

Régi-új alapokon

Kövesdy Gábor (Magyar Építő Fórum): Azt látjuk, hogy a magyar építőipari növekedés extenzív forrásai – főleg a munkaerőre gondolok – kimerültek. Ebben a helyzetben olyan technológiai és kivitelezési fejlesztéseket kell csinálni, amik élőmunkát tudnak kiváltani. Ezt célozza az ön által vezetett hevesi gyár elindítása?

Dr. Perjés Zoltán: Mindenképpen. Vasbeton elemek előre gyártásával foglalkozunk, ezzel éppen ezt a problémát próbáljuk kezelni. Egy mai építőipari cégnek, ha van kiegészítő kompetenciája, például előre gyártási lehetősége, és azt széles körben tudja használni, akkor a piacon lényegesen jobb pozícióba kerül, igényesebb, magasabb színvonalú lehet a munkája és a határidők betartásával tud dolgozni. Nagyon komoly technológiafejlesztéseket hajtunk végre folyamatosan az előre gyártott elemek minőségének javítására is.

De ezen túlmenően, ügyfeleinknek sokkal szélesebb körű szolgáltatásokat tudunk nyújtani. Például sokkal előbb be tudunk kapcsolódni az építés folyamatába. Segítünk abban, hogy koncepcióterveket alakítsanak ki. Van egy erős statikai csapatunk, nyolc főből áll. Ha valami problémát észlelünk a tervekben vagy a házban, és úgy ítéljük meg, hogy valahova kell még merevítés vagy statikai modell szerint valamit igényel a ház, akkor mi jelezzük ezt a megbízó felé. Sőt azt is, ha úgy ítéljük meg, hogy a házat kevesebb pénzből is össze lehet hozni. Nagyon nagy igény jelentkezik erre a gondolkodásra és ebbe az irányba megy el a világ most.

Egyébként most ebbe az irányba mennek a fejlesztéseink is az úgynevezett moduláris rendszerünkkel, amellyel már típuscsarnokokat, típusrendszereket fogunk tudni ajánlani.

MOSTANRA MEGHATÁROZÓ PIACI SZEREPLŐKKÉ VÁLTUNK, MÁR SZÁMOLNAK VELÜNK.

K. G.: Azért a fő partner mégiscsak az Grabarics kft. A termékek mekkora részét használja a tulajdonos és mennyi megy piacra?

P. Z.: A GVB létrehozásának célja és oka a cégcsoporton belüli megnövekedett előre gyártott szerkezet építési igényeinek megbízható és kiszámítható ellátása. Induláskor magas volt a saját céges igény, ami a mai napig is fennáll. Pont ez a jelentős nagyságú céges vasbeton előregyártási kereslet segítette a GVB-t a piacra jutásban. Az indulást követő folyamatos majd ugrásszerű kapacitásnövekedés és termékstruktúra-szélesedés jelentős szabadpiaci részvételt eredményezett. Egyre többen figyeltek ránk, egyre többen fordultak hozzánk. Most már ott tartunk, hogy figyelemreméltó megrendelői nyomás nehezedik ránk.

K. G.: Mekkora az a része a gyártásnak, amit már piacra tudnak vinni?

P. Z.: Most már olyan 65-70%.

K. G.: Mekkora volumen ez árbevételben?

P. Z.: Mivel jó minőségű termékeket gyártunk, azt gondolom, hogy idén elérjük a 6 milliárd Ft-ot vasbeton-előregyártás területén. Természetesen ekkora növekedés már megváltoztathatja a fent említett arányokat.

K. G.: Mekkora lehet most a részesedésük ezen a piacon és mik a célkitűzések?

P. Z.: Ha a 2018-as adatokból indulunk ki, akkor kb. 10-12% közé tenném magunkat. Valószínű, hogy ez lényegesen nagyobb lesz, mert az új gondolkodással és csapatszempeléttel ez növekedhet. Mi inkább lépésről lépésre, megbízhatóan, teljesítménnyel alátámasztva, a minőségünket javítva, a vevőket egyre magasabb szinten történő kiszolgálással szeretnénk fejlődni. Mostanra meghatározó piaci szereplőkké váltunk, már számolnak velünk.

Annak, hogy ilyen ütemben tudtunk növekedni, a fentiek mellett még az is közrejátszott, hogy korszerű termelésirányítási rendszert vezettünk be. Már az ajánlati időszaktól kezdve követi rendszerünk a projekt alakulását. Amikor érezzük, hogy meglesz a megrendelés, elhelyezzük a gyártási szoftverünkbe, és ennek alapján tárgyalunk tovább. Természetesen az áralku során a határidő jelentős szereppel bír. A szoftverünknek vannak szubrutinjai. Például acél, szerelvény, egyéb specifikációk stb. Tehát, minden egyes olyan rész, ami szükséges majd az elemünk elkészítéséhez, az ebben a szoftverben benne van. Teljesen automatikusan és többsíkú felügyelettel, így a hibalehetőség csökken. A gyártás-elő-





» készítő csapat tart kapcsolatot a szerelés kinti résztvevőivel, ők napi online kapcsolatban vannak. Így történik a gyártás előkészítése, a gyártás és a kiszállítás is. A kiszállítás nyomon követhető, és persze a szerelés, annak üteme is. Így abból a szobából, a projektirányító szobából az egész folyamat nyomon követhető.

K. G.: Komoly informatikai háttere van a működésnek ezek szerint.

P. Z.: Igen. Gyártott elem szinten tudjuk követni, hogy hova mit viszünk és mikor, milyen gyártási sorrend szerint dolgozunk a szerelési ütemnek megfelelően. Nagyon fontos ez a korszerű termelésirányítási rendszer, melyet folyamatosan fejleszteni és aktualizálni kell.

K. G.: Ez egy épületinformációs rendszerhez is hasonlítható, egy BIM modulként is fel lehet fogni.

P. Z.: Igen, részben felfoghatjuk úgy is, bár a mi folyamataink jobban körülhatároltak és számukat tekintve kisebb halmazt alkotnak, így a prognosztizált vezérelt folyamatok száma kevesebb, mint egy teljes generálkivitelezési programban, fontos, hogy ezt érezzék azok is, akikkel együtt dolgozunk. A másik pedig a minőségbiztosítási rendszerünk fejlesztése, a vevői, megbízói visszajelzések, melyek a legjobb indikátorok a cég fejlődési, vezetési irányának meghatározására.

K. G.: Részben ehhez kapcsolódik a következő kérdés. Manapság elég sokat hallani a kis- és középvállalatok támogatásáról. Kaptak-e bármilyen, akár állami vagy EU-s pályázati forrást a fejlesztéseikhez?

P. Z.: Igen. Volt egy pályázatunk, amiben egy nagyon korszerű betonacél-megmunkáló sort vettünk, és darukat, technológiához szükséges gőzkabint, valamint anyagmozgató eszközöket, és részben egy 3000 m²-es készterméktárolót és saját erőből egy 2800 m²-es feszítőcsarnokot. Ezáltal a gyártási kapacitásunk feszített termékek területén 40%-kal nőtt.

K. G.: Ez egyébként EU-s pályázat volt?

P. Z.: Igen, EU-s pályázat volt. Ezt sikeresen lezártuk. Most pedig szeretnénk egy közös tudásbázis mentén pályázni a pécsi egyetemmel, amivel azt gondoljuk, hogy a majdani nehezebb időszakra vonatkozó termékstruktúrát ki tudjuk alakítani. Nálunk is van egy elég erős innovációs irány, az egyetemen is van. És most ezt az innovációs tudást szeretnénk integrálni és közösen kifejleszteni egy piacképes termékcsaládot.

**GYÁRTOTT ELEM SZINTEN
TUDJUK KÖVETNI, HOGY
HOVA MIT VISZÜNK ÉS
MIKOR, MILYEN GYÁRTÁSI
SORREND SZERINT
DOLGOZUNK A SZERELÉSI
ÜTEMNEK MEGFELELŐEN.**

K. G.: Technológiai fejlesztésről van szó?

P. Z.: Elsősorban technológiafejlesztés, igen, másrészt alapkutatásokat is felölelő tudásintegráció. Egyik fő területe a szál- és a szálerősítésű betonok, a másik iránya pedig az olyan vegyes vasalású feszített rendszerek, amivel gazdasági szempontból jobb feltételekkel tudunk piacon megjelenni, és ami hosszú távon biztosíthatja a magyar előregyártás megfelelő pozícióját a piacon. És utána ezt szabadalmaztatni szeretnénk, hogy ezek az értékek hasznosuljanak a létrehozók számára.

K. G.: Beszéljünk a közelebbi jövőről is, ami már itt kopog az ajtón.

P. Z.: Jelenleg két fejlesztési irányunk van. Az egyik a strukturált betonok vagy úgymond finom betonok. Ez egy nagyon új világ. Ezek nagy teljesítményű betonok, amelyeket most különböző néven illethetünk, de lényegében ultramagas szilárdságú betonról van szó, amelyekkel 200 newton is elérhetünk végszilárdságban, és ezt olyan speciális összetétellel érjük el, ami tulajdonképpen a betontechnológia forradalma. Ebben elég előrehaladott állapotban vagyunk. Ez lenne a fejlesztésünk egyik iránya, amivel épületszerkezeti, burkolati elemeket tudnánk magas szinten, akár külföldről behozandó márványok és kövek kiváltására és a greslapok kiváltására is használni.

K. G.: Ide kapcsolódik a dekor beton megjelenése, ami a belső építészetben is egyre jobban hódít.

P. Z.: Igen. A dekor beton, ami belső- és külső-építészet is, mert az épületeknek a homlokzatát kívülről is burkolhatjuk meg belülről is – sőt még a padozatokat is. Naprakészen figyeljük, hogy a világ élvonala hol tart, és úgy érezzük, hogy jó úton járunk. Az elért eredményeink biztatók. De ha tőlünk nyugatabbra megyünk, ott ez a téma, hogy úgy mondjam, diszkréten kezelt.

K. G.: Diszkréten kezelt, az azt jelenti, hogy sok az üzleti titok?

P. Z.: Ezt inkább úgy mondanám, hogy eléggé zártak az információk. Ez kompetencia, amivel hosszú ideig tudunk versenyelőnyt élvezni. Mi is bizalmasan kezeljük a kutatási eredményeket. Ezért beszéltem korábban arról, hogy ezeket védeni kell, hogy az általunk kifejlesztett újdonságokat szabadalmi szinten is sikerre tudjuk vinni.

K. G.: Rendhagyó módon a vége felé közeledve hadd kérjem meg, hogy mondjon néhány szót magáról, eddigi pályájáról.

P. Z.: Hát nem könnyű dolog. Egyrészt hosszú üzleti múlttal rendelkezem. Mind gazdasági,

mind szakmai vonatkozásban is. Több sikeresen prosperáló céget irányítottam itthon és külföldön. Úgy éreztem, hogy a megszerzett sokrétű elméleti és tapasztalati tudást meg kell osztani másokkal, ezt tettem egyetemi oktatóként és teszem a mindennapi életben gazdasági sze-



replőként. Az egyik elméleti kutatási szakterületem – a stabilitást eredményező új keresletoorientált szervezetfejlesztés –, ami a mai helyzet sajátos problémáinak megoldására tud segítséget nyújtani.

Céлом, ami a fentiekből is egyértelműen következik, hogy a Grabarics építőipari cégcsoport vasbeton előregyártásában hasznosítsam az eddigi tapasztalataimat, azokat átadjam az itt dolgozóknak és velük közösen egy jól szervezett csapatként erősítsük a magyar előregyártás minőségi színvonalát. A szükséges szervezeti és technikai fejlesztésekkel a világ élvonalához tartozunk, és ehhez Grabarics Gábortól, a cég tulajdonosától, valamint a cégcsoport vezetésétől minden segítséget megkapok. ■