

Egy vállalkozás története tanulságokkal

Aki az utóbbi években részt vett a selmecbányai felvonulásokon, már messziről észrevehette Szűts Imre jellegzetes, a tömeg fölé magasodó alakját. De a dél-alföldi térségben is kevés olyan szakestélyt rendeztek, ahol ne lett volna aktív résztvevő, szereplő. Szűts Imre erdőmérnök, aki vállalkozó lett, Solton él népes családjával, négy fiával és csinos erdész feleségével. A vándorgyűlés előtti hetekben otthonában beszélgettünk. A kérdésre, hogy egy vállalkozás beindításához milyen adottságok szükségesek, és hogy kényszerből kezdte el e sajátos életformát, a következőket válaszolta.

– Az hogy én vállalkozó vénájú embernek születtem, az csak akkor derült ki, amikor belevágtam. Előtte vajmi kevés jelét láttam magamban, hogy ez egy nekem való foglalatosság. 1993-ban végeztem Sopronban, és erdőművelési munkákkal foglalkoztam az elején, ami nem véletlen, hiszen a szikfásításból írtam a diplomamunkámat. Számokkal, műszaki dolgokkal egyáltalán nem foglalkoztam. Végzésem idején minden bizonytalan volt, azt sem lehetett tudni, hogy az erdőgazdaságok egyáltalán megmaradnak-e. Majd a KEFAG-nál lettem alkalmazott, s mint ilyen, a térség tsz-erdeinek szakirányítása volt a feladatom. Így kerültem szoros és izgalmas kapcsolatba a fakereskedelemmel. Mint kiderült, ez az igen sokrétű és bonyolult ismereteket igénylő munka nem állt tőlem távol. Mondhatni, szerettem. Az erdőgazdaság alkalmazottjaként nyolc éven keresztül végeztem ezt a munkát.

Ám menet közben kiderült, hogy mentálisan alkalmatlan vagyok arra, hogy a vállalaton belüli zárt, utasításrendszerű módon végezzem feladatomat. A különböző szabályok, megkötések, korlátok, vagyis mindaz, ami az állami erdőkezelésre jellemző, nem az én világom. Egyszerűen nem tudtam beilleszkedni.

– *Végeredményben egy erősen öntörvényű ember vagy, akinek úgy kell a döntés szabadsága, mint egy falat kenyér.*

– Pontosan ez a helyzet. Az a túlbürokratizáltság, ami a magyar közéletet jellemzi, éppen azt a kreativitást öli ki az emberből, ami az alkotáshoz – esetemben ez egy sikeres üzletet jelent – szükséges. De nevezhetjük ezt szabad



A vállalkozó

gondolkozásnak, megújítási készségnek. Az állami vállalatoknál, hivataloknál vannak kialakult korlátok, sémák, amibe a magamfajta nemigen tudnak sűrűlődsmentesen beilleszkedni. Ezért lettem vállalkozóvá. A kereskedelem, az üzleti élet egy egészen sajátos tevékenység. A mindennapos kihívástól, a kudartól, a bukástól, mely esetemben a veszteség lett volna, nem féltem. Bár, kisebb-nagyobbakban volt részem. De azt a szabadságot, amit egy saját vállalkozás megteremtése, irányítása, működtetése jelent, azt már nem cserélném fel semmivel. Ez az életem egyik fele, és ebben tudom igazán kiélni magam. Sőt, talán túlzottan is, aminek kö-

vetkezményét a családomnak kell elviselni, mert minden bizonytalansággal több időt kellene fordítani az együttlétre.

– *Igaz az, hogy ha egy vállalkozás beindul, akkor már minden megy magától és csak a pénzt kell számolni?*

– Volt, illetve van egy tőkém, ami most is megvan, de ezüstpénzre nem váltható. Ez a soproni egyetem selmeci szelleméből adódó kapcsolati tőke. Ha ez megvan, akkor már könnyű egy jó üzleti tervet összeállítani, melyet a bankok is elfogadnak, és hajlandók megfinanszírozni. Így viszonylag kis pénzzel el lehet kezdeni a vállalkozást, de tisztában kell lenni azzal, hogy milyen „súlycsoportban” vagyunk. Ha valakinek, mondjuk, 100 ezer forintja van, az ne akarjon egymilliós üzletet csinálni. Nagyon fontos tudni azt, hogy a vállalkozási tevékenységnek a pénz csak az eszköze és soha nem a célja. Amikor egy tranzakció végén megjelenik az eredmény, a pénz, jó, ha tudatosítjuk magunkban, hogy a nyereség nem azé, aki megkereste, hanem a vállalkozás egészéé. A megbukott vállalkozások mindegyike azért bukik, mert a nyereséget rögtön el akarja költeni. Ez a hozzáállás különösen kezdetben veszélyes. Vissza kell forgatni a nyereséget, és növelni kell a tőkét. A kisebb volumenű üzletknél fajlagosan nagyobb nyereség érhető el, de nem szabad, hogy ez elvakítsa a vállalkozót.

– *Természetesen ebbezt tartod magad.*

– A mai napig nagyon „skótol” viselkedek magammal és a családommal szemben, mert mindent a vállalkozásom sikere érdekében fektetek be. Koc-



A banki kölcsönből vett szállítójármű

káztatok, de a realitás talaján maradván. És ne felejtse, csak addig van kapcsolati tőkéd, beszerzési piacod, amíg az első fizetési számlád nem csúszik meg. Mert akkor véget ért a barátság. És ekkor már a selmeci szellem sem segít, mert oda az adott szó, ha a kötelezettség nem teljesült.

– *Mit jelent neked a pénz?*

– 21 családeért vagyok felelős, vagyis közel 100 ember megélhetésének felelőssége nem engedi meg azt, hogy elváltak pénzhajhász legyek. Mint említettem, a pénz nem cél, hanem eszköz. Nem azért dolgozom kétszer annyit, hogy kétszer annyit költhessek, hanem azért, hogy később egy kicsivel kevesebbet kelljen dolgoznom. Egy struktúrát szeretnék kiépíteni, amihez persze pénz kell. De soha nem felejttem el, hogy ami igazán fontos, az a család. Tágabb értelemben a haza, az ország nagy családja. Ha elveszed tőlük az időt, azt igyekezz visszaadni, és a pénzt is arra használd, hogy mindezt nyugodtabb körülmények között tehesd.

– *Ha úgy vesszük, az erdő is olyan, mint a családi basonlatod, mert tőle is elveszünk, néha talán többet, mint szabadna – s most nem elsősorban a faanyagra gondolok –, azt előbb-utóbb vissza kell adni.*

– A magyar erdők nincsenek túlhasználva, az biztos, az viszont elgondolkodtató, hogy noha az erdő hármaskörű funkciójáról tanítanak a szakközépiskolák is, mégis ma Magyarországon az első számú értékmérője egy erdőgazdaságnak – de ugyanez az alapegységnek, a kerületeknek is –, hogy hány forint hasznót hozott. Jelenleg nem az az elsődleges kérdés, hogy hogyan állnak az erdeink, hogy öregek e, vagy fiatalok, túlhasználtak e, vagy sem, hanem az, hogy annak a 2–3 milliárd forintnak az alapján értékelik a menedzsmenteket, ők pedig a beosztottakat, amit az összes állami erdők letesznek az asztalra. Amíg ez meg nem változik, addig nem az lesz a fokmérő, hogy az erdő immateriális értéke nő-e, vagy sem. Ha jól emlékszem, Kondor tanár úr tollából jelent meg az a megállapítás, hogy az erdők értékének 97 százaléka közjóléti és természetvédelmi tényező, és csupán 3 százaléka, amit a faanyag ad. Úgy tűnik, ezt a 3 százalékot nagyobb súllyal vesszük figyelembe.

– *Ezt egy fakereskedő mondja?*

– Félreértés ne essék, én valóban fakereskedő vagyok, de azt vallom és szeretném, hogy 200–300 év múlva is meg lehessen élni ezzel a foglalatossággal.



Móni, a feleség, a sok-sok csemetével

gal. Szerintem a jelenlegi felfogáson nagyon gyorsan változtatni kell, ugyanis ha, mondjuk, minőségi túlhasználat következik be bármilyen okból – elég, ha csak az engedély nélküli fakitermelésekre gondolunk, melyet hovatovább bűnöző csoportok hajtanak végre különösebb következmény nélkül –, annak hosszú távon az erdő látja kárát. Kérdés az, hogy mi lesz az érdeke az erdőgazdálkodónak, a minél gazdagabb ökoszisztéma vagy a rögtön pénzre konvertálható faanyag-kitermelés. Nem állítom, hogy most valós ez a helyzet, de azt igen, hogy ez a veszély már kitapítható.

– *Egyre többen kerülnek ilyen-olyan okok miatt utcára. Bátorítanád őket, hogy legyenek vállalkozók a jelen gazdasági helyzetben?*

– Határozottan igen mondom. Hogy a költőt idézzem „rabláncból kihúzni fejünket, nem jó se isten, se király, csak mi válthatjuk meg magunkat”. Kétféle ember van. Az egyik, aki elvárja, hogy elartsák, a másik, aki elartsa önmagát. A parazitákról most ne beszéljünk, mert az külön téma. Felföldi Zoltán, volt főnököm, akitől igen sokat tanultam, mondta, hogy a gazdatípusú ember nemcsak önmagának gazdája, mert ő úgy gondolkodik – még ha állami alkalmazásban van is –, mindent úgy intéz, kezel, mint ha a sajátja volna. Az ilyen ember nem elartsó, hanem elartsó. Ha tehát az ilyen felfogású ember kerül az utcára, annak kell érezni magában annyi erőt, energiát, hogy vállalkozásba fogjon. Ámde az kétségtelen, hogy a lapokat már régebben leosztották, és most új vállalkozásba fogni kockázatosabb, mint régebben. De mint mondtam, alapszabály, hogy egy üzletember ne legyen

mohó, és egy bizonyos határkőnél komolyan el kell gondolkodni azon, hogy érdemes e „feljebb” lépni. Hogy nem lesz e túl nagy az anyagi, vagy például az egészségügyi kockázat. Csak annyi pénzt szabad kockáztatni, amennyinek az elvesztése nem jelent családi tragédiát, teljes ellehetetlenülést. Legyen tartalékod, mellyel átvészelheted az inszegebb időket, az óhatatlanul adódó hullámvölgyeket. Csak akkor szabad pénzt költeni, amikor az embernek nincs pénze. Ez ellentmondásnak tűnik, de nyilvánvaló, hogy ilyenkor csak a legszükségesebbekre költesz. El kell dönteni, hogy birtokolni akarok egy tárgyat, vagy az szolgáljon is engem.

– *Manapság ritka vállalkozás négy gyermek édesapjának lenni.*

– Igen, de nagyon jó, és remélem, életem egyik legjobb befektetése az ő felnevelésük. Bencéé, Gergelyé és az ikreké, akiket Áronnak és Bendegúz-nak hívnak. De ha már itt tartunk, meg kell említenem feleségemet is, akit nemcsak egyszerűséggel Négyfias Mónikának hívnak. Nélküle egyszerűen lehetetlen volna a sikeres vállalkozás.

Kép és szöveg: **Pápai Gábor**

Jogsegély szolgálat
Dr. Derzsenyi
Tibor
Telefon: (30) 908 2812

Hirdessen az
Erdészeti Lapokban!