



A cédrusfa illata örök nyomott hagyott bennem, mióta az IBEK-nél jártam. Elképzeltem már belőle éjjeli szekrényt, új kazettaberakást az ágyba, és fantáziámban már egy nyakláncra fűzhető medál képe is megjelent. Szóval minden olyan fából készíthető lehetőség, ami valahogy közel kerül az orromhoz.

Aztán a cégtulajdonos, **Kelemen-Fehér Dénes**, aki kollégáival együtt rendszeresen használja is ezt a fát a luxusszaunák alapanyagaként, sikeresen halaszthatóvá tette elképzeléseimet, amint elmondta, hogy ez a fa minimum négyszeresébe kerül a nálunk fellelhető legdrágább faalapanyagoknak.

Dénessel nem egyszer ültem le beszélgetni, ő általában szigorú, kimért, távolságtartó volt velem, és minden találkozást nehéz volt leegyeztetnem vele. Volt olyan alkalom is, amikor az összes újságíró – véleménye szerint – elkövetett bűnét jónak látta a nyakamba zúdítani.

Mégsem álltam fel, egy alkalommal sem. Utólag is tűnődtem, miért? Aztán rájöttem, két olyan ritka dolgot kaptam tőle, ami nagyon értékes.

Az egyik a remény

Annak reménye, hogyha Székelyföldön ilyen vállalkozók is vannak, akik ennyire tudatosak, korrektek, tapasztaltak, modernek, és keresve keresik az innovációt a meglévő értékeinkre alapozva, akkor nekem tényleg érdemes lesz itthon maradni.

A másik a tanítás, ami nála mindig tapasztalat-alapú és egyszerű gondolatokba képes rendezni egy vállalkozás kiépítésének alaplépéseit. Éppen ezért megkértem arra, hogy tanulságait, történetét fogalmazza meg konkrét tanításként, tanácsként is, hátha segít azoknak, akik kezdő vállalkozóként most indulnak el az úton.

Dénes így fogalmazta meg tanácsait:

1. Amikor én elkezdtem szaunát gyártani, akkor nem tudtam, hogy mi a sauna, és milyen szaunázni. Nem volt mögöttem több év wellness hétvégéje, aminek része volt a szaunázás, de tudtam, hogy mi érdekel: **vonzott minden, ami fából készült és különleges**, így meg tudtam látni a fantáziát benne.

Ezért azt gondolom, ha van egy érdeklődési köröd, egy vállalkozás ötleted és elkezdesz fürkészni utána, legalább addig el kell menni, ameddig kapsz egy határozott választ: IGEN vagy NEM. **Van utad arra, vagy nincs.**

2. Amikor eljöttem a bútorgyártól, a stabil munkahelyemről, és vállalkozásba kezdtem, akkor nem abból a kényszerből és határozottságból tettem, hogy én oda többet soha vissza nem megyek, ha törik, ha szakad! **El tudtam volna fogadni azt is, hogyha vissza kellett volna mennem** a régi munkahelyemre. Vagyis nem gondolom azt, hogyha felcsapsz vállalkozónak az azt jelenti, hogy nincs vissza út.

3. Mi a kezdetekben bútort is gyártottunk, és az általános bútorgyártáson túl megtaláltunk egy patika fiókrendszert, ami **egyedülálló volt** egész Romániában. Később kerestünk egy újabb egyedi rést ezen a piacon, és ráálltunk egy **különleges** gardrób-szerkezet gyártására.

4. '94-ben kezdtünk Svédországba szaunákat szállítani, és abból bizony nem gazdagodtunk meg anyagilag, de a legnagyobb megvalósításunk az volt, hogy elsajátíthattunk egy új szakmát.

Szerintem először ez kell legyen **a legnagyobb profitod: a tudás.**

5. Az elmúlt 25 évben sokan próbáltak arról meggyőzni, hogy ruházzak be gépekbe, aztán én biztos kezdek valamit velük, de **ez szerintem nem működik.** Fordítva viszont igen: először találjak egy ötletes, egyedi terméket vagy szolgáltatást, teremtsen meg annak a piacát és a szakmai technológiáját sajátítsam el, azután meg lehet venni a gépet is hozzá.

Én úgy látom **elég egy apró dolog**, amiben nagyon jó, esetleg a legjobb vagy a piacon! Nem kell nagyban gondolkodni! Ha már előre nagyban gondolkodsz, nem biztosított az apró sikered. Sikerek nélkül nem tudsz továbblépni! Akkor erőltetés, kényszer, nyűg, fájdalom a vállalkozás.

6. Nekünk évek óta van egy stabil partnerünk, aki Magyarországon ugyanolyan szolgáltatást nyújt, mint mi: szaunákat és tartozékokat gyárt és forgalmaz. Olyan jól **tudunk**

együttműködni

, hogyha ő kap Romániából egy megrendelést, akkor azt átadja, és mi gyártjuk le, ha meg mi kapunk Magyarországra egy megrendelést, akkor azt mi továbbítjuk. De ezt minden részesedés nélkül. Szóval

a konkurencia csak nézőpont kérdése

, együtt erősebbek vagyunk, mint egymás ellen.

7. Mi dolgoztunk nyolcvan alkalmazottal is ebben a cégben, de rá kellett jönnünk arra, hogy mindenkinek **az a jó, ha a munkásaink elégedettek.** Ezért mi 15-20 embernél többet nem alkalmazunk, viszont nagyon sok külsős embernek munkát adunk, és csakis a munkájuk eredménye után, jó fizetést tudunk nekik adni. Vagyis nem a cég kell nagy legyen, hanem a profit!

8. Nekünk az egyik legnagyobb értékünk a brandünk, ilyen csak felépíteni lehet. Szerintem fontos, hogy akármekkora cég vagy, minden **munkáddal a saját márkádat építsd**, minden referenciád azt dicsérje. Lehet, hogy az elején könnyebb egy világmárka mögött haladni, de azok jönnek-mennek,
amit te építesz, az marad

9. Régen voltak esetek, hogy naivan elhittem, hogy a kézfogás működik, ha én is tartom hozzá

magamat, és nem végeztem olyan iskolákat, ahol üzletpolitikát tanítanak. Ennek megfizettem a tandíját, és megtanultam, hogy **addig nem írunk alá szerződést**, akármilyen komolynak tűnő megrendelőnk legyen, míg szembe nem néztünk azzal, aki fizet. Vagyis nem azzal, aki megrendel, hanem azzal, aki fizet.

10. Nekem meg kellett tanulni az alázatot is. Rájöttem, hogy **egóval csak egy bizonyos szintig lehet eljutni**, de egy szint után csak falakkal találkozol.

Ha külföldi piacra akarsz gyártani romániaiaként, akkor pár dologgal szembe kell nézned: te egy Kelet-Európai vagy, tehát olcsóbban kell adnod a szolgáltatásodat, vagy termékedet, és akármennyit bizonyítottál, és akármilyen minőségben dolgozol, úgyis egy román vállalkozó maradsz.

Ha ezt valaki nem tudja elviselni, és nem tud ebből rendszeresen felállni, szerintem **ne menjen külföldi piacra!**

Ez nekem nagyon nehéz volt addig, míg tudatosult bennem, és amíg el tudtam fogadni.

11. Párszor jöttek hozzánk, hogy csak egy szaunakályhát kérnek. Aztán kicsi idő múlva jöttek, hogy valami nem működik, mert a kályha nem tudja kimelegíteni a szaunát. Akkor az első kérdés: **ki csinálta** a szaunát? A válasz: hát János bácsi, aki jó asztalos. És újra kellett csinálni a szaunát. A mindenhez is értünk **nem jó stratégia**. Ez amolyan székeley mentalitás, aminek sokszor visszafordíthatatlan következményei vannak.

12. Abban, hogy megújuljak mindig segített a bennem lévő felfedező hozzáállás. Ez tette lehetővé, hogy képes legyek határok nélkül a világpiacra keresni a lehetőségeket, új technológiákat. Ma már 25 éve, hogy faházakkal, és 23 éve, hogy szaunagyártással foglalkozom, de még mindig mennem kell szakkiállításokra. Még mindig kell tanulnom, és követnem a világszintű trendeket mert divat nemcsak az öltözködésben van.

Kapusszoba vagy sauna

Dénestől több történetet is hallottam, de a kedvencem az, amikor elmesélte, hogy az első udvarhelyi kiállításukon egyik ismerősük odament a standjukhoz, jól szemügyre vette, és

körbejárta a kiállított szaunát, majd megdicsérte őket, hogy **milyen szép kapusszobát csináltak**. Elvileg azóta ezzel viccelődnek cég szinten, hogy tulajdonképpen kapusszobákat gyártanak.

Aztán a cédrusfa tapasztalatából bátorkodtam megkérdezni, hogy egy normál szauna, ami alapminőségű és felszereltségű **mennyibe kerülhet**, és honnan kezdődik a luxus kategória. Ezek alapján, ha nem „a mindenhez is értő János bácsit” akarnánk felkérni a szauna gyártásra, 2000 eurónk legalább kellene, hogy legyen erre a célra.

Mitől lesz luxus?

Ami az alapanyagokat illeti, lehet itteni fenyőből is jó szaunát gyártani, mert alap funkciójából nem veszít: Dénes azt mondja neki is abból van. De ők most már elsősorban luxusszaunát gyártanak, egyedi igények szerint.

Ezekhez a szaunákhoz egyedi faalapanyag is dukál. És akármit is csinálunk, nem nő Romániában az afrikai abachi, a kanadai cédrus vagy fehér nyár, a finn északi fenyő. Mégis a fő alapanyagaik ezek, melyeket még beszerezni sem könnyű.

Jó bennük, hogy a felsorolt fafajták nagyon különlegesek, teljesen **csomómentesek**, gyantamentesek, sőt ezek között vannak hőkezelték is, és a legújabbak még festve is vannak, ami magas hőfokon következmények nélkül már igazi mutatvány.

Emellett a szaunának még vannak egyéb tartozékai, melyeknél szintén figyelembe veszik a magas minőséget és az **extra igényeket**. Ezért a legtöbb esetben a szaunakályha finn, a szaunakő izlandi, a vezérlőrendszer német, az infrasugárzó dél-koreai, a szaunaszőnyeg francia vagy holland, a só Pakisztánból van és így tovább.

Különleges igényre himalájai sótéglákból sókristály falakat vagy padlót tudnak rakni, de lehet bele **fényterápiás** világítástechnikát, vagy rejtett hangfalakat is kérni. Ottjártamkor épp egy háttértájas üvegtechnika alkalmazását fontolgatták. Az ilyen extrákkal ellátott szaunák ötszörösébe is kerülhetnek egy normál szaunának.

Minden nap meg kell újulni

A hatvanas éveiben járó Dénes jövőbeli tervei még mindig a megújulásról szólnak, de azért hozzáteszi: „...de már egyre inkább átadni mindent. Mondhatni, a szaunagyártás már át is van adva. A vejem és a lányom már kézben tartja ezt a piacot minden kihívásával együtt.

A faházak építése kiegészítő tevékenységünk, ami kitölti a kisebb szaunarendelési időszakokat, és a több lábon állás biztonságát adja. Na meg ez az én nagy hobbim! De a fő tevékenységünk a szaunagyártás marad."

Így, ha ezzel a cikkel nem sorakozom fel én is Dénes tekintetében a bűnös firkászok közé, akkor még lehetőségem nyílhat egy medálnyi cédrusfára.