelszó: amit a vevő megkövetel, és amit magunktól is elvárnák, azt kell megkövetelnünk az alvállalkozóinktól is. Ugyanakkor ki is fizettük őket. Ezt a korrektséget viszonyozták ők is, amikor hirtelen megnőtt kintlévőségeink a mi életünket nehezítették meg. Türelmesek voltak, bíztak bennünk, tudták, ez egy átmeneti állapot, és kitartottak mellettünk: százból kilencvenhét. A tapasztalat tehát azt mutatta, hogy hosszú távon megéri tisztességesnek lenni.

– Mit várnak az elkövetkezendő évektől?

– Mindenekelőtt az újrástabilizálódást. Talán már mutatkoznak ennek az első jelei, felcsillant a remény, a következő évek az erősödésről kell, hogy szólnak. A hamarosan megnyíló uniós források is sokat lendíthetnek majd ezen.

– Azt már elértük két évtized alatt, hogy idehaza és Németországban is ismert és elismert cég vagyunk. Azt szeretnénk, hogy mindkét helyszínen a következő húsz esztendőben is azok maradjassunk, és a partnereink továbbra is számítsanak ránk.

Cseh Teréz



Hankook I-II. ütem, Dunaiújváros 2006-2011



Autoliv gyártócsarnok, Sopronkövesd 2013



Tesco Hipermarket, Budapest XIII., Gács u. 1-3. 2011



Idősek Otthona I-II ütem, Budapest IV. Baross u. 100. 2012-2013



GRABARICS
ÉPÍTŐIPARI KFT.

