

MAGYAR AKÁC A VILÁGPIACRA

2015-ben a Nemzetgazdasági Minisztérium a Hónap Kis- és Középvállalkozása-díjjal jutalmazta több mint félmilliárd forint éves nettó árbevételt elkönyvelhető Robinia Group Kft.-t. A hazai gazdaság növekedését hatékonyan elősegítő, ma már száz százalékban magyar tulajdonú vállalkozás ügyvezető igazgatójával, tulajdonosával, a 27 évvel ezelőtt Magyarországra érkezett Erdélyi Gáborral többek között a fakereskedelem sajátosságairól és az akácfaának a világpiacra betöltött különleges helyzetéről beszélgettünk a játszótéri eszközöket, terasz- és homlokzatburkolatokat gyártó vállalkozás kajászoói telephelyén.

Az akác hungarikum, mégsem az itthoni piacra dolgoznak...
Nagy részt Nyugat-Európába és Ázsiába szállítunk.

Ennek több oka is van. Az akác sok fahibával rendelkező fajta, feldolgozása során sok hulladék keletkezik. A hozzáadott érték nagy, a végtermék kimagasló minőséget képez. Ezek a tényezők viszonylag magas árat eredményeznek, amit a magyar piac sajnos nem tud, vagy nem hajlandó megfizetni. Ezért származik az árbevételünk 90 százaléka exportból. Igyekszünk a hazai piacon is ismertté tenni az akácfaát, de ez nem megy máról holnapra. Külföldön nagyon népszerű, mert a trópusi fafajtaikat tökéletesen helyettesíti, azokat, amelyek ma már ökológiai-

lag inkorrekt termékeknek minősülnek: a kitermelésükhöz kapcsolható környezeti károk miatt hasonlóképpen tekintenek a belőle készített termékekre, mint például egy fókabébi prémjéből varrt bundára.

Évente több száz kamionnyi kültéri burkolatot és játszótéri játékokat értékesítenek. Terem ennyi akác a hazai erdőben?

Az alapanyagot zömmel hazai erdő-kitermelésekből szerezzük be, de vásárolunk a környező országokból is. Beszerzési területünk gyakorlatilag lefedi az egész Kárpát-medencét.

Hogyan került kapcsolatba a céggel?

A rendszerváltás után sok nyugat-európai befektető jött Magyarországra szerencsét próbálni. Köztük volt egy német úr, egykori társam is. Egy faszárító üzemot akart építeni, ebben látott fantáziát. Elszegődtem

művezetőnek az üzem felépítéséhez. Jómagam eredetileg gépészmérnöknek tanultam, Kolozsvárott kezdtem az egyetemet, majd miután 1989-ben egy tehervagonban átszöktem Magyarországra, a Műegyetemen szereztem diplomát. A tanult szakmám a 90-es évek Magyarországon nem tűnt jövedelmező foglalkozásnak. Éppen a Közgazdaságtudományi Egyetem padját koptattam, amikor elvállaltam ezt a munkát. Ha már úgyis belesodródtam ebbe a történetbe, arra gondoltam, hogy a diplomamunkámat ennek az induló cégnek az üzleti tervéből írom. Ekkor derült ki, hogy a befektetőnek még vázlatszerű tervei sincsenek induló vállalkozásukhoz, az összes tervük egy mondatba foglalható össze, ami valahogy így hangzana: „Faszárítás = nagy buli!”. Kicsit elmélyedve a számok tengerében kiderítettem, hogy a vállalkozás nem életképes.



Túl nagyok voltak az improduktív, infrastrukturális költségek a pénzt termelő technológiához képest. Bízva abban, hogy az alapvetés helyes, javasoltam, hogy a problémát a „dupla vagy semmi” módszerével orvosoljuk: megdupláztuk a tervezett szárítókapacitást, így a fajlagos tőkeköltséget majdnem megfeleztük. A befektetők először megszeppentek, majd felkértek, hogy maradjak a cégnél ügyvezetőként. Hosszas töprengés után elválltam. Azóta a cég töretlenül fejlődik. Minden fejlesztési állomásnál lehetőség volt kedvezményes üzletrészvásárlásra, így részesedésem az évek során folyamatosan nőtt. Idén a tulajdonostársam végérvényesen nyugdíjba vonult, eladta üzletrészét, így 20 év után 100 százalékos tulajdonosa lettem a cégnek.

Kezdetben szimpla fakereskedésként működtek, az alapanyagot saját szárítóikban készítették elő. Miért váltottak profilt?

A 90-es években nagy igény volt a szárított, minőségi alapanyagokra. A gondok a 2000-es évek elején kezdődtek, amikor éppen túl voltunk az újabb szárítóink beüzemelésén, és beindult az export is, megjelentek a specifikus szolgáltatók és kereskedések Magyarországon, akiktől például komplett falépcsőket, nyílászárókat, bútorokat, vagy éppen félkész termékeket lehetett vásárolni. Az asztalos szakmát, a többi kézműves szakmához hasonlóan, a nagyipar maga alá gyűrte. Emellett jócskán fejünkre nőtt a konkurencia is: egyre több szárítókamra épült országszerte. Alapesetben már ennyi is bőven elég egy vállalkozás bedőléséhez, de a baj sosem jár egyedül. Beköszöntött a gázáremelés időszaka is, ami azért érintett bennünket érzékenyen, mert a kamráink gázüzeműek voltak. Két év alatt háromszorosára dagadt a gázszámlánk. Összességében nemcsak a piaci torta átmérője csökkent, hanem a tortaszéletek is vékonyabbak lettek, ráadásul a költ-

ségeink jelentősen megemelkedtek. Radikálisan változtatnunk kellett a cég profilján. Hosszas töprengés és elemzések után az akácfa feldolgozása mellett döntöttünk.

Miért éppen emellett tették le a voksukat?

A legfontosabb az volt, hogy hatékony költségkörnyezetben üzemeltessük a meglévő technológiánkat, ami akkor a szárítókapacitásunk volt. Ezt csak saját termelésben keletkező fahulladékkal volt lehetséges. Addigi a tapasztalataink azt mutatták, hogy az olyan klasszikus fajok feldolgozásában, mint a fenyőfélék, vagy akár tölgy, bükk, Magyarország jelentős hátrányban van a környező országokkal szemben. Ez így van Trianon óta, amikor az ország elvesztette az erdeinek 80 százalékát. Ez alól az akácfa kivételt képez. Ebben a műfajban Magyarország nagy hatalomnak számít, hiszen erdeinek 25 százaléka, majd félmillió hektár akácerdő. Tehát az akácfa feldolgozásban jelentős előnyben vagyunk regionálisan. Az akácfa sok fahibája magas hulladékarányt képez, ami ráadásul kiemelkedő fűtőértékű, tehát tökéletesen megfelel az igényeinknek. Adta magát a lehetőség, hogy ezen a szalon folytassuk a megoldás keresését. A termékportfólió összeállításánál figyelembe vettük a fajtája páratlan tulajdonságait, a kültéri viszonyok közötti legendás tartósságát. Evidenssé vált, hogy az akácfa tökéletesen helyettesítheti a már említett trópusi fajokot. Az idő igazolta, hogy az ez tökéletes választásnak bizonyult még akkor is, ha kicsit olyan, mint a magyar narancs: kicsit savanyú, kicsit sárga, de a mienk... Egy addig járatlan útra léptünk, ami mára már egy autópályává szélesedett. Az elmúlt években jónéhány hazai faipari cég vált sikeressé akácfa feldolgozással, sikersztorivá téve a magyar akácot.

„Egy addig járatlan útra léptünk, ami mára már egy autópályává szélesedett.”

Jelenleg hány főt foglalkoztatnak?

50 alkalmazottunk van. Ehhez még hozzá kell számolni azt a 40 fogvatartottat is akiket a Baracscai Büntetés-végrehajtási Intézetben (OBVB) foglalkoztatunk. Ez az együttműködés nagyon közel áll a szívemhez. Nehéz megfogalmazni azt az elégedettséget, amit nap mint nap érzek látva, hogy olyan emberek, akik életükben egy percet sem dolgoztak, megtapasztalják az értelmes munka léleképítő hatását.

Milyen fejlesztéseket hajtottak végre az elmúlt években?

Már a kezdetektől fogva nagy hangsúlyt fektettünk az innovációra. Fontosnak tartom megemlíteni két olyan fejlesztésüket, amelyekben igazoltan világszereplők voltunk. A világon először, 2002-ben mi jelentünk meg a piacon a szíjácsmentes akácoszloppal (*A szíjács a fa legfiatalabb része, a kéreg alatti néhány évgyűrű. Nedveségtartalma magas, tartóssága*

messze elmarad a fa belsejében lévő gesztől – a szerk.). Ugyancsak világszereplőként fejlesztettük ki a hosszitoldott kültéri akácburkolatokat (*hossztoldás: hibakiejtéses, ékcsapos toldással, hosszirányban ragasztott faáru – a szerk.*). Mindkettő hamar elterjedt, mára sztenderd terméknek számítanak. Bár nem célunk a növekedés, a piac kikényszeríti a hatékonyság folyamatos növelését, ami csak fejlesztésekkel, és organikus bővítéssel lehet fenntartani. Az elmúlt években folyamatosan korszerűsítettük a technológiánkat és a hozzá tartozó infrastruktúrát is.

Terveznek további beruházásokat?

Telephelyünket ismét kinőttük, ezért tervezzük egy 5000 négyzetméteres logisztikai bázis és egy új, 800 négyzetméteres gyártóüzem kiépítését. Várjuk az új GINOP pályázatok kiírását, de a finanszírozásban számíthatunk a banki hitelkonstrukciókra is.

Hogyan kerültek kapcsolatba a Budapest Bankkal?

Kezdetben ennek egyszerű oka volt: 1995-ben a közelben egyedül Martonvásáron volt bank, az pedig történetesen egy Budapest Bank fiók volt. Később ez bezárt, így bankot váltottunk. Aztán úgy esett, hogy összekülönböztünk, így újra megkerestük a Budapest Bankot. Néhány év távlatából megítélve, ez jó döntés volt. Kellőképpen konzervatív bank, a számlavezetési és hitelkondíciók versenyképesek. Külön kiemelném a személyes kapcsolattartást, a testreszabott ajánlatokat. Meggyőződésem, hogy ebben a gyorsuló, változó világban felértékelődnek az olyan kategóriák, mint a bizalom, partnerhűség. Részemről ezek biztosítottak, és úgy gondolom, hogy a Budapest Bank oldalán sincs ez másképpen.

Most, hogy a cég családi vállalkozás lett, hogyan képzeled el a jövőt?

A kérdés aktuálisabb, mint valaha. A magyarországi családi vállalkozások zöme akkortájt alakult, amikor a Robinia Group Kft. Azóta eltelt egy emberöltő, és mi, az alapítók, igencsak megöszültünk. Sok esetben kérdéses az utódlás. Én szerencsésnek mondhatom magam, hiszen hat gyermekem közül az egyik már a cégben dolgozik. Remélem, ő csak az első fecske, lesz még követője. Folyamatosan keressük azokat a lehetőségeket, amelyek növelik a hozzáadott értéket, hatékonyságot, versenyképességet. Jó lenne, ha az eddigiek csak a kezdetét jelentenék egy szép generációkon átívelő családi történetnek.

