



*A Melinda Instal vállalatot bemutató cikksorozatunk második interjút **Benedek Csabával**, a cég tervezési és kontrolling osztályának munkatársával készítettük, akinek fő tevékenységi területe a kereslettervezés. Ezért a kollégák azt mondják róla, hogy ő a jó a cégnél. Természetesen ez vicc, de mivel a mondás szerint minden viccnek fele igaz, lássuk, milyen igazságok húzódnak meg ennek hátterében.*

Mennyi idő telt el azóta, hogy beléptél a Melinda Instal kapuján, és hogyan történt ez?

Lassan 6 és fél éve vagyok a cégnél. Azelőtt Kolozsváron éltem, ott voltam egyetemista, ahol a mesteri befejeztével egy barátommal fejest ugrottunk egy saját vállalkozásba, megvalósítani önmagunkat. A vállalkozásban mi is, mint nagyon sok más kezdő vállalkozó, elkövettünk több alapvető típushibát, amelyeknek következményeként viszonylag rövid működés után kénytelenek voltunk azt bezárni.

Ezután történt, hogy egy újsághirdetésben olvastam a Pegazus programról, miszerint Udvarhelyen ifjú munkaerőt kerestek a Melinda Instalhoz. Igazából azért jelentkeztem, mert megtudtam, hogy a cégnek Kolozsváron fog nyílni egy munkapontja, és abban reménykedtem, hogy ha felvételt nyerek, akkor visszakerülök Kolozsvárra. Én az egyetemi évek alatt nagyon megszerettem Kolozsvárt, itt voltak a barátaim, itt képzeltem el a folytatást. Aztán elkezdődött a

már említett Pegazus program, ami nagyjából egy fél éves periódus volt, ez alatt havonta találkoztunk itt, Udvarhelyen. Különböző témájú egységeket tartalmazott, aminek végén 50 résztvevő személyből kiválasztottak kilencet, köztük engem is. Ezek közül már csak ketten vagyunk a cégnél.

Milyen jellegű volt a képzés?

Maga a képzés inkább általános menedzsment, illetve önismeret és készség-, képességfelmérő modulokból állt, tehát nem volt túlságosan szakmai színezete. Mivel tudták, hogy pályakezdők vagyunk, különböző egyetemekről, szakokról érkeztünk, ezért nem feltétlenül arra voltak kíváncsiak, hogy mit tudunk, vagy milyen tapasztalatokat hozunk magunkkal, hanem fontosabb volt számukra a munkához való hozzáállásunk, a munkamorálunk, a hajlandóság felmérése és fejlesztése. A jó alapanyagot keresték, amit majd formálni lehet.

Ennek eredményeként kerültem a Melinda Instalhoz, még mindig abban a tudatban (meg reményben), hogy 2-3 hónap múlva visszakerülök Kolozsvárra. Aztán ez az elképzelésem hamarosan szertefoszlott – *mondja enyhe cinikus mosollyal a szája szélén*. Hamarosan ugyanis képet kaptam arról, hogy hogyan is működik a vállalat: mivel itt, Udvarhelyen van a központ, itt zajlik mindenféle kiszolgáló, támogató, back office tevékenység, míg a munkapontokon kizárólag kereskedelmi tevékenységet folytatnak. A próbaidős periódus lejártá után, látva a vállalati struktúrát, meg a lehetőségeimet, már nem akartam visszamenni Kolozsvárra.

Azért, mert nagy jövőt láttál a cégnél a magad számára, vagy Udvarhely tetszett meg annyira?

Inkább a cég működése tetszett meg, ugyanakkor rájöttem, hogy egy munkaponton nem érezném jól magam, mivel ott a kereskedelembe direkt érintettként tudtam volna dolgozni, én viszont úgy éreztem, abban nem igazán vagyok jó és nem is az a terület, amiben szívesen kipróbálnám magam. Én háttértevékenységet, elemző, kiértékelő munkát tudok és szeretek végezni. Vagy legalábbis abban jobb vagyok – *jegyzi meg szerényen*.

Akkor térjünk rá erre a sokat emlegetett munkára. Miből áll a te tevékenységed? El tudnád-e úgy magyarázni, hogy egy laikusnak is – elolvassva ezt az interjút – legyen

valamiféle fogalma arról, hogy mit végzel te itt?

Tulajdonképpen termékszintű kereslet-előrejelzést végzek itt, a cégnél. A Melinda Instal kereskedelmi ágazatában óriási a szezonkitettség, amely az év különböző hónapjaiban más-más mértékű terheket ró mind a gyártókra, mind a forgalmazókra. Továbbá a Melinda Instal gyakorlatilag a szélrőzsa minden irányából szerez be termékeket, amelyek a földrajzi korlátoknak megfelelően a legkülönbözőbb szállítási időkkel érkeznek meg készletre. Mindezen gyártói, raktározási és beszállítási kapacitás korlátok szükségessé teszik, hogy egyes termékekből akár 6-9 hónapra előre is pontos mennyiségi kereslet-előrejelzést tudjunk becsülni.



Ilyen értelemben az én munkám az első lépések egyike a kereskedelmi folyamatban, amely input adatot szolgáltat a beszerzésnek, és egy kapocs tud lenni a beszerzési és értékesítés osztály tevékenysége között. Hogy gyakorlatilag mit teszek én? Egyfajta prediktív analízist végzek, azaz mindenféle rendelkezésre álló adatot, speciális termékjellemzőt, piaci információt kategóriákba sorolva, azok múltbeli „viselkedését” alapul véve egy jövőbeli „viselkedésre”, azaz esetünkben várható termékfogyásra próbálok következtetni.

A viselkedésminták azonosítása, és ezek hatásának a jövőre vetítése ökonometriai (gazdasági jelenségek matematikai jellegű elemzése) módszerekkel történik, ebben segítségemre van egy statisztikai szoftver is. Hogy ez miért jó? Az elkészített kereslettervből értékesítési és beszerzési ütemezést tudunk készíteni, ugyanakkor ennek segítségével tudjuk megbecsülni a várható készletszintjeinket, amelyből már előre képet kaphatunk a várható raktárkapacitás szükségletekről, készleten tartási költségekről és egyebekről.

Mennyire kockázatos mindez, mert – ha jól értem – amennyiben te melléfogsz, akkor nagyot lehet bukni?

Igen, természetesen, a pontatlan tervezés mindkét irányban kockázatos tud lenni. Amennyiben túlbecsülöm a keresletet valamely termékből, az többletkészletet eredményez, ami egy többletköltség a vállalatnak. Amennyiben meg alulbecsülöm az eladni kívánt mennyiségeket, az készlethiányhoz, ezáltal forgalomkieséshez vezet. Tehát mindkét oldalon problémát tud okozni, ilyen értelemben eléggé kockázatos, és nagyon fontos, hogy jó minőségben történjen ez a munka. Mielőtt idekerültem a céghez, azelőtt is működött ez a tevékenység, de teljesen empirikusan. Ez azt jelenti, hogy egy termékeket jól ismerő, értékesítésben jártas csapat „ráérzésből” megpróbálta megbecsülni ezeket az értékeket, vagyis hogy miből mennyi lesz kelendő a jövőben.

Viszont gondolom, hogy az elmúlt hat-hét évben a piaci verseny is annyira kiéleződött, hogy most már sokkal nehezebb lenne úgy dolgozni, mint a múltban.

Az információs és kommunikációs technológia fejlődésével a piacon a reakcióidő is jelentősen lerövidült. Az előrejelzéseinkbe tehát a lehető legaktuálisabb információkat kell bevinni, és az adott változásokra a lehető leggyorsabban kell tudni reagálni. Az én munkám itt, a Melinda Instalnál abban is kiteljesedik, hogy igyekszem a kereslettervezést a leginkább adatvezérelté tenni. Ez nemcsak az elvégzett munka pontosságához járul hozzá, hanem azt is elősegíti, hogy az eredmény egyre inkább egyén- és ezáltal empíriafüggetlen legyen. Az adatvezérelt működés biztosításán és fejlesztésén egy egész csapat dolgozik a kontrolling és informatika osztályokon, amelynek én is része vagyok, és akik mindenféle eszközzel segítik a munkámat. Mindezen felül mindig marad egy kis empirikus rész, amely a piacról összegyűjtött értesülésekből áll, és amelyet manuálisan építünk be a kereslettervekbe.

Meddig lehet eljutni a pontosságban?

Jelenleg egy olyan szinten vagyunk, amiben 4-5 évvel ezelőtt csak reménykedtünk. A tervezési hiba 30% körül mozog, ami ebben a kereskedelmi ágazatban eléggé jónak mondható. A szakirodalomban erre vonatkozóan nem igazán van pontos adat. Az *FMCG* ágazatban (*Fast Moving Consuming Goods* = *Gyorsan Forgó Fogyasztási Cikk*) lehet találni jobb becsléseket, ami a tervezés pontosságát illeti, ott viszont folytonosabb a kereslet, napi fogyasztási adatok vannak.



A mi kereskedelmünk egyrészt nem napi fogyasztási cikkekből áll, másrészt nagyon szezonális. Az éves forgalom közel 40%-a az év három hónapjára (őszre) korlátozódik. Ugyanakkor nem csak éven belül szezonális, hanem még adott hónapon belül is: az emberek fizetéséhez is igazodik egy picit, vagyis a hónap második fele jellemzően erősebb. Ez egyébként egy állandóan javítható, soha véget nem érő feladat; újabb és újabb tényezőket keresünk, amelyek befolyásolják a keresletet, és ezeket próbáljuk beépíteni a modellünkbe, hogy minél jobban csökkenteni tudjuk az előrejelzési hibát. Minél inkább közeledünk a jó hibaszázalékhoz, a javulás egyre kisebb mértékű lesz (érvényesül a csökkenő határhaszon elve).

A hétköznapiakban mi motivál téged a jobb, hatékonyabb munkavégzésre? Nyilván egy

méltányos bérezés is, ez mindenkinek az elsők között szerepel. De ezen kívül mi az, ami fel tud pörgetni a munkában?

Sokan nem kérdőjelezik meg azt, amit hallanak, látnak, olvasnak. Én alapvetően olyan ember vagyok, aki minden hallott mondat után tesz egy kérdőjelet. Ez kritikus gondolkodóvá tesz, ami jellemző a munkámra is: miért teszem, jól teszem-e, van-e értelme, és ha van, akkor mi az? Tehát egy állandó kritikusság és feszültség is van bennem. Ez ösztönöz személy szerint, hogy jobban végezzem a munkámat. Szeretem a kész dolgokat, szeretem az olyan munkát, aminek van eleje és van vége is, ez inkább a termelésre jellemző – sajnos. Az én munkám meg olyan, ami nem igazán ér véget, hanem fokozatosan javítható, egy adott tapasztalást újra és újra bele lehet vinni ugyanabba a munkába, ezáltal mindig egy picit jobb tud lenni. Vagy akár rosszabb is, amikor vissza kell lépnünk – *nevet*.

6-7 évnyi Melinda Instalnál töltött idő után is nagyon nehéz nekem azt elfogadni, hogy ennek a munkának nincs klasszikus értelemben vett eleje és vége, nem befejezhetőek az én munkáim. Ezt emberileg nem könnyű megemészteni. Az én esetemben nem lehet letudni a munkát, nincs olyan, hogy elkezdtem és befejeztem. Például van egy szék, ami nagyon szép, látom, hogy készen van, így nem tudok betenni még egy csavart, karfát, bármit, mert akkor már elrontanám. A mi munkánk a kollegákkal jellemzően nem ilyen. Idő kellett ahhoz, hogy ezt elfogadjam.

Ha már az értelemkeresést említetted: hogy látod, mi a te munkád értelme? Meg tudnád határozni egy mondatban?

Elég nehezen – *neveti el magát*. De talán így hangzik: ahhoz járulok hozzá, hogy a lehető legoptimálisabb készletszintekkel minél jobb kiszolgálási rátát tudjunk elérni.

Mennyire tartod magad szociálisan, milyen kapcsolatokat ápolsz a kollégáiddal, milyenek a kapun belül a munkatársi viszonyok?

Alapvetően introvertált típus vagyok, nem szoktam egyből az emberek karjába ugrani. Mindemellett azt gondolom, hogy a kollegiális viszonyok azért nagyon fontosak, mert mélyen meghatározzák azt, hogy van-e kedved bemenni a munkahelyedre vagy nincs. Tehát a mindennapi munkát nem csak nagymértékben megkönnyítik, de hatékonyabbá is tudják tenni.



Nem mindegy, hogy milyen hangulatban indulok el reggel a munkába. Én szűk környezetben nagyon jó kollegiális kapcsolatokat ápolok. Azért mondom, hogy szűk környezetben, mert viszonylag sokan vagyunk a cégnél, így a munkám folytán nincs lehetőségem mindenkivel érintkezni.

Az egyetem vagy középiskola végeztével a legtöbb fiatal külföldre vágyik, és az első adandó alkalommal ki is megy hosszabb-rövidebb időre. Téged nem vonzott valamelyik „tejjel-mézzel folyó” ország?

Nem. Erre elég határozottan tudok válaszolni. Nem tudom, hogyan maradt ez ki nekem. Talán azért, mert Kolozsváron nagyon jól éreztem magam, nekem nagyon tetszett az a város, tetszett az ottani pezsgés. Úgy képzeltem el a jövőmet, hogy az egyetemet befejezem, és majd ott kezdek dolgozni. Ez egy jó kompromisszumos megoldásnak tűnt arra, hogy az otthonomhoz is viszonylag közel, néhány órányi járótútra maradjak, és meg is éljek, ráadásul egy olyan városban, amit szeretek.

Én egyébként gyergyóalfalvi vagyok, így Udvarhely még jobb megoldás ebből a szempontból, de akkor még nem gondoltam erre. Engem az ottélésre sosem vonzott külföld. Talán a családi kötelékek hordozzák ezt, nálam legalábbis ez volt a nyomós ok. A többi ország mindig csak pár hétre vonz, utazni, felfedezni viszont annál inkább szeretek.

Ha egy hozzád közelálló személytől megkérdeznénk, hogy szerinted milyen ember Benedek Csaba, akkor mit gondolsz, mit válaszolna?

Erről valószínűleg mást kellene megkérdezni. De azt gondolom, hogy a már említett tulajdonságomra kanyarodna vissza: eléggé introvertált, kissé cinikus, ami a szívén, az a száján. Alapvetően segítőkész embernek tartom magam, és azon túl, hogy megkérdőjelezek mindent, meg is próbálok oldani mindent. Egyfajta „csináld magad” módszerrel igyekszem lehetőleg minden feladatot én magam elvégezni, ami persze emberileg lehetséges. És mivel introvertált vagyok, ezért ezt a kérdést nem is részletezném ennél jobban - *jegyzi meg egészséges öniróniával*

.

Ha életed végén majd visszanezel az életedre, megvalósított és meg nem valósított álmaidra, mit gondolsz, mit bánnál a leginkább, amit kihagytál?

Az biztos, hogy nem igazán tudok olyan dolgot említeni, amit eddig megbántam volna. Amit viszont bánnék, ha nem jutnék el minél több olyan helyre, ahová el szerettem volna jutni. Az utazás nemcsak a kikapcsolódásnak, de a megismerésnek is a területe: más kultúrákat, más embereket, minél több nyelvet. Ilyen szinten még bőven van, amit behozni, és ha ez kimarad az életemből, azt bizonyosan bánni fogom. Meg az emberi kapcsolatok: minél több emberi, baráti kapcsolat, amelyeket ápolni kellene, amik hajlamosak a korral leépülni, azokat inkább építeni kellene. Sajnálni fogom az ezeknek a rovására egyébbel eltöltött időt.

És van-e pár olyan hely, ami tételesen rajta van a bakancslistádon?

Európán belül most már viszonylag könnyen el lehet jutni bárhová a légi közlekedés fejlődésének és elérhetőségének köszönhetően. Ami még érintetlen terület számomra, és ahová nagyon szeretnék eljutni, az Amerika, az egész kontinens, de Észak-Amerikával kezdeném. Ha meg Keletre megyünk, akkor Vietnámot nézném meg szívesen.

Gyerekkoromban láttam róla egy nagyon jó dokumentumfilmet, amiből még mindig él a fejemben néhány kép. Már azt sem tudom, mi volt a címe, de kb. 5-6 évesen elhatároztam, hogy nekem oda el kell jutnom. Azóta keresem a megfelelő lehetőséget erre - *mosolyodik el*.

Akkor kívánom, hogy ne legyenek bánnivalók, ha majd visszatekintesz.

Sokunkat örömmel (és nem irigységgel) tölt el Székelyföld, benne Udvarhely gazdasági fejlődése, a térségünkben virágzó kis- és középvállalkozások. Jó felnézni azokra, akik fiatalon mertek és nyertek, illetve azokra, akik több évtizedes tapasztalattal a hátuk mögött immár sokkal megfontoltabban ugyan, de összehasonlíthatatlanul nagyobb lépésekre szánják el magukat a gazdaság aknamezején. Bizakodással tölt el azon cégek példájából tanulni, tulajdonosaik bátorságát, üzleti érzékét szemlélni, amelyek egy ház udvaráról elindulva országos dobogós szereplőkké nőttek ki magukat.

Ez utóbbi esetek közé tartozik a jelenlegi Melinda Instal, amely fűtés-, hűtéstechnológiai termékek, fürdőszobai felszerelések, illetve kertészeti-, sőt, újabban elektromos termékek forgalmazójaként a hazai piac harmadik helyét foglalja el az éves megvalósított forgalom tekintetében.

Az elkövetkezőkben egy többepizódos történetet tárunk az olvasók elé, és havonta egy-egy személyen keresztül bemutatjuk a cég valamely tevékenységi területét, értékesítési folyamatának egy fázisát. Így a végére a puzzle darabkáiból kirajzolódik az összkép. Emberi arcok, élettörténetek, melyeken keresztül láthatjuk, hogy mégiscsak lehet itthon. Lehet és érdemes: munkát vállalni, családot alapítani, gyermeket nevelni, tervezni, álmodni, alkotni, fejlődni. Röviden: merni és nyerni.

(x)