

# Huszonöt év, huszonöt eredményes mérleg

Interjú Palaczki Józseffel, a 25 éves Dunaker Kft. ügyvezető igazgatójával

25 év egy emberöltő, ami mai, zűrzavaros világunkban egy működő cégnek sem kevés. Hiszen alakulása éveiben éppoly zaklatott és kiszámíthatatlan volt a helyzet, mint manapság, nemcsak cégek, hanem országok „táncolnak” a csőd szélén. De az sem meglepő, hogy földrészeket kezd rengetni a sok-sok tényező miatt kialakult gazdasági válság. Ezért öröm olyan vállalkozásról hallani, mely állja a sarat és különösképpen azért, mert a vállalkozást – esetünkben a DUNAKER Kft.-t – erdész szakember irányítja.

– Kezdjük a kezdeteknél.

– Gazdaságilag és politikailag zűrés és kiszámíthatatlan időszakban, a nulláról indultunk 1986-ban. A belföldi piacok bizonytalankodtak, ismert vállalatok alakultak át kiismerhetetlenekké, jelentős kapacitások lehetetlenültek el pénzügyileg pillanatok alatt. Helyi közösségek kerültek száználmas emberek befolyása alá.

– Piacot szervezni akkor sem volt könnyű.

– Voltak céljaink, és voltak terveink a célok elérésére. Hittünk abban, amit csináltunk, és nagyon tudtunk örülni a kezdeti kis sikereknek. A hagyományos fa piacokat főleg Ausztria és Olaszország jelentette. Az állami erdőgazdaságoknak kitaposott útjaik voltak, az állami gazdaságok és mezőgazdasági termelőszövetkezetek göröngyösebb ösvényen haladtak. Részben követtük a hagyományokat, de igazán a távolabbi piacok nyújtottak új terepet és megélhetést.

Franciaországig, Spanyolországig, Portugáliáig vittük a magyar föld és a magyar munka termékeit. Tíz év alatt szó szerint Európa minden térségében kiépültek a kereskedelmi kapcsolataink. A szövetkezetek, az állami gazdaságok, s nem sokkal később az állami erdőgazdaságok termékeit is szállítottuk Görögországtól az Egyesült Királysáig, Skandináviától Szicíliáig. S ekkor már növekedni kezdett és szárba szökken a magán-szektor.



– A helyzetértékelést tett követte.

– A piacok megszerzésének volt egy speciális formája. A legtöbb helyen úgy adtunk el, hogy kihagyva az értékesítési láncból a külföldi importőröket és a nagykereskedőket, közvetlenül a felhasználóknak szállítottuk az árut. Ez az eljárás hazánkban novum volt a maga idejében. Bár kívánatos lenne, úgy tudom, ma sem általánosan elterjedt gyakorlat szakterületünkön.

– Ilyen egyszerű lenne?

– Az eljárás időigényes és fáradtságos. A felhasználói szintű piacok feltárása, a sok-sok kliens fölkeresése, meggyőzése, az elaprózott szállítások szervezése és a vételár behajtása kiterjedt marketingmunka és macerás meló. De igen nagy előnye a biztonság. Így a vállalatunk nem volt kiszolgáltatva a külföldi nagykereskedők vásárlási szándékának, áralakítási kedvének és fizetési hajlandóságának. Korlátok között perse, de nagymértékben a magunk urai lettünk.

– Természetesen hazai árut szállítotok.

– Igen, a termékeinket Magyarországon szerezzük be. A termelést gyakran finanszírozzuk, a szállításokat gyors fi-

zetéssel segítjük. Külföldön számos marketingeszközt alkalmaztunk. Kivettük a részünket az akác európai népszerűsítéséből. Filmet forgattunk az akácról és annak felhasználásáról. Te mint alkotó, ezt tudod, hiszen az akácról készült film az AgriCinéma 2005 Fesztiválon Párizsban díjat kapott.

Az akácból készült termékeket elvittük Olaszország, Franciaország, Spanyolország, Németország, Anglia, Törökország, Kína, Bosznia-Hercegovina, Ausztria nagy szakmai kiállításaira. A nemzetközi faipari árukiállításokon öt nyelven jutnak el prospektusaink a szakközönséghez, és a standjainkon öt nyelven érdeklődhetnek a látogatók a hoszteszeinktől az akácfa tulajdonságai iránt.

A szőlészetek és gyümölcültetvények számára készített fűrészelt vagy hasított akácoszlopokból és -karókból több ezer kamionnal szállítottunk a mediterrán országokba. Az üzlet tizenöt éve működőképes. Ezekon a tájakon feltárult előttünk az örökös napfényben élő emberek gondolkodásmódja és kultúrája. Sokat tanultunk belőle.

A szabadtéri építészethez használt akácfatermékeket az Alpoktól északra értékesítjük, szintén jelentős mennyiségben. Belgium, Németország, Skandinávia vállalataival és polgáraival megismerkedni, szervezetségüket, mentalitásukat tanulmányozni, s főleg összehasonlítani a déli kultúrák társadalmaival – jó iskola volt.

– Gondolom, a kollegáid szeretnek a cégnél dolgozni.

– Munkatársaim közül sokan a cégalapítás idején jöttek dolgozni a DUNAKER-hez, s innen mentek nyugdíjba vagy máig nálunk tevékenykednek, s majdnem mindannyian barcsiak. Többségében húsz-huszonöt éves munkaviszony jellemző a DUNAKER-nél. Tehetséges, állhatatos és sikeres emberek, köszönet illeti őket az eredményeinkért.

– A nyelvtudás nyilvánvalóan alapkövetelmény.

– Ahogy a kereskedelmi tevékenységünk bővült, úgy egyre több fiatal szakemberre



lett szükségünk. Mára készen állunk a generációváltásra, a kollégák mindegyike két vagy három idegen nyelven beszél. A DUNAKER-nél a munkatársaim egyidejűleg hat idegen nyelven fogadják az ügyfelek telefonhívásait.

– *Más jubileumod is volt ebben az évben...*

– Éppen ötven éve léptem be a gemenci erdőgazdasághoz, mint a Soproni Erdészeti Technikum előfelvételi erdőszgyakornoka.

Most úgy érzem, új időszaknak kell következnie. Hamarosan átadom a vezetést Gábor fiamnak. Békességgel és nyugalommal tölt el, hogy van sorsörökösöm, s hogy ő jobb alapokkal bír a munkához, mint amilyenekkel én rendelkezhettem.

– *Mondhatjuk, hogy teljes a csapat a jövőre nézve is...*

– Közgazdász, pénzügyi, jogi szakemberek a munkavállalók a DUNAKER-nél, s erdészek is vagyunk néhányan. Tizenkét alkalmazottunk szervez, irányít, nyilvántart és könyvel a központban, s partnereinknél mintegy háromszáz ember dolgozik folyamatosan a megrendeléseink teljesítésén. Európai piacainkon kereskedelmi hálózat képviseli az ügyeinket. Korrektek a partnerkapcsolataink, ez feltétele a sikeres együttműködésnek.

– *Úgy tudom, van saját ültetvényetek is.*

– A kilencvenes évek közepén megszereztük egy olasz nemesnyár-klón magyarországi szaporításának és értékesítésének kizárólagos jogát. Elvégeztük a honosítási kísérleteket és 2005-ben a Luisa Avanzo klónt az OMMI államilag elismert fajtának minősítette. Nagy erénye a klónnak az igen erőteljes fiatalkori növekedés, azt gondolom az energia-termelésben lehet jelentősége a következő években ennek a nyárfajtának.

– *Egyéb tevékenységgel is foglalkoztok...*

– A piaci kör folytonos szélesítése és a partnerkör bővítése közepette az utóbbi évek egyik fejlesztése a játszótérelépítés és a fából készült szabadidéri gyermekjátékok gyártása és forgalmazása.

A játszóeszközök TÜV-minősítettek, mindenben megfelelnek az uniós előírásoknak. 2010-ben a projekt Magyar Termék Nagydíj elismerő oklevelet kapott.

Az volt a szándékunk, hogy a sok külföldről jött fém, fenyő és műanyag játzóterekkel szemben alternatívát kínáljunk a helyi fa alapanyag, művészi alkotómunka, mérnöki tervezés, kivitelező munka, helyi értékesítés és szervező erő terén.

– *Nemrégben rövid hírt adtunk arról, hogy cégetek komoly elismerésben részesült.*



– 2010-ben az „Arany Európa Díj a Minőségért” (Golden Europe Award for Quality – New Millennium Award) elismerést kaptuk, melyet ünnepélyes külsőségek között adtak át Párizsban.

Nem versengés eredménye volt ez az elismerés. Nem írtak ki pályázatot, nem lehetett jelentkezni, pályázni, benevezni sehová, csak jött egy felkérő levél a díj átvételére. Örültünk neki.

– *Az íróasztalodon Don Quijote és Sancho Panza szobrát látom...*

– Jó és kell is néha álmodozni, de muszáj mindig a földön járni.

– *Miben foglalnád össze sikereitek lényegét?*

– Szeretünk mindannyian az élet napos oldalán járni, de a siker szerintem egy szaldó. „Volt már részem siker és bukás is...” Ha az egyenleg jó, minden jó, „csak a derű óráit számolom.” Mindvégig nélkülözhetetlen társam, segítőm volt Gombár Éva. Ő is erdőmérnök, és negyven éve a feleségem. Nélküle felét sem értem volna. A családi háttér és az alkotó munkatársi közösség nélkül nekem nem ment volna. Derűs alkotómunka. Ilyen közegben a tevékeny akarat célba ér, s nem annyira munka, mint inkább multság huszonöt pozitív mérleget produkálni.

– *Köszönöm a beszélgetést, és azt, hogy nemcsak a „Gyökerek és lombok” első kötetének teljes költségével támogatva indítottad el a sorozatot, hanem számtalan tanulmányút és jelen lapszám finanszírozásával is hozzájárult a DUNAKER a szakma és az OEE eredményes munkájához.*

Kép és szöveg: **Pápai Gábor**

## Arany európa díjat kapott a DUNAKER Párizsban

A barcsi DUNAKER KFT a közelmúltban „ARANY EURÓPA DÍJ A MINŐSÉGÉRT” (GOLDEN EUROPE AWARD FOR QUALITY – NEW MILLENIUM AWARD) elismerésben részesült, melyet az idén 25. alkalommal adtak át a díjazottaknak ünnepélyes külsőségek között Párizsban a kereskedelmi főhatóságok, a diplomáciai testületek, valamint az ország gazdasági és kulturális vezető személyiségei jelenlétében.

A díjat 1985-ben alapította a Trade Leader's Club (Kereskedelmi Vezetők Klubja), és odaítélése 112 ország 7000 tag-vállalkozójának javaslata alapján történt. Az elismerést az a vállalat nyerheti el, amely Európa piacain kereskedik vagy más módon tevékenykedik Európa javára.

A trófea Martín Perillán szobrász által alkotott, bronzból és márványból készült szobor (a képen), valamint a díj elnyerését igazoló oklevél.

A trófeát több más cég között francia, portugál, indiai, orosz, mexikói, Egyesült Arab Emírátságok-beli vállalatok társaságában 2010. március 1-jén vette át Bognár Mária gazdasági vezető, Palaczkai Józsefné üzletág-vezető és Palaczkai József ügyvezető igazgató.

