

„Az élet nem áll meg, az igények, technológiák változnak és fejlődnek – ehhez érdemes igazodni”

Közel negyed évszázada ismerjük egymást Németh Lászlóval, az ENSI Kft. tulajdonos ügyvezető igazgatójával, akivel elhatároztuk, hogy az elmúlt időszak tapasztalatai alapján próbálunk trendeket leszűrni, megfogalmazni a hazai építőipari piacról, azokról a cégekről, amelyek itt sikeresek. Kezdjük a múlt idézésével.

■ Tudom, hogy a beszélgetéseink alatt már többször kértelek arra, hogy mutasd be az ENSI Kft. hazai történetét, és most is erre kérlek, hiszen a legutolsó beszélgetésünk is jó pár éve volt.

Igazából a történet 1986. április 26-án indult, amikor az ukrán atomerőmű-baleset történt Csernobilban. A felszabaduló sugárzó atomfelhő végigment Finnország, Svédország, Norvégia stb. területén, a norvégok komolyan aggódni kezdtek és úgy döntöttek, hogy elkezdik energiahatékonyságra – tudatosságra képezni a kelet –, illetve közép-európai országok mérnökeit, végzős mérnökeit. Jelentős állami pályázatokat írtak ki, amelyek során a norvégok megalapították az ENSI AS-t (ENergy Saving International) AS-t.

Az ENSI AS 1994-re egy erős, 40 fős mérnöki ENRAC – Energia RACIONalizálási csoportot tudott magának. Elkezdett leányvállalatokat alapítani Oroszországban, Ukrajnában, Lengyelországban, Franciaországban ENCON (ENergy Conservation – energia megtakarítási) szakértésekre, projektek megvalósítására.

A BME Folyamatirányítási szak Épületgépészeti Tanszékének végzős hallgatójaként dr. Kajtár Lacinak segítettem egy szakmai anyag fordításában, amikor jött egy angol nyelvű diplomamunka lehetőség a norvég ENSI AS-nél 4 főre, 1993 őszén. Sajnos a tankörünkben 90% németes volt, így hat mérnök, energetikus és áramlástanos másik hallgatóval kaptuk meg a lehetőséget a diplomamunkára.

Eltöltöttünk 2x3 hónapot Oslóban, illetve a norvég fjordokon – napi szinten kaptunk kőkemény, de nagyon kedves szakmai képzést a norvég beszállítóktól (pl. Grundfos, Weishaupt, Menerga, Flakt, Schako, Trox, Stifab-Farex, Steafa stb.). 2x3 hónap után úgy éreztük, hogy megdupláztuk a tudásunkat. 1993 júniusában hazajöttünk, lediplomáztunk szeptemberben, és én a norvégoknak segítettem előkészíteni a magyar cég megalapítását. Októberben megkínáltak egy hódmezővásárhelyi távhős gázkazánház vezetésével. Mondtam a norvégoknak, hogy vagy adnak munkát vagy megyek a kazánházba.

Több projektet tartottunk a tűzben, végül a BME déli



9 épületének ENCON rekonstrukcióját indítottuk el norvég finanszírozási forrásból, 1994 májusában.

1994. február 2-án megalapításra és bejegyzésre került az ENSI Kft. (tárgyaltunk kooperációról, közös projektről a Kipterv-vel, Egri Pistával, dr. Léderer Andrással). Az ENSI AS mellé komoly, 90%-os tőkével belépett a SAAS (Solberg & Andersen AS), akiknek már akkor az északi tengeri olajipar volt a fő üzleti területük.

1996-ban a norvégok üzletileg eldöntötték, hogy kiszállnak, mert jobban profitált az északi tengeri üzlet. Felkínálták a céget megvásárlásra a svájci Sulzer Infrának (később Axima, a mai Engie). Antal Péterrel tárgyaltunk egy évig, végül nem jött létre az ügylet. Ekkor gondoltam egy merészre, és 1997 augusztusában megvásároltam az ENSI Kft. üzletrészét a norvégoktól, amelynek 4 norvég és 11 magyar munkavállalója volt.

Racionalizáltuk a céget is az energia mellett, és átmentünk az épületgépészeti kivitelezési piacra design & build konstrukcióban. A BMS divízió önálló céggé indult el, tőlünk függetlenül.

A jó skandináv kapcsolatok hozták a Zeneca (mai AstraZeneca)-, Electrolux-, Ikea-projekteket, amit tovább fejlesztettünk a Dunapackkal, a Markettel, a Legoval...

■ 27 éves az ENSI! Ez igen szép kort jelent, különösen, hogy az ENSI-nek sem a neve, sem a célja, sem az elhivatottsága nem változott, csak erősödött. Ha arra kérnélek, hogy pályafutásotok eddigi legszebb és legrosszabb évét jelöld meg nekünk, mit mondanál?

Mindenből volt bőven, jóból, rosszból, mindenre szívesen emlékszünk és rengeteget tanultunk! Egyik vicces alapelvem, amit megtanultunk: „Amibe nem halunk bele, attól erősebbek leszünk!”

1993–94: az indulás édes, de keserves! 1996–97: a norvégok kilépése – fájdalmas, őszinte, barátságos és tanulságos! 2002: kb. 600 millió forint éves forgalom mellett egy 60 milliós pótmunkát nem ismert el a megrendelőnk – majdnem beledöglöttünk – sokat tanultunk belőle! 2011–12: 500 milliós bukó egy 3,5 milliárdos projekten – padlót fogtunk, felálltunk és profibbakk lettünk! 2015:

nem megfelelő személyzeti kiválasztás. Három projektet vittünk ezzel mínuszba, 3x300 millióval – még többet tanultunk belőle.

De azért megemlítenék néhány pozitív momentumot is! 2006. március: Marketing Commando éves ötletelés Wolf Gáborral (a csávó zseni – ajánlom! És Wolf Kati énekesnő testvére). „Laci mutasd be a cégedet, az ENSI Kft.-t!” – ...hmm, hmm... „ENSI Kft. épületgépészeti kivitelezés 2000 m² felett!” 2016. március: Egy döntés: Azért járok be dolgozni, hogy jól érezzem magam! 2021: A legszebb év mindig az, amiben éppen benne vagyunk! Ezért is jó velünk, nálunk!

■ Amióta tulajdonos lettél, volt itt kormányváltás, pénzügyi-gazdasági válság, világválság. Úgy érzem, nem panaszkodhattok. A cég eddigi múltja eléggé mozgalmas volt. Hogyan maradtatok mindig talpon?

Lelkiismeretes munkával, így az egyik munka, illetve ügyfél hozza a másikat!

■ Egyébként hogyan vélekedsz a mostani „pandémiás” időszakról? Mikor lesz már végre vége ennek a fenyegetésnek? Egyáltalán lesz vége?

Nem tudom mikor lesz vége, nagyon reménykedem, hogy 4-5 hónapon belül és a nyár már kicsit lazább lesz.

■ Az elmúlt évtizedekben milyen változásokat láttál a hazai építőipar/épületgépészet piacán?

Sokat közeledtünk a német-francia-olasz-spanyol-dán piac műszaki, technológiai, szervezési, hatékonysági elvárásaihoz, minőségi szintjéhez. Voltak olyan projektek, pl. ECE-Szeged Árkád, ahol azt, bizonyos részekben meg is haladtuk, túlteljesítettük. De röviden, ahogy Napoleon Hill mondta: „Semmi sem állandó, csak a változás!”

■ Mi kellett egy vállalkozásnak ahhoz, hogy ilyen körülmények között is eredményes munkát végezhesen? Például Ti mit tettetek?

Tanultunk, fejlesztettünk, megnéztük, ellestük, tanultunk, megszívtuk. Tanultunk belőle, kifizettük és szívtuk a fogunkat, és megköszöntük az elgáncsolást. Felálltunk és tanultunk belőle. Nagyon értékeljük és megbecsüljük a munkás hétköznapiakat, próbálunk sok mindennel viccelődni. Sok viccet gyártunk és dolgozunk, tanulunk, könyvelünk, tervezünk, fejlesztettünk, fejlesztünk, értékelünk, dicsérünk, jutalmazunk, célokat tűzünk ki. Jó embereket veszünk fel, bulizunk, szervezünk, segítünk... Hosszú a sor.

■ Lehet egyáltalán valamilyen következtetést levonni az elkövetkező évekre, vagy ismét csak fejest ugrunk a „sötétbe”?

Egy-két alapelv, ami persze néha megdől, de a kivételek erősítik a szabályt!

Lakni, dolgozni, irányítani (önkormányzat, kormányzat), vásárolni, sportolni, tanulni, dolgozni, termelni, szolgáltatni a szabad ég alatt lehet, de nem mindig komfortos. No és akkor itt jönnek a gépészek, épületgépészek,

akik gondoskodnak a megfelelő belső komfortról az épületekben. Az élet nem áll meg, az igények, technológiák változnak és fejlődnek – ehhez érdemes igazodni.

■ Egyre többször láthatjuk az ENSI Kft. nevét a hazai oktatási intézetek támogatói között. Ez azért van, mert anyagilag megengedhetitek, vagy ez egy olyan módszer, amivel a vállalkozások számára is termelitek a fiatal, tehetséges munkaerőt?

All inclusive! Nagyon szeretjük, csodáljuk és értékeljük a fiatalokat, bennük van a jövő! Igyekszünk minden lehetséges információval, tapasztalattal ellátni őket! ENSI – van olyan 50 fős, lelkes, erős belső csoportunk, ahol 32 év alatt van az átlagos korhatár. Így tudunk mi is fiatalosabbak maradni.

■ Ha már a siker kérdésénél tartunk, Ti hogyan értékeltétek azt el, hogy a magyar piac egyik vezető cégévé váltatok és kitüntetéssel, elismeréssel halmoztatottok? No és 2018-ban már a nemzetközi életben is felfigyeltek rátok, Frankfurtban pedig egy elegáns díj tulajdonosává is váltatok.

A díjak fontosak, jól esik a csapatunknak, de nem ez mozgat minket! Amit nagyra értékelünk, az egymás társasága, személyisége és az asztalra letett munka, termék, szolgáltatás.

■ Ti gyakran fogalmaztok úgy, hogy „A múltunkra alapozunk, a jelenben élünk, ám a jövőt építjük!” Lehet, hogy Ti már tudtok valamit az elkövetkező éveket illetően, ami talán ismét a sikereitek alapja lehet? Nem sügnél nekünk egyszerű halandóknak, hogy mi is követhessünk benneteket?

Például egy könyvet ajánlanék: Shawn Achor: A boldogság mint versenyelőny.

Kellenek a jó célok is kimondva, leírva – kitűzve. Az üzleti terv sem árt – egy oldal jó az első napra, rutinból 40-50 oldal, 3-4 verzióval. Munkás, rengeteg meló, de ha megcsinálod, megtérül!

■ A magánéleted eléggé érdekes lehet az Olvasóink számára. Beavatnál bennünket, hogy miként éltek és mi történt veletek az utóbbi években?

Három fiam, egy feleségem és egy kutyám van. Nagyobbik fiam, Norbert pár éve már az ENSI-ben van, jó vele együtt dolgozni! Másik két fiammal, Kristóffal és Kornállal is dolgozgatunk együtt, ők azért még „alapból” diákok. Feleségem az otthoni hátorszót biztosítja nekünk.

■ Itt a lehetőség, hogy a szaklapunk oldalán üzenj a kolégáidnak, és természetesen a versenytársaidnak is, hogy mit vársz tőlük az új esztendőben?

Elsősorban jó egészséget kívánok mindenkinek, a többi (jókedv, móka, kacagás, lehetőség, munka, pénz, siker, szerencse, gól, szabadság) jön magától, illetve tenni kell érte!

P. L.