

Harmonikus generációváltás – Egy pécsi családi vállalkozás a kezdetektől napjainkig



Egy családi vállalkozás életében mindig fontos pont a generációváltás, mert ennek folyamata nagyban meghatározhatja a cég jövőjét. A Hörmann-nál is tudják ezt, hiszen a vállalat története során már számtalanszor élt át hasonlót. Jelenleg a vállalat egy kiemelkedő pécsi partnerénél zajlik hasonló folyamat, ennek apropóján beszélgettünk az érintettekkel.

- Mióta partnerek a Hörmann-nal?

A kezdetek óta. Már a Hörmann Hungária 1995-ös megnyitása előtt is telepítettünk Hörmann kapukat.

- Hogy indult az együttműködés? Meséljen a kezdetekről!

Szujó László elődje egyszer eljött hozzánk Pécsre, hogy bejelentse, megalakul a Hörmann Hungária és hogy mostantól tőlük tudjuk beszerezni a termékeket.

- Hogyan képesek fenntartani az állandó színvonalat?

Szerencsére a Hörmann márka mára egyet jelent a minőséggel, mindenki tudja, hogy termékei tartósak és hosszú távra szólnak. Persze ehhez az is kell, hogy megfelelő szakemberekkel történjen a kivitelezés. Erre mi mindig nagy figyelmet fordítottunk.

- Mely Hörmann termékeket találjuk meg az önök kínálatában? Miért pont ezeket? Melyek a legkeresettebb termékek Pécsen a Hörmann termékei közül?

Cégünk elsősorban a Hörmann lakossági termékeivel van jelen a piacon. Szekcionált garázkapuk, kertkapunyitó rendszerek, és lakásbejárati ajtók, de az ipari szegmenseben is jelen vagyunk szekcionált és redőnykapukkal.

- A vállalkozás profilja vegyes, nem csupán garázkapukat forgalmazznak. Mikkel foglalkoznak még?

A Mesterlift elsősorban felvonók üzemeltetésével, és új felvonók telepítésével foglalkozik a megalakulása óta, sőt édesapám mint felvonószerelő gyakorlatilag 40 éve ezen a területen tevékenykedik. E mellé jöttek a Hörmann garázkapuk 1991-ben.

- Milyen formában tervezi a további együttműködést a Hörmann-nal?

Mivel a két tevékenység külön-külön is egyre jobban gyarapodik, fejlődik, ezért elérkezett az idő, hogy önálló vállalkozásként működjön a továbbiakban, ezért úgy döntöttünk

édesapámmal, hogy a Hörmann termékek forgalmazását és telepítését én viszem tovább egy új vállalkozás az RM Kapu Kft.-vel.

- Hogy tervezik az átmenetet az üzlet átvételében? Sokat hallani arról, hogy az utódlás a családi cégeknél nem minden esetben zökkenőmentes. Önöknél ez harmonikusan zajlik?
Szerencsére sikerült megegyezni a szétválás részleteiről, így a családi egység megmarad, illetve továbbra is ajánlani fogjuk egymást a partnereinknek.

- Lesz, amin változtat? Ha igen, mi lesz az?

Szeretnék fejlődni, és még magasabb színvonalon kiszolgálni a meglévő és új ügyfeleinket, és azt gondolom, hogy a Hörmann termékeivel és azok magas minőségével ez viszonylag könnyen kivitelezhető lesz.

- Miért jó családi vállalkozásban dolgozni? Melyek az előnyei, erősségei?

A családi vállalkozásnak vannak előnyei és hátrányai is. Véleményem szerint a munka és a család két külön dolog és nem feltétlenül jó egybeolvasztani.



HÖRMANN