

## EXKLUZÍV HUNGAROCAMION, HUNGAROTRUCK, PROTRUCK

## Váltás 30 év után

„MINDIG ÖNÁLLÓSÁGRA TÖREKEDTEM”

Először egy szűkszavú hírből értesültünk arról rögtön az év legelején, hogy Czakó László megvált a Hungarotruck Kft.-től. Ez az egy mondat mindenkit meglepett, hiszen 15 éve vezette a Hungarotruck Kft.-t, de szakmai múltja ennek pont a kétszerese. Czakó László neve összeforrt a DAF-fal, a holland teherautó-márkával, annak magyarországi megismertetése, sikerei elválaszthatatlanok tevékenységétől.

Egy ilyen váltáshoz elmaradhatatlan, kikerülhetetlen a kérdés, miért döntött így? De épp a váltás szolgálatát alkalmat arra is, hogy megkérjünk Czakó Lászlót egy kis visszatekintésre, hiszen ebben a szakmában 30 évet kevesen tudhatnak magukénak.



Czakó László másfél évtizedig vezette a Hungarotruck Kft.-t, márciustól a Protruck Kft. (ZF-képviselő) „színeiben” dolgozik tovább

**A** döntés összefüggésben van a korommal is – mondja Czakó László. – Úgy vélem, ez egy utolsó pillanat volt a váltáshoz, ráadásul a dolgok is egybeestek azzal, hogy a Hungarotrucknál változások következtek be a működési felételekben. Az igazi nagy fejlődés az elmúlt 15 évben volt a cégnél, mára megközelítette növekedésének határát. A cég önjáró, mivel van még benne tartalék, ezért minimális növekedésre a jövőben is képes lesz. A döntésemnél ezt is figyelembe vettem, és most van lehetőségem arra, hogy kipróbálja magam valahol máshol. Nagyon messze persze nem megyek a szakmától, 30 év után arra nem nagyon van példa, hogy egész más tevékenységbe kezdjen az ember.

#### Járműgépész, tanári diplomával

A szakmai múltam három évtizedes. A Budapesti Műszaki Egyetem Közlekedésmérnöki

Karán járműgépészként végeztem, ezzel párhuzamosan mérnök-tanári diplomát is szereztem. Akár másképp is alakulhatott volna a pályám, az életem, ha elfogadok egy tanári állást. Akkoriban a technikai minősítő képzésben csak mérnök-tanárokat vehettek részt. Azért nem fogadtam el a lehetőséget, mert néhány óra oktatás a közöttük lévő holtidővel az egész napot elvette volna, és akkor én még vidékről jártam be.

Az egyetem elvégzése után a Hungarocamionhoz kerültem. Még ösztöndíjasként jelentkeztem a vállalathoz, de a személyzeti osztályon kiderült, nincs szükség az én végzettségemnek megfelelő szakemberre. Nagy igazság, hogy az élethez, a sikerhez szerencse is kell. A Hungarocamionnál az akkori fejlesztési, beruházási főosztályvezető teljesen ismeretlenül azt mondta, felvesz. Ha ő ott akkor ezt nem teszi, az életem egész biztosan másképp alakul. De felvett, és egy olyan területtel foglalkozhattam, ami az ott dolgozók között nem volt igazán népszerű, ez a berendezés-, járműegység-fejlesztés, melyek azért inkább kísérleteknek lehettek mondhatók, mint igazi fejlesztések.

Fiatal, kezdő, lelkes és fogékony mérnökként viszont nagyon örültem ennek a lehetőségnek, mert még az egyetemen sem lehetett azokhoz a technikai, technológiai fejlesztésekhez hozzájutni,

amelyekhez a Hungarocamionnál, annak különleges helyzetének köszönhetően. Az akkori nyugati technológiával találkozni – ez számomra csodálatos dolog volt. Az az ismeretanyag fényévnyi távolságra volt az egyetemi tananyagtól. Ehhez az érdekes munkakörhöz ráadásul teljes önállóságot is kaptam, nagyon jólesett, hogy bíznak bennem. Olyan munkákban vehettem részt, amely másoknak nem adatott meg. Például a hangolt feltöltésű dízelmotorok kísérleti darabjainak próbáját közösen végeztük a Rábával és az Autokuttal. Nálamnál sokkal nagyobb tapasztalattal rendelkező szakemberek hallgatták meg a véleményemet, melyik fiatalnak ne imponálna ez, és közben rengeteget tanultam tőlük. Lehetőségem volt az éppen akkor fejlesztés alatt álló, a járműiparban új minőséget jelentő intarderek, retarderek megismerésére, tesztelésére. Ekkor találkoztam azzal, hogy azért nem kaphattuk meg a legújabb, legjobb elektronikai vezérlésű kivitel – a pneumatikus helyett –, mert a 70-es évek végén Magyarország még tiltólistán volt.

A munkámban az különösen tetszett, hogy mindent kipróbálhattam. Arra mindig is törekedtem, amely járműegységek tesztelését irányítottam, amivel elméletben foglalkozom, azt a gyakorlatban is megismerjem. Épp ezért szükségesnek tartottam minden jármű-kategóriában megszerezni a jogosítványt. Soha nem gondoltam arra, hogy én többet tudok a gépkocsivezetőknél, de jobb, ha az ember maga is gyűjt tapasztalatokat, és nem csak mások elmondására hagyatkozik. Volt ebben egyfajta kihívás, kalandvágy, de ezáltal rengeteg tapasztalatot szereztem.

#### Önállóság mindenelőtt

Törekvésem az önállóságra a Hungarocamionnál messzebbre nyúlik vissza. Már a tanulmányaim alatt is kaptam olyan megbízásokat, amelyhez nagyfokú önállóság szükségeltett. Évekig vezettem építőtevényt, amelyik talán az egyetlen

volt, amelyik önfenntartó tudott lenni. Hosszú ideig vezettem az E-klubot (ez ma már inkább az idősebb korosztálynak mond valamit), ennek műsorpolitikájának, gazdaságpolitikájának alakításához nem lehetett nélkülözni az önállóságot. A 70-es években egyedül az E-klubban adott az a lehetőség a fiataloknak, hogy a legújabb nyugati zenei irányzatokkal megismerkedhessenek. Ugyan az egyetem KISZ-vezetősége figyelemmel kísérte a tevékenységemet, de végül is soha nem szóltak bele. De az Interconcert koncertiroda felkérésére szerveztem országos turnét Lengyelországban igen népszerű, de nálunk teljesen ismeretlen énekesnőnek. Ha haszonnal nem is, de veszteség nélkül jöttünk ki a turnéból.

Akad még egyéb könnyűzenei próbálkozásom. Úgy gondoltam, a Közlekedésmérnöki Kar U alakú épülete egyenesen koncertekre teremődött. A jó akusztikában nem is tévedtem, csak éppen a dékánt felejtettem el értesíteni terveimről. Végül is néhány koncert lezajlott, baj nem, igaz, hagyomány sem lett belőle. Akkoriban egyetemista koromban ez is szervesen az életemhez tartozott, és még ma is szívesen gondolok erre, aminek szerintem életút-meghatározó szerepe is volt számomra.

#### DAF-kereskedőként az első között

Visszatérve a hungarocamionos tevékenységemhez, a kutató-fejlesztő munkával 10 éven át, 1977-től 1987-ig foglalkoztam. Közben 1982-ben már kapcsolatba kerültem a DAF-fal, a Hungarocamion lett a DAF első magyarországi szervezete, akkor még kizárólag az országon áthaladó járművek kiszolgálására. Én tíz év után átkerültem a járműjavítás, -karbantartás területére, illetve a munkamegosztás révén egy olyan részleg kerültem hozzám, a Rábáé, amely kiszámítható volt, hogy néhány éven belül megszűnik. A Rábánál már látszottak a problémák, a Hungarocamionnál is évről évre egyre kevesebb Rába jármű üzemelt. Éveken át két üzleti tervet

készítettünk, egyet a meglévő adottságokra, egyet arra az esetre, ha pánikszerűen kivonják a járműveket a forgalomból a Hungarocamionnál. Három-négy év után értük el azt a pontot, amikor a Hungarotruck forgalmán belül 25 százaléka csökkent a Hungarocamion árnya, akkor már mondhattam, ezt már át lehet vészteni.

Szerencsés véletlennek tartom, hogy a 80-as évek végén a DAF úgy döntött, hogy Közép-Kelet-Európában megkezdje hasznójármű-kereskedelmi tevékenységét. Az elsők között tudtunk ebben a térségben ebbe bekapcsolódni – jöhet az első pillanatban ez nem volt teljesen magától értetődő. Ettől kezdve folyamatosan és gyorsan fejlődve a legnagyobb díler lettünk, néhány év múlva megkaptuk a vezérképviseleti jogot is.

Ezt is egyfajta kihívásnak lehetett tekinteni, hiszen akkortájt még állami tulajdonban voltunk, ez nem tűnt túlságosan bizalomgerjesztőnek a nyugat-európai cégeknek. Olyan versenytársakkal kellett ringbe szállnunk, akik vagy nagyon tőkeerősek voltak, vagy nyugat-európai piaci kapcsolatokkal rendelkeztek. Mi mást igazán nem tudtunk az asztalra tenni, mint saját tevékenységünket, tudásunkat, teljesítményünket, elképzeléseinket – szerencsére pont ezekkel nyertünk. Az értékeléskor ugyanis kiderült, mi az ajánlatunkat konkrét ismeretre, azaz a magyar piacra alapoztuk.

Azt a módszert alkalmaztam, hogy feltérképeztem a helyzetet, azt mondtam, legyen az egy fix bázis, erre építsük fel az üzletet. A tudásunkból és az akkori statisztikai adatszolgáltatásból kiindulva alakítottam a jövőképet. Az utolsó betűig részt vettem az ajánlat elkészítésében, ezért a tárgyalások során nem is jelentett nehézséget a megvédése (ellentétben a versenytársakkal, akik elkészítették a tervet, nem tudták, mi miből következik).

Erre, a 94–95-ben készült tervre még ma is büszke vagyok, néhány év múltán készítettünk egy utóellenőrzést, miképp alakultak számaink, és nagyon

kevés korrekciót kellett végrehajtani.

A 90-es évek elején vállalkozó kedv még csak lett volna, de az akarat végrehajtásához a gazdasági erő már hiányzott. Nemcsak saját tőkével nem rendelkezett sok ember, hanem hiányoztak még a finanszírozó cégek is, ha akadt is egy-kettő, az nagyon rossz kondíciókat kínált. Nekünk sikerült DAF gyári finanszírozást szerezni, az elsők között ezzel a piacon megjelenni. Aki ma akar finanszíroztatni, és korábban soha meg sem próbálta, el sem tudja képzelni, mi volt itt még 10-15 évvel ezelőtt. A semmi után egyszer csak egymás után, fantáziát látva ebben, alakultak a finanszírozó cégek, a nagy változás természetesen befolyásolta a piacot is.

Ma már válogatni lehet a finanszírozók között, a piaci körülmények is nagyot változtak, mindezek ellenére továbbra is nagyon fontosnak tartom egy cég életében a tervekészítést. Fel kell mérni egy vállalkozás lehetőségét, azt a környezetet, amelyben tevékenykedni akar, nem mindegy, mire akar vállalkozni, csak a sokféle, alapos ismeret birtokában lehet felelős döntést hozni. Kizárólag így lehet például egy beruházásba belevágni, hosszú távra tervezni a szervezetet is.

### **DAF: hátrányból indulva piaci szereplő**

Az idő igazolta, helyesen döntöttek a DAF-nál, amikor bizalmat szavaztak a Hungarotruck Kft.-nek. A nulláról indult, fejlődött, jól prosperált, „jöttek” az eredmények. Mindig arra törekedtem, hogy a maximumot hozzam ki abból, amit csinállok. Egyszer megkérdezték tőlem, mit tennék másképp, ha a cég az enyém lenne. Azt válaszoltam, semmit, mert nem teszek különbséget, hogy valami az enyém, vagy csak rám bízta! A DAF 25-30 éves hátránnyal érkezett az országba. Ez az első időben nagyon érződött. Készítettünk egy közvéleménykutatást, melynek az eredménye akár lehangelő is lehetett volna: a megkérdezettek több mint fele nem tudta, mi az a DAF, még azt sem, hogy az valamiféle jár-

mű! Innen indultunk, innen lettünk elfogadott, kikerülhetetlen szereplői a piacnak.

Az általam fontosnak tartott önállóság ebben a helyzetben szintén megadatott. Ezt (is) értékelendő, 1996-ban a DAF privatizálta a céget, amelybe tulajdonosként én is beszálltam. Jó érzés volt az átalakulást követően azt hallani a DAF szakembereiről – az „együtt dolgozunk” helyett –, hogy mostantól „kollégák vagyunk”. Ugyanezt a bizalmat éreztem később az amerikai tulajdonosok képviselőitől, és szintén ezt érzem munkatársaimtól is.

### **700 jármű, 13 milliárd feletti árbevétel**

Ha egy nagy időúgrást teszünk, elérünk a majdnem jelenbe. A közelmúltban hozott döntéseimben az is közrejátszott, hogy felkérést kaptam a DAF-tól, vásárolok ki az ő üzletrészt. Ez nem tűnt egyszerűnek, hiszen nincs olyan anyagi háttér, hogy ezt véghezvihettem volna. De sikerült a finanszírozáshoz a bankokat magam mellé állítani, így végül is kivitelezhető lett volna a projekt. Az utolsó pillanatban visszalépett az eladó – ehhez persze joga volt. Amikor még abban a hitben éltem, hogy kivásárolhatom a DAF üzletrészt, a cég vezetésében már mindent úgy csináltam, mintha már privatizált lenne a vállalat. Erre az időszakra esett a Hungarotruck nagymértékű növekedése, elértük a 700 darab feletti járműeladást, 10-13 milliárdos árbevételt, de valószínű, itt valahol a teljesítőképesség határát is megközelítettük!

### **Mérnök és kereskedő**

Szerencsére a mérnök és a kereskedő jól megfér bennem, valami velem született üzleti érzéknek birtokában vagyok, ezt biztosan édesanyámtól örököltem. Bennem van egyfajta értékszeretet, értéktisztelet, jól meggondolom, mire szabad, mire nem érdemes pénzt áldozni. Gazdasági döntést lehet hozni könyvekből, de akár egyszerű megérzés alapján is. Szerintem ezen is alapul kereskedői szemléletem, ugyanis szá-



1982 júliusában Eindhovenben, középen Czako László



1985 – Rába-teszt Bagdadban



1989 – Teheránból visszafelé



1982-ben a Hungarocamion lett a DAF első magyarországi szervezete, néhány évvel később döntött úgy a DAF, hogy Közép-Kelet-Európában hasznójármű-kereskedelmi tevékenységbe kezd. Ez a fotó 1994 márciusában készült



1999 – Egy kép a nem a szakmai múltból, Ex E főrendezők találkozója

► momra mindig fontos volt, hogy jól ismerjem azt a terméket, amit el akarok adni, és tájékozódjak a vevő igényei felől. Amikor a 80-as évek végén, 90-es évek elején elkezdtem foglalkozni a jármű-kereskedelemmel, akkor a tárgyalásaim kivétel nélkül úgy kezdődtek, hogy a vevőt kifaggattam a tevékenységéről, mit szállít, mit akar szállítani, és függetlenül attól, mit szándékozott venni, ahhoz a bizonyos elvégzendő fuvarhoz adtam ajánlatot. Soha nem a többletre, a drágább kivitelű járműre beszéltem rá, hanem arra, jól gondolja meg, végezzen számításokat, milyen járművet tud kitermelni a munkájával, mire van, illetve lesz fedezete. Úgy érzem, mindenkivel megtaláltam a hangot, elfogadták az érveimet, nem vették kioktatásnak tanácsaimat. Hosszú távon az idő igazolta ezt a kereskedői magatartást. 1992-ben több mint 100 járművet adtunk el, egy kezem is sok lenne megszámolni, hányan nem tudták fizetni. Akadt olyan cég, ahol ötvenével „dőltek be” autók, a vevők nem mérték fel, hogy a törlesztőrészeket ki is kell termelni! Úgy gondolom, aki a jármű-értékesítő szakmát választja, alaposan gondolja át, hogy nagyon különböző egyéniségű ügyfelekkel kell szót érteni. Ha nem találja meg a megfelelő hangot, korlátozottak az esélyei. Sajnos az utóbbi időben azt vet-

tem észre, egyre gyakrabban fordul elő, hogy az adott szónak nincs becsülete, sőt az írásnak sincs jelentősége. Abban az időben nőtem fel, amikor ez nem így volt, és én még mindig tartom magam ahhoz, hogy a kimondott szó, a kézfogás erősebb az írásnál is!

### ZF „színekben” folytatva

A jelenhez visszatérve, nem titok, a jövőben a ZF képviselőt látjuk el. Annak ellenére, hogy ezen a területen is van legalább 20 éves tapasztalatom, ismerem a termékeket, most, mikor döntésem kell, milyen irányba induljak, az eddigi elveimet követem, azaz alaposan felmérem a várható lehetőségeket. Úgy érzem, megint olyan piacon kezdek dolgozni, amelyekben több van, mint amit ma mutat! Gondolok például a buszpiacra, amelynek feltétlen jobbnak kell lennie a jelenleginél.

Ez a piac részben azokhoz a járművekhez kötődik, amelyeknek a forgalmazásával az elmúlt 30 évben foglalkoztam, még kiegészül a személyszállító, a vasúti, az építőipari járművekkel, a bányagépekkel, de nagy lehetőség van a személyautókban is. Nem komplett járművekről van szó, hanem annak meghatározó részegységeiről, úgymint kormányművekről, futóművekről, sebességváltókról. A kormánymű a biztonságban játszik szerepet, a sebességváltó

és a futómű pedig a jármű komfortossága, üzemeltetési költségei miatt fontos, befolyásolja azokat.

A piac részéről elvárás a megbízhatóság, amelyet egyrészt maga a termék biztosít. A további fejlődés érdekében a gyár elvárja az üzemeltetési és szerviztapasztalatok visszajelzését. A megbízhatóságot másik részből a szerviz adja, olyan minőségű javítást teszünk lehetővé, ami az újjal azonos, vagy nagyon hasonló minőséget és élettartamot képes garantálni. Ennek az árát és fajlagos árát együtt kell vizsgálni. A magas színvonalú munkának magasabb az ára is, mégis a fajlagos ár kisebb. A javítási technológiába mi bevisszük az Európában ma létező legmodernebb vizsgálóeszközöket, célszámokat, berendezéseket, amelyek nélkül nem lehet biztonsággal munkát végezni.

Ehhez a munkához azonban nemcsak a legkorszerűbb eszközökre van szükség, hanem tudásra, tapasztalatra. A tudás nem jön egyik napról a másikra, ezért az elmúlt években sok időt fordítottunk arra, hogy munkatársaink ott legyenek a gyári oktatásokon. Bizonyos jogosultságokat csak ezeken az oktatásokon való részvétellel lehet megszerezni. Mi eljutottunk arra a szintre, hogy szinte minden jogosultságunk megvan. A ZF képviselőt 2003 óta a

Protruck Kft. látja el. Kevesen tudják, hogy a cég régebben alakult, mint a Hungarotruck Kft., 1992-ben eredetileg a DAF magyarországi koordinációs feladataira jött létre, de idővel ezek a feladatok átkerültek a Hungarotruckhoz.

A Protruck a Hungarotruck telephelyén dolgozik, a DAF-fal kötött megállapodás szerint maradhatnánk, de már kinőtünk azt a helyet, a technikai lehetőségek is korlátozottak. Ez a tevékenység márkasemleges, ezért jogos elvárás a márkakereskedők részéről, hogy ez a cég is márkasemleges helyen legyen. Ennek az elvárásnak is eleget kell tenni. Ezért is és a folyamatosan bővülő tevékenység, a márkához méltó képviselő miatt is még az idén költözik a Protruck Kft. A ZF képviselőt a nyáron átadandó MO-s keleti szakasza mellett épül. Jelenleg 12 munkatárs dolgozik a cégnél, én leszek a 13., talán még egy-két munkatársat veszünk fel, így előreláthatóan 16-an dolgozunk majd az új, minden igényt kielégítő telephelyen.

A korábban feltett kérdésre, miszerint miért döntöttem így, a válasz: úgy gondolom, a mostani váltással még legalább 10 év aktív tevékenységgel számolhatok. Ha most nem váltottam volna, már késő lenne, mert kevés idő maradna, hogy egy új tevékenységbe kezdjek, valamit létrehozjak!

Papp Erzsébet

## JÖVŐKÉP SZOLGÁLTATÁSFEJLESZTÉS

# Hungarotruck: 2008 is a növekedés éve lesz

## AZ ÉV SZERELŐJE VERSENY, JUBILEUMI ESZTENDŐ

Tavaly alakult meg a DAF Hungary, a DAF Trucks N.V. importőrcége, amelynek élére Pais József került. Idén, január közepén pedig arról kaptunk hírt, hogy a Hungarotruck Kft. távozó ügyvezető igazgatója helyére a tulajdonos DAF Trucks N.V. Pais Józsefet nevezte ki.

**A** DAF Hungary létrejöttét bejelentő sajtótájékoztatón 2007 nyarán az hangzott el, hogy a DAF Magyarországon – mint más országokban már megtették – különválasztja az importőri és a márkakereskedői

tevékenységet. Kívülálló számára most mégis úgy tűnik, hogy az importőri és a kereskedőcég vezetése egy kézben összpontosul.

– Erről szó sincs, stratégiailag nincs váltás a DAF részéről –



Pais József, a Hungarotruck Kft. új ügyvezető igazgatója

mondja Pais József, a Hungarotruck Kft. ügyvezető igazgatója. – Eddig a DAF Hungaryt vezet-

tem, március 1-jétől pedig a Hungarotruck Kft.-t. A közeljövőben eldől az a személyi kérdés, ki lesz a DAF Hungary vezetője. A DAF Hungary egy önálló döntési szervezet, a tervek meghozásában, a DAF kommunikáció megvalósításában vesz részt. Továbbra is az az álláspont, hogy ezeket a teendőket ne értékesítő diler lássa el.

● **A néhány személyes importőrcég irányítását most egy 90 létszámú vállalat vezetésére „váltotta”.**

– A két pozíció között talán az a legnagyobb különbség, hogy a DAF Hungary alapvetően stratégiai célokat fogalmaz meg, és a jövőképet építi Magyarországon hálózati és kommunikációs