

73–75 A tervek visznek előre
(Ford Sándor Service)

76–79 Megérkezett a Suzuki SX4
(Statisztika)

80 Új dimenzió az
autókereskedelemben

Új- és használtautó-kereskedelem, vállalkozói információk

A tervek visznek előre

A történelem kereke az utóbbi 15–20 évben úgy fordult, hogy adott egy lehetőséget pályájuk kiépítésére azoknak, akik szinte a semmiből kezdve, maguk szeretnék sorsukat alakítani, szakmai vágyukat beteljesíteni. Olyan sűrű volt ez az időszak, hogy erre még eddig visszatekinteni, értékelni sem volt időnk. A lehetőséget meglátók, azzal élni tudók lassan már lezárják az úttörő korszakot, a most kezdők számára lendületes kezdésük és mai lendületük sok tanulsággal szolgálhat. A sikeres pionírok a mi szakmánkban szerencsére nincsenek kevesen. Közéjük tartozik Sándor Ferenc, a kisújszállási Ford Sándor Márkakereskedés és Szerviz tulajdonosa, aki szakmai pályájának 25 éves évfordulóját ünnepli. Gratulálunk ehhez a szerkesztőség nevében is! Az interjúnak indult bemutatást nem akartuk riporterai kérdéseinkkel meg-megszakítani, így kérjük tisztelt olvasóinkat, fogadják tanulságos szakmai életútját úgy töretlenül, ahogy tőle hallottuk.



A nevem Sándor Ferenc. 1957-ben születtem Kisújszálláson. Édesapám fertőzött meg jó értelemben e szakmával, mivel ő szerencsére több szakmával is rendelkezett: gépszerelő, motorszerelő, hegesztő és lakatos is volt. Akkoriban a városban igen elismert ember volt mint gépész, és hát én, mint kisinasa, segítettem munkájában, eközben fertőződtem meg. Amikor

az életemben eljött a pályaválasztás ideje, mit tagadjam, fel sem merült más szakma, mint az autószerelő. Ekkor Túrkevén, a Ványai Ambrusban indult legközelebb ilyen képzés, melyet 1974-ben sikeresen befejeztem. Megjegyzem, bár már sokat nem számít, de nekem még kedves emlék az, hogy dicsérettel végeztem. Kisújszálláson nem láttam lehetőséget az



helyezkedésre, ezért úgy döntöttem, hogy szerencsét próbálok Budapesten, mint az egyszeri segédleveles, akinek be kellett utazni a fél világot, hogy mester lehessen.

Jártam az utcákat, és néztem, hogy hol van álláshirdetés kiírva. Így jutottam el a Medikor Művekhez, tehát ez volt az első

munkahelyem. Itt az akkori kornak megfelelően Zuk és Fiat volt a kocsi. A műhely igazából nem volt jól felszerelt, úgy nézett ki, mint egy nagy gyárnak a kis karbantartóműhelye. Nem teljesen erre gondoltam, ezért egy év után tovább nézelődtem. Így találtam meg Magyarország első hivatalos Volkswagen márkaszervizét Budán, a Mozaik utcában, melyet a németek építettek, és nagyon korszerű volt. Gondolok itt az összes szisztémára, folyamatokra, ami még most is örök érvényű, például az interaktív munkafelvétel, a kulturált ügyfélvétel. 1975-öt írunk, tehát nem volt ez gyakori látványosság az autósiparban. Csak röviden a műhelyről, minden álláson emelő és padló alatti kipufogógázelszívó volt. Én az életnek nagyon hálás vagyok a mai napig, hogy itt dolgozhattam 2 évet. Jó szívvel gondolok ezekre az időkre, és ha tehetem, vissza is járok. Úgy gondolom, ezek az évek döntően meghatározták az életemet, példaként szolgált, hogy egy műhely ilyen is lehet: tiszta, igényes és bizalomgerjesztő. Amikor már a sajátomat építettem, ezek mindig előttem voltak. Sajnálatos módon egy szakadt munkásruha

miatt tovább kellett állnom, amit most már teljesen megérték (sőt, akkor is értettem). A ruházatommal ebbe a környezetbe nem illettem bele.

Egyébként megjegyzem, hogy a márkajelzéssel ellátott munkaruhát ki kellett érdemelni. Én pont előtte álltam, hogy megkapjam, de sajnos lecsúsztam róla. Továbbálltam, egy gyengébb, de annál népszerűbb márkához, a Trabant–Wartburghoz. Az Ecseri utcai szervíz szintén azzal büszkélkedhetett, hogy ebben a márkában, Magyarországon ez volt a legnagyobb. Végigjártam a ranglétrát, kezdtem a motor- és váltószereléssel és befejeztem, mint vizsgáztató szerelő. Természetesen a Volkswagenhez mérten ez visszaesés volt, a négy ütemből két ütemre, de azért itt is sokat tanultam. Csak példának szeretném mondani, hogy a régi helyemről, a Mozaik utcából, a kollégák hívtak, ha elakadtak egy Trabanttal, mert ugyanis ott is voltak időszakok, amikor nem tudták megtölteni a műhelyeket, és rá voltak kényszerülve az idegen típusra. Ilyenkor elkelt a segítségem.

Közben jött a katonaság, amit nem töltöttem tétlenül, mert tele voltam szabadidővel, a tétlenséget amúgy sem bírom. Megbeszéltem a feletteseimmel, hogy mit szólnának, ha elvégezném a mesterképzőt. Szerencsére támogattak. Beiratkoztam a KIOSZ által indított mestervizsga-tanfolyamra. Erről annyit, hogy a tanfolyamon sem ilyen szemtelenül fiattalt, sem pedig katonát még nem vizsgáztattak, de nem volt mit tenniük, akkor már megvolt a szakmai gyakorlatom és sikeresen levizsgáztam. Már csak a gyakorlati vizsgára emlékszem, Wartburg sebváltó szétszerelés volt és hibafelvételezés.

Leszereltem, visszamentem a régi szervízembe, és terveztem a jövőt. Mivel már a mestervizsga a kezemben volt és már több régi kollégám kivált, maszek lett, én

is éreztem magamban annyit, hogy kipróbálom magam egy önálló vállalkozásban. De ahogy ez már lenni szokott, terven kívül semmi sem állt rendelkezésemre. Budapesten ingatlant venni vagy bérleményhez jutni, ahhoz komoly tőkére lett volna szükség. Így maradt a szülővárosom, ahol ha más nem is, de ezek megvoltak – gondolok itt a szülői házra és a hozzá tartozó telekre. Sajnos ekkor már nem éltek a szüleim. Tehát 1977-ben hozzákezdtem építeni az első saját műhelyemet Kisújszálláson. Ez még csak egyáltalásos volt, akkoriban jó üzletnek tűnt az alváz- és üvegvédelem, és persze az autójavítás. Nagy szám volt a műhelyem, mert volt benne egy egyoszlopos emelő, és falig csempés volt. Légszerszámokkal már akkor fel volt szerelve. Tehát úgy nézett ki, mint egy hentesüzlet, csak nem húst árultam.

Egészen jól beindult a szolgáltatásom, mivel a környéken nem tette ezt senki. Már a következő évben bővítettem a műhelyemet plusz két állással, és hozzákezdtem a gumiszereléshez, mivel még ez sem volt a városban. Visszamentem a régi szervízembe ipari kémkedni, és lekoppintottam a kézi gumiszerelő gépet, majd legyártottam pneumatikus kivitelben. Közel tíz évig használtam. Utána következett, mint beruházás, egy használt ARM 2-es centrírozógép, ami szintén növelte a forgalmamat. Tehát azt lehet mondani, visszatekintve a vállalkozásomra, hogy 2 évente mindig kitaláltam valami újat a szolgáltatás bővítésére. Szerintem az egyik kulcsszó a túlélésre a „megújulás.” Persze megtámogatva az akkori marketingfogásokkal, mint például autóbuszreklám, amit a megyében elsőként vettem igénybe. A fejlődés építkezésével is járt, így én a huszonöt év alatt folyamatos építkezésben is voltam, mert az új szolgáltatásoknak hely kellett. A fejlesztések mellett persze nekem is tanulnom kellett, mert

hát betört a nyugati technika a nyugati autókkal, és hát ez már nem úgy volt, hogy mindenki ért hozzá. Tanfolyamok belföldön, illetve külföldön, saját erőből és kamarai támogatással. Nagyon is éreztem, hogy fejlődni kell szakmailag, mert nem szerettem volna lemaradni! Nem beszélve arról, hogy tele voltam kérdésekkel és ezekre

szerettem volna megkapni a válaszokat, természetesen ez most sincs másként. A nyugati autó hozta a következő problémát, az alkatrészbeszerést és -beazonosítást. Ugye, ezt már nem lehetett a lengyel piacon beszerezni, és az ügyfél sem mert. Így hát belevágtam az alkatrész-eladásba. Egy kimustrált lakókocsit berendeztem az udvaron alkatrészboltnak, megvettem az első számítógépet. Ez kb. 1989-ben volt, mostanság 25 darab van belőle.

A boltom a meglévő nyugati autókra koncentrált, akkoriban a városban összesen öt darab volt, abból egy az enyém. Tehát nem volt nagy az induló alkatrész-készlet. Gondot is okozott, hogy szórjam szét az akkor nagynak látszó boltban. Megjegyzem, most kb. 40 millió a készletem.

Beléptem az akkor indult Lippai-féle Q1-hálózatba, és ez a szolgáltatás is beindult. Persze közben már gondoltam, hogy minden típust sokáig nem lehet felvállalni, így kezdtem magam tipizálni. Első körben nagyon sok opeles ügyfelem volt, ez köszönhető annak, hogy Magyarországra ezt hozták be a legtöbben. Én úgy gondoltam 1991-ben, hogy megpályázom az Opel szervízjogot. Sajnos nem én lettem a nyerő. Erre az időre már volt ötállásos műhelyem csápos emelőkkal, segédekkel, tehát beindult a verkli. Ebben az időben kezdte el szinte minden márka a hálózatépítést, és persze a területi képviselők is járták az országot, megkezdődött a területi felosztás. Így 1992-ben engem is megtalált a Ford akkori képviselője, és ajánlatot tett szervíz- és alkatrész-kereskedelemre. Mondván, egész Szolnok megyében nem talált alkalmasabb helyet erre a feladatra. Természetesen büszkeséggel töltött el a dolog, és aláírtam. Elkezdődött a kötődésem a Fordhoz, de ez újabb feladatokat adott nekem. Újra tanulnom kellett, például nyelvet, mivel minden műszaki segítség, így a mikrofilm is németül jött. Német az autó is. Képzések, oktatások sora következett. A név kötelezett és nem akartam lemondani semmiről, az ügyfelek bizalmát sem akartam eljátszani, tehát profinak kellett lenni és szerintem minden nagyképszerűség nélkül, szerintem sikerült is. Pedig ebben a szakmában szép lehetsz, de okos nem. Így finomítom, amit előbb mondtam, talán úgy fogalmaznék, hogy ez többé-kevésbé sikerült. Az ügyfelek talán ezt bizonyíthatják, én nem. Megjegyzem, már akkor is volt ügyfél-elégedettség mutató, és elég jó helyen álltunk. De én továbbra sem állhattam meg. Az újgépkocsi-eladást is el kell kezdeni, mert hosszú távon úgy ma-



radhat fenn a szerviz, ha van saját eladás. Így 1994-ben, saját erőből, kis szalont építettem a telkemen belül. Az indulás nehékesen ment, de később beindult az eladás. Rá kellett jönnöm, hogy én a szervizhez és alkatrészhez értek, de az értékesítéshez nem. Meg kellett találnom a megfelelő embereket, akik kiválóan tudnak eladni. Mivel az eladásokkal beszámított autók is jártak, hamarosan kinőttük a területet. Új területeket vásároltunk a meglévőhöz, és megnyitottuk a használtautó-telepünket. Ez a telephely már a 4. sz. főút mellett volt jó helyen, régóta vágytam kijutni a főút mellé. Sikerült. Az első évben kialakítottam a telek előtt a parkolót és körbenéztünk, hogy milyen lehetőségek vannak vállalkozói hitelhez jutáshoz. Hiszen kész volt az újabb terv egy nagyobb és kulturáltabb autószalomhoz. Persze a Fordtól is megvolt a nyomás, tehát újabb építkezés következett. 2002-ben elnyertünk egy PHARE-pályázatot a beruházásra, és már 2003-ban hozzá is kezdhettünk. A beruházásra összesen három hónapunk volt, de hála a kivitelezőnek, időben elkészült. Mi büszkélkedhetünk elsőként Magyarországon azzal, hogy megépült a Ford új uniós előírásainak megfelelő autószalom. A beruházásunk tőke hiányában, két ütemben zajlott, a hozzá csatlakozó 700 m²-es műhely csak 2005-re készült el. Erre a műhelyre szintén büszke vagyok. Itt

már autómosást, autófényezést és -vizsgáztatást is végzünk, ezek mellett van hat szerelőállás. Tavaly októbertől a Fordokat, idén áprilistól pedig már minden típust vizsgáztatunk. Újabb szolgáltatás a városban, és ismét a megújulás. Mostanra már harmincketten dolgoznak vállalkozásomban, ami az autóval kapcsolatos, mindent meg tudunk oldani. Saját vizsgabiztosaink vannak, saját kárfelvételeink, fényezőkamránk, húzatópadunk, lézeres futóműállítónk, gumiszerelés, centrírozás. Úgy gondolom, hogy a vállalkozásom most ért el egy olyan pontra, amire már nagyon régen vártam, de hát nekem és a vállalkozásnak itt, vidéken, több idő kellett. Magunkról még annyit, hogy évente kb. 240–250 darab új autót és kb. 100–150 használt autót adunk el.

Az tény, hogy az autószerelői munkától az ügyvezetésig eljutni nem volt egyszerű és evidens. Az, hogy egymagamban legyenek HR- és PR-menedzser, nem menne

másként, ha nem szeretném csinálni. Erre tettem fel az életem. Bízatok mindenkit, hogy legyen kitartásuk, ha valamit akarnak, és ha szívvel-lélekkel teszik, meghozza a gyümölcsét. Higgyék el, megéri! Számomra egy nagy álom vált valóra itt az Alföld közepén. Ezt csakis odaadással lehetett megvalósítani. Rögös volt az út, de még idáig nem bántam meg egyetlen döntésemet sem! Magamat ismerve nem lesz megállás, csak talán egy kis szünet, és jönnek a gondolatok és a tervek a jövőben is. A tervek visznek előre engem és másokat is!



www.energotest.hu/usagakcio



ENERG (L)TEST AKCIÓ!

Ne fusson felesleges köröket... Nálunk labdába rúghat!

Aki a FUTBALL VB ideje alatt kedvezményes árainkból bruttó 60 000 Ft felett vásárol, egy USAG labdát kap ajándékba!



EGYEDI ÖSSZEÁLLÍTÁSÚ SZERSZÁMKÉSZLETEK

- ✓ MÁRKA SZERVIZEK
- ✓ KAROSSZÉRIJAVÍTÓ MŰHELYEK
- ✓ GÉPJÁRMŰ-VILLAMOSSÁGI MŰHELYEK
- ✓ MOTORKERÉKPÁR SZERVIZEK
- ✓ VERSENYAUTÓ-ÉPÍTŐ ÉS TUNING MŰHELYEK
- ✓ TEHERGÉPJÁRMŰ SZERVIZEK
- ✓ AUTÓBONTÓK
- ✓ GUMIS MŰHELYEK részére

PROFI MUNKÁHOZ PROFI SZERSZÁM KELL!

MINŐSÉG, SZÉLES VÁLASZTÉK, ÉLETTARTAM GARANCIA.

ENERGOTEST Kft. 2330 Dunaharaszti, Irinyi J. u. 3/C. Tel.: 24/50-11-50. Fax: 24/50-11-70.

ENERGOTEST ORSZÁGOS HÁLÓZAT:

Pécs: 72/522-612. – Győr (Öttevény): 96/552-054. – Szeged: 62/415-120. Veszprém (Márkó): 88/270-053. – Miskolc: 46/326-459.