

Tízéves a Testor Bt.

A visszatekintésre alkalmas évforduló alkalmából megkérdeztem a lapunkat is kiadó Testor Bt. ügyvezető igazgatóját, Szappanos Györgyöt a kezdetekről, fejlődésük menetéről és törekvéseikről.

– *Tudjuk korábbi nyilatkozatodból, hogy 1985-től a Kappa Gmk keretében már kisvállalkozóként tevékenykedtél, keménységi összehasonlító lapokat gyártottatok. Mégis, mik voltak azok az impulzusok, amelyek a Testor Bt. megalapításához vezettek 1989-ben, társadalmunk sorsfordító évében, amikor a felerősödő igényként hangoztatott szerkezet változtatás irányai és pláne következményei nem rajzolódtak ki világosan? Köthető-e a cégalapítás valamilyen, a korábbi vállalkozás kereteit feszítő üzleti sikerhez vagy ígéretes lehetőséghez?*

– Sokan „etalon Gmk”-ként emlegettek minket (Nomen est omen...), amikor műszerszervizzel és (nem igazán egyszerű) vasipari termékekkel kezdtek fészegetni a nagyvállalati pártállamiság, egyébként már dűledező kereteit. Az első 100 „kiszegítő mellékfoglalkozást” folytató munkaközösség egyikeként döntögettük a falakat, és nem tágitottunk (legfeljebb a horizontot...). A három T-ből kettő is jutott, **túrték**, hogy befedjük azt a lyukat, melyet az elvtársak kihagytak, de **tiltották** is, mivel 10% külön adóval büntették azt, aki vásárolt tőlünk.

– *És a harmadik T, a támogatás?*

– Az még mindig várat magára, pedig Churchill-lel vallom, a vállalkozó nem ragadozó, amelyet pusztítani kell, nem fejőstehén, hanem igásló, amely húzza a szekeret. Teszem hozzá az „elmozdulást” GDP növekedésben mérjük.

Az elért eredményt sokan elkívánják, miközben az oda vezető utat meg sem kívánják ismerni.

– *Mi viszont igen, hogyan is volt tehát? Mi lett a Kappával?*

– Megvan. Csipkerózsika álmat alszik. Nem a név, a jól kiválasztott cél és a betett munka a fontos. Azt a mellékfoglalkozás felállást 1988-ra kinőttem és kiléptem az „államból”. Céлом az volt, hogy megmutassam mit jelent az a mondat, amit ma is azimutként követek, ami meggyőződésem: mi műszaki kereskedők afféle katalizátorok vagyunk, akik a tudomány, az oktatás, illetve az ipar szakemberét szolgáljuk. Egyfajta interface vagyunk, összekapcsoljuk a korszerű minőségvizsgálat hardver-gyártóit és a fejlődő honi ipar felhasználóit. Ebben van társadalmi hasznosságunk. Ebben van felelősségünk. Másokat félretájékoztatni akár tudatlanságból, akár felületességből ugyanúgy bűn, mint a hazugság.

– *Volt egy Merkant Kft. is...*

– Egyszóval magam, majd ketten, hárman lettünk, és a műszerek mellé a telefon-alközpontok is felkerültek a „forgalmazzuk” listára. Két év alatt (1988-89) a Matáv nagybeszállító lettünk közel 40 alkalmazottal. Dübörgött az üzlet. Túláságosan is.

A cégtulajdonosok két ok miatt vesznek össze: ha nem megy, vagy ha túl jól megy. Mi az utóbbi miatt váltunk szét... Ekkor harmadmagammal megalapítottam a Testor-t, az „etalonos” Kubis Józseffel, aki a gyártásért és Szappanos Gabriellával, feleségemmel, aki a gazdálkodásért felelős. Ma is mi jegyezzük a céget.

– *Hogyan sikerült áthidalni a nagyvállalati és az alkalmazott kutatást folytató anyagvizsgáló laboratóriumok jelentős átszerveződését, sőt megszűnését eredményező gazdasági változások negatív következményeit?*

– Nehéz időszak volt. Minden leépült, átalakult. S ha valaki készülék-vásárlásra adta fejét, akkor a legnagyobb konkurensünk: a használgépkereskedelem ugrott elő verhetetlen áraival. Szerencsére a hazai degresszió közben egy Európa-méretű minőségboom lépett be. Egy kicsi-sült slágerszóveg lehetne: „bizonylatolni kell, ennyi az egész”; s ehhez meg kellett venni az adatszolgáltatót, (hogy ne mondjam, nyomtatót) vagyis a korszerű műszert.

Nehéz időszak volt, sok kudarcral, megaláztatással. A küzdelem helyett több alkalmazottunk az egyéni boldogulás más útját választotta. Ekkor meghirdettem a „minőségi csere” politikáját. Ma minden régi helyét egy annál értékesebb munkatársam foglalja el. A felsőfokú végzettségük aránya közel 90%.

Természetesen alkalmazkodtunk az új idők szeleibe. Nyertünk, bonyolítottunk Phare, Tempus, FEFA, Kopernikus projekteket. Kerestük

a gazdaság expandáló szektorait, bővítettük kínálatunkat. Nálunk a konkurenciakezelés széles körű kínálatot, magas színvonalú felhasználói tanácsadást és szervizt jelent. Ez a komplexitásra törekvés mára sokhelyütt bejött, hiszen egy nagyvállalat irodaszer-felhasználása is nagyobb, mint a műszerbűdszé; viszont, ha nem megfelelő vizsgálatokat végeznek, annak a termék eladhatósága vagy idő előtti elhasználódása, netán havária a következménye. Mindenképp a berendezés értékének sokszorosa.

Visszaülve a műszaki kereskedői felelősségre, mi értéket szolgáltatunk. Az eladott berendezés az árának többszörösét kitevő hasznót hajt új tulajdonosának akkor, ha a feladat jól meghatározott és „ő” tudja is azt teljesíteni. „Jó lesz az olcsó is, csak arra kell, hogy megmutassuk...” típusú műszert nem árulunk. Gyártóink 70%-a rendelkezik az ISO 9000 valamelyik fokozatával.

– *Mindeközben szaklapot is alapítottál, az Anyagvizsgálók Lapját, egy olyan időszakban, 1991-ben, amikor a meglévő szaklapok is nehézségekkel küszködtek a csökkenő példányszám, hirdetési bevétel és cikkírási honorárium következtében. Miért?*

– Az anyagvizsgáló szakma támogatására. A GTE biztató főbólintásából és a Testor nyereségéből. A lap szakmai szempontból független, a szerkesztésbe nem szólnunk bele. Üzleti ellenfeleink egyaránt közlési fórumként használhatják.

Egyetlen szívfájdalmam, hogy azok az igazán kitűnő cikkek, melyek az elmúlt 8 év alatt születtek, korlátozottan jutottak el azokhoz, akiknek szántuk. Talán mert a jelen mérnöke ISO-könyveket, adó- és jogtájékoztatót, netán nyelvkönyvet búj. Mégis furcsa, hogy azok, akik az anyagvizsgálókból (úgymond: az anyagvizsgálóért) élnek sajnálnak évi 2100 Ft előfizetési díjat.

– *A nehéznek nevezett, és lassan javuló gazdasági időszakban a Testor aktívan részt vett és vesz a műszaki közéletünkben. A Testor, mely szervezeteknek tagja és mely intézményeket és rendezvényeket támogatott, illetve támogat anyagilag is?*

– A GTE-hez a kezdetek óta fűznek szálak. Fájdalom, hogy nem tud a magyar mérnök társadalom vezetője, képviselője lenni úgy, mint mondjuk a VDI.

A Magyar Minőség Társaság alapítói közt voltunk. 1997-ben a Marovisz alakulásánál is számítottak segítségünkre.

Vállalkozóként vonzódom azokhoz, akik lendületesen teljesítenek. Lehet bármilyen nemes a cél, ha nem érjük el, inkább bele se fogjunk.

– *A Testor üzletpolitikájának már évek óta mottója: „Jót s jól, ebben áll a nagy titok” Kazinczy-idézet. Mennyiben segítette ez a Testort ahhoz, hogy szakterületünk kereskedőcégei közül elsők között szerezhette meg az ISO 9002 szerinti minősítést?*

– Dolgozni csak rendben lehet. Ha valaki fölív minket, elvárja, hogy tudjunk műszaki információt adni, ár és szállítási határidő tekintetében. Ez közel 20 000 cikk, 12 kizárólagosan képviselt cég esetében pontos szervezést igényel.

Hálózatunkat Windows NT-re cseréltük, Office '97-et és egy saját fejlesztésű TIR (Testor Információs Rendszer) programot használunk. 1998-ban közel 10 millió forintot költöttünk fejlesztésre.

Munkánk fontos elemeit (beszerzés, reklamáció-kezelés, kiállítási részvétel) már korábban is szabályozták belső (munka) utasítások.

Azok, akik valamilyen szinten kapcsolatot tartanak felhasználóinkkal, – vagyis szinte mindenki – a Business Success üzletkötési tréningben vehetnek részt. Ennek cégvezetési ajánlásai is segítettek a rendszer kialakításában.

Egyszóval, már nagy részben meglévőket kellett ISO alá fésülni. Mintegy fél évet vett igénybe munkatársamnak, a napi munkája mellett, inkább után. Igyekeztünk olyan rendszert alkotni, mely áttekinthető, mindenre ad szabályozást, de ugyanakkor a kereskedőtől elvárható rugalmasságot és reakció képességet nem veszítjük el.

– *Kívánom, hogy az ISO-rendszert működtetve mind szélesebb körben tudjátok beváltani igényeiket kielégíteni, és továbbra is aktív részesei legyetek műszaki közéletünknek. Köszönöm a beszélgetést. További munkátokhoz sok sikert kívánok.*

Lehofer Kornél