



Grabarics Gábor
Grabarics Építőipari Csoport
tulajdonos

Alapításának 25. évfordulóját ünnepelte a Grabarics Építőipari Kft.

Negyed század az építőiparban

1993, az alapítás óta több mint 210 projekt, 700.000-nél is több beépített négyzetméter, online garanciarendszer, új üzletágak: ingatlanfejlesztés, toronydaru értékesítés, előregyártó üzem - csak néhány adat, illetve eredmény, ami a Grabarics Építőipari Kft. elmúlt 25 évét fémjelzi. Az egykori néhányfős mikrovállalkozás, ma már a hazai építőipar egyik meghatározó szereplője. Méltán büszkék teljesítményükre, mindarra, amit negyed század következetes munkájával elértek. Az alapító cégtulajdonossal, Grabarics Gáborral beszélgettünk.

- Bontsuk szakaszokra, és tekintsünk át ezt a huszonöt esztendő!

- Ötször öt, az épp huszonöt! Ha jól belegondolok, valóban, nagyjából ötévente voltak a nagyobb fordulatok a magunk mögött hagyott évtizedek során. Az első öt, a hóskor – 1993-1998 – a kis, néhány tízmilliós árbevételről, a sok munkáról, a még több gondról és a kevés termelőeszközzel szőtt. Belefogtunk a vasbetonépítésbe, megjelentünk szerkezetépítőként a piacon. Tulajdonképpen azért dolgoztunk, hogy az áhított szerszámokat meg tudjuk vásárolni. - Négy szakmunkással kezdtem. A hirtelen növekedést tudatosan igyekeztem elkerülni, később is mindig nagyon óvatosan növekedtünk, félve a ránk váró bizonytalanságoktól. Sok rakétasebességgel növvő céget láttam később nagyot bukni. Mi mindig a velünk szembejövő feladatnak akartunk maximálisan megfelelni, és ez sikerült is. Ehhez azonban folyamatosan növekednünk kellett: termelőeszköz, személyi állomány, telephely,

iroda, IT-park, IT területi fejlesztés - újabb és újabb igények jelentkeznek.

- Mérnökként – a diplomámat még a régi rendszerben szereztem – szigorúan a műszaki terület tudnivalóira képeztek ki. Az üzleti tudományokat, a HR-feladatokat menet közben kellett magamra szednem. A mai fiatalok talán nincsenek is tisztában azzal, milyen óriási versenyelőnyük van a birtokukban lévő tudásnak köszönhetően. A modern felsőoktatásban már evidencia az alapfokú üzleti, gazdasági képzés, bármely területen.

- A második öt év – 1999-2003 – elején a budaiorsói Baumax volt az első nagy generálunkánk. Ez már a piacon is jól látható, sokak által ismert épület volt. Az 1997-2002-es időszakban, az első Orbán-kormány idején induló lakástámogatások felélénkítették a lakáspiacot. Ez alatt az öt év alatt felfutott a generálkivitelezői tevékenységünk, és évi 150-200 lakást felépítettünk. Generálkivitelezőnek aposztrofáltuk magunkat, de ekkor még valójában a

lakáspiacból éltünk, növekedtünk, 3-4 milliárdos árbevételűt produkáltunk.

- 2004-2008 között – tudatos üzletpolitikával – a rendkívül munkaigényes, aprólékos, nem túl jól jövedelmező lakásépítés irányából elindultunk a kereskedelmi létesítmények építése felé. Az előbbiben egyre nagyobb kockázatot láttunk – megváltozott a szabályozás, a kamattámogatás megszűnésével csökkent a kereslet. A devizahitelek ugyan újra élénkület hoztak ezen a piacon, de mi addigra már kereskedelmi épületeket, üzletközpontokat, hipermarketeket építettünk, és nem kanyarodtunk vissza a lakásokhoz. 2008 volt az addigi legjobb évünk – 11 milliárdos árbevétellel zártuk. Aztán beköszöntött a gazdasági válság.

- 2009-2013, öt teljes év ráment a kilábalásra. Az árbevételünk 50-60%-kal visszaesett, nagy összegű kintlévőségeink voltak idehaza és Németországban is. Így utólag visszagondolva, nem is értem, hogyan sikerült ezt az öt évet túlélni. Hihetetlenül fegyelmezetten csináltuk

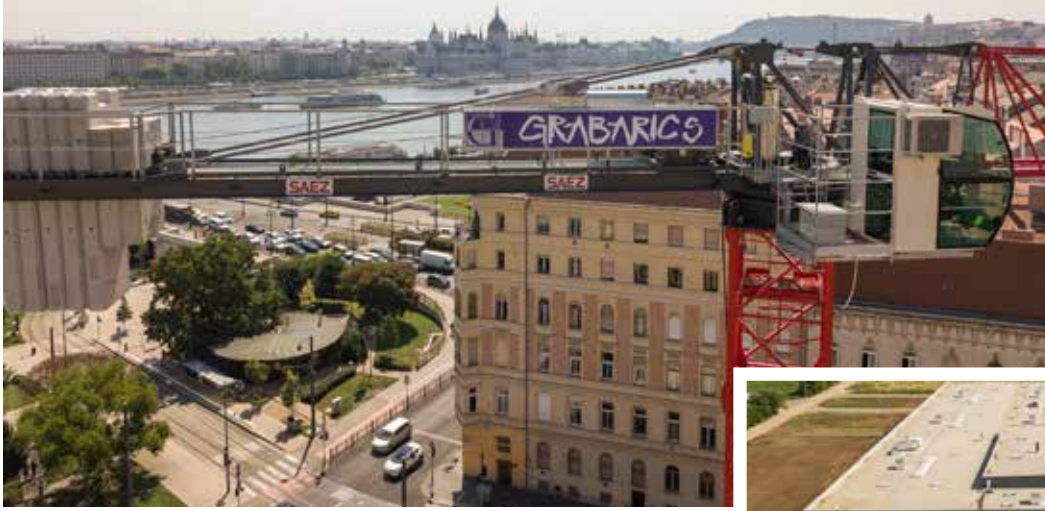


GRABARICS
ÉPÍTŐIPARI KFT

25
ÉVES

BUSINESS
Superbrands 5x

'14 '15 '16 '17 '18



SAEZ toronydaru, Budai Irgalmasrendi Kórház



Thyssenkrupp Components Technology Hungary gyártóüzem, Debrecen

végig ezt az időszakot, tulajdonképpen annyit tudtunk előállítani, amiből éppen fenn tudtuk tartani magunkat. Arra büszke vagyok, hogy a nehézségek miatt egyetlen embert sem kellett elküldenünk. Fejlődésre ugyan nem volt lehetőségünk, de némi pályázati pénz segített, hogy ne öregedjen el minden eszközünk.

- A legutóbbi öt év – 2014-2018 – már a fellendülésről szólt. Exponenciálisan, talán túlságosan is gyorsan kellett növekednünk. 18-20 milliárd árbevételnél tartunk, és elgondolni sem tudom, hová juthatnánk, ha győznénk erőforrásokkal.

- Mit „mondanak” a toronydaruk a piacról?

- Szeretem a toronydarukat, valóban sokatmondóak: minél több van belőlük egy adott országban, annál biztosabb, hogy ott jól működik az építőipar. Kiválóan mutatja, hol tart az ágazat egy adott területen. Most, Magyarországon – végre – annyi toronydaru van, amennyi talán még soha. Kevés országban látni belőlük ilyen sokat. Óriási a beruházási kedv hazánkban. A multi-láz lecsengeni látszik, jellemzően a kisebb, ipari létesítmények kerültek előtérbe. Persze emellé azért be-beugrik egy Mercedes-bővítés, vagy épp egy BMW. Ugyhogy panaszra nincs okunk. Munka van bőven.

- A fellendülés rákfenéje a munkaerőhiány. Hogyan érinti ez a Grabarics Csoportot?

- A növekedésnek már egyre erősebb gátja a munkaerőhiány. De nem csak a betanított munkás hiányzik, nincs elegendő számú szakképzett munkaerő sem. A szakképzésben, a foglalkoztatásban elkövetett minden korábbi hiba, most duplán üt vissza. Két évtized elegendő volt, hogy szétverjük a szakképzésünket, az alapvető szakmai értékrendünket. Vadkapitalizmusban, megtűrtük a feketegaz-

daságot, ami tombolt az építőiparban, óriási szakadékok létrehozva ezzel a bérből és fizetésből élők, és az illegális bizniszezők között. Porba tiportuk a szakma becsületét, szétbombáztuk a szabályozást, eltűnt a szakmunkás életpálya, majd rácsodálkoztunk, miért nem választják ezt a területet élethivatásuknak a fiatalok. Felbomlott az az egészséges hierarchia, amiben a fiatalok, a tapasztalatlanok tisztelettel, elismeréssel fordultak az idősebb szakemberekhez, remélve, hogy az ismereteket, a gyakorlatot megszervezve, egyszer ők is közéjük emelkednek. Ezzel párhuzamosan eltűnt az a hitünk is, hogy kitanulva, egyre magasabb szinten művelve a szakmát, az évek múlásával egyre magasabb jövedelemmel, egyre jobban fogunk élni belőle. Minimum egy nemzedéknyi szakmunkás hiányzik emiatt a piacról. Nagyon kevés a jól képzett, 30-as éveit taposó szakember az országban, gyanítom, nem csak az építőiparban.

- Huszonöt éve, huszonévesen, akikkel kezdtem, szakmunkások, egy-másfél évtizeddel idősebbek voltak nálam. Mind nyugdíjban vannak. Ugyanez igaz az egykori alvállalkozókra. Jó esetben még nyugdíj után dolgoznak. Ők adhatnak még némi reményt – ha rábírnuk őket -, hogy az oktatásba bevonva a régi, kiváló szakembereket, még az utolsó pillanatban átadhassák a jövő nemzedékének tudásukat, a szakmájukhoz való hozzáállásukat. Ha ez nem történik meg, még nagyobb lesz a veszteségünk. Nem gondolom, hogy egy nemzetgazdaság, hosszú távon, képes fennmaradni, ha nincs saját képzésű, saját állampolgárságú szakmunkástömege. Addig is, amíg ezt újrateemtjük, marad a lyukak tömögése, vendégmunkásokkal.

- 1000-1500 főt foglalkoztatunk időszaktól, megrendelésektől függően. Ebből ma már 200 ukrán szakmunkás. Nem határon túli ma-

gyarok, ők már tőlünk nyugatra dolgoznak. Ukránok, akik nem olcsóbbak a magyaroknál, de sok tekintetben – például a munkához való hozzáállásukban – jobbak. Van, amiben szakmailag is kiválóak, van, amit még tanulniuk kell, de keményen, hatékonyan dolgoznak. Persze itt is vannak nehézségek: kevés a munkásszállás, aki elindulna a bővítéssel, nem tudja hol elszállásolni őket. Pedig nagy szükség van rájuk. Mielőbb meg kell teremteni a feltételeket, hogy idejöhessenek. Kell a munkaerő. Nyilván nem az afrikai migráció fogja megoldani az ilyen jellegű problémánkat, de az ukrán, belorusz, ázsiai területekről, onnan, ahol tisztelik a kultúránkat, képesek az együttélésre, igen is érdemes lehetővé tennünk a munkavállalást.

- A munkaerőhiány mellett a minőséggel is egyre több a probléma. Hogyan lehet ezt kezelni?

- Már-már dühös leszek, ha azt hallom a médiában, hogy a magyar emberek milyen ötletesek, találékonyak, milyen jól dolgoznak. Egy biztos: az építőiparban, a fizikai munkásokra ez ma már biztosan nem igaz. Van összehasonlítási alapunk, egyrészt a múltból, másrészt a németországi tapasztalatokból. Az építőiparban – tisztelet a kivételnek – nem dolgoznak jól a magyar kétkezi munkások, amellett, hogy a jövedelmek, a vállalkozói díjak a duplájára, bizonyos területeken háromszorosára nőttek. Az árak tehát nem tükröződnek vissza a végzett munka minőségében. A legtöbb fővállalkozó örül, ha egyáltalán van, aki elvégzi a munkát, tudják, ha a minőséget kifogásolják, gyorsan ott a válasz: „Munka van bőven, ha nem tetszik, odébbállunk.” Sokat szenvedünk emiatt, időnként vért izzadunk a vezetőtársaimmal – művezetőtől felfelé -, hogy meg tudjunk küzdeni ezekkel a problé-



Karacs László
Grabarics Development Kft.
Ügyvezető



Boszó Béla
ügyvezető



Vagyóczki István
ügyvezető



Hanuska Sándor
gazdasági igazgató



Gréczy Milán
operatív igazgató

mákkal. Szigorított felügyelettel, így is sokszor csak a második-harmadik kísérletre tudjuk elérni a nevünkhöz, a múltunkhoz méltó minőséget. Németországban ez nem így megy. Ott ezzel a produktummal nem élnének meg.

- Ez, sajnos nem fog egy csapásra megoldódni. Hiányzik egy szakmunkás tömeg, egy olyan társadalmi réteg, amely megfelelő felelősségtudattal, szakmai igényességgel képes végezni a munkáját. Természetesen ismét hangsúlyozom: tisztelet a kivételnek.

- A műszaki vonalon a közelmúltban megélt erős mozgás szerencsére rendeződni látszik, kissé nyugodtabbá vált a munkaerőpiac. Úgy tűnik, mára mindenki a helyére került, aki kereste, megtalálta a számítását.

- A nyugatra ment szakmunkásaink – akiknek a minőségi munkájára itthon is nagy szükség lenne – elkezdtek ugyan hazaszállingózni, de sajnos az elhúzódó válság miatt sokan már olyan régóta kint élnek, hogy jelentős részük letelepedett, ott alakított ki egzisztenciát. Ők már nem fognak hazajönni.

- Huszonöt év alatt a telephelyek is gyarapodtak. Hol vannak ma Grabarics cégtáblák, hány fő dolgozik a vállalatcsoportnál?

- A központ, a hátszország – az adminisztrációval, raktárral, gépekkel – ma is Dunaújvárosban van. A székhelyünk Budapesten. Idehaza még Heves megyében vagyunk jelen, előregyártó üzemünkkel. Németországban, a Boden-tó környékén van egy szerkezetépítő részlegünk – immáron 6-7 éve -, és úgy tűnik, kezdenek beérni a befektetett munka gyümölcsei. Egyre több elismerést kapunk, egyre komolyabb megrendeléseink vannak.

- Ami fontos: elértük a német színvonalat. A szakmán belül a legmagasabb minőségi osztályú német látszóbetont állítjuk elő, nagy megrendelőink, nagy megelégedésére. Szakmailag ez komoly eredménynek számít. A közelmúltban, egy bokrétaünnepen, a német megrendelő magyarul köszönte meg a szervezetten, szépen megépített szerkezetet, ahol a látszóbeton volt a főattrakció. A kinti szakma egyértelmű elismeréssel nyugtázta, amit létrehoztunk. Ott, akkor, nagyon jó volt magyaroknak, grabaricsosnak lenni. Ebben rengeteg munkája van a kinti kollégáknak. Kiformáltak ott egy élvonalbeli szakembergárdát, ami tudom, hogy nem volt könnyű.

- Az induláskor – ahogy említettem is – négy

fővel kezdtünk. Ma közel 200 grabaricsos van. Folyamatosan megújítjuk a gépparkunkat, a teher- és személyautó flottánkat, ez utóbbiban 50 cégés autó fut. 11 toronydarunk, előregyártó üzemünk van, és ezekkel az erőforrásokkal meg tudjuk oldani a saját építkezéseinket, sőt időnként bérbe is tudjuk adni őket. Mindez a kiszámíthatóságunkat, stabilitásunkat növelő tényezők.

- Hogyan ünnepeltek?

- A húszéves évfordulónál – 2013-ban -, szerények voltak a lehetőségeink, még a nehéz időszakunkat éltük. Most picit pótoltuk, háromszor ünnepeltünk. Volt szerencsém, néhány éve hajórol látni az esti Budapestet. Ezt az élményt osztottam meg most a vezetői és az adminisztratív körben dolgozó munkatársaimmal. A százfős vacsora az esti Dunán feledhetetlenné tette az ünnepünket.

- Másodjára, a nyár folyamán, Dunaújvárosban, a családi napunkon ünnepeltünk, ahová minden dolgozónkat meghívtunk. Harmadszorra pedig szeptemberben egy budapesti exkluzív partnertalálkozón láttuk vendégül azokat, akikről úgy gondoltam, úgy gondoltuk, hogy fontosak a számunkra, akik végig kísérték minket ezen a huszonöt esztendőn, és tisztességgel, jó szándékkal közeledtek cégünkhöz: pályatársak, vélt vagy valós konkurensek, a szakma általam nagyra becsült képviselői, megrendelők, tervezők, alvállalkozók, médiapartnerek.

- Indul a következő öt év. Milyen tervekkel futnak neki?

- Jelentős személyi fejlesztést hajtottunk végre a közelmúltban a cég felsővezetésében, mindent már a jövő jegyében tettük. Elérkezettnek láttuk az időt, hogy egy önálló ingatlanfejlesztő üzletágat indítsunk. Ezt – korábbi tapasztalataira építve – Karacs László, jelenlegi ügyvezető igazgatónkra bízom. Nagyértékű – nem lakás jellegű – ingatlanokat vásároltunk a közelmúltban. Több tízmilliárdos fejlesztések előtt állunk, megfelelő saját erővel, stabil banki háttérrel, kiváló tervezői kapcsolatokkal, partnerekkel, és nem utolsósorban megfelelő tudással vágunk bele az új, önálló üzletágunkba.

- A saját vásárlású toronydarunkból egy másik üzletágunk is kinőtt. Viszonteladói, értékesítő partnerei lettünk a spanyol gyártóknak.

Pillanatnyilag teszteljük a gépeket. Az elmúlt néhány hónap tapasztalatai pozitívak. Ha a spanyol toronydaruk hozzák, a hozzáfűzött reményeket, kereskedőként és bérbeadóként is megjelenünk velük a piacon.

- Rengeteg még a teendőnk hevesi előregyártó üzemünkben is. A Németországban elsajátított technológiákat – tekintettel arra, hogy ez a tevékenység éppen arra való, hogy élők munkát spóroljunk meg -, minél jobban be szeretnénk vonni a kivitelezéseinkbe.

- Szép perspektíva áll a dekorbeton üzletágunk előtt is. Elkezdtünk kísérletezni ezzel az anyaggal, már biztató prototípusaink, termékeink vannak. A dekorbeton az egyik kedvencem, igazán ígéretesnek tűnik. Szinte végtelen lehetőségeket kínál, elképesztő, mi mindent lehet formálni a betonból a megfelelő adalékanyagokkal, sablontechnológiával. A belsőépítészek is kedvelik, úgyhogy minden érv amellet szól, hogy ezen a piacon is debütáljunk.

- A főtevékenységünk továbbra is a generálkivitelezés lesz. A piac itt is átalakulóban van. Miután az árral ma már nem lehet versenyezni, a döntéseknél előtérbe került a minőség, a megbízhatóság. Ennek köszönhetően fővállalkozói tevékenységünk is erősödik: ott vagyunk már a gondolat megfogalmazásánál, a tervezésnél, így, hogy minden egy kézben van, a kivitelezés is gyorsabb, profeszszionálisabb lehet. Jellemzően már így vállaltunk feladatokat.

- A kivitelező cégünkben, a Grabarics Építőipari Kft.-ben egy négyfős topmenedzsment viszi a jövőben az ügyeket: egy operatív és egy gazdasági igazgató, valamint egy vállalkozásért, illetve egy termelésért felelős ügyvezető igazgató. Valamennyien egy-két évtizeddel fiatalabbak nálam, ígéretes, és rendkívül szimpatikus négyesfogat, valamennyien maximálisan élvezik a bizalmamat.

- Jómagam, felcserélem az eddigi operatív tevékenységemet más, új területekre – ingatlanfejlesztésre, kivitelezésre -, sőt, miután a család egy kicsit a turizmus-vendéglátás irányába is nyitott, ott is igyekszem besegíteni. Úgy tervezem, hogy a jövőben a különböző területek felügyeletével, stratégiaalkotással foglalkozom, és egy picit a munka-család egyensúly tekintetében a családnak szeretnék kedvezni.