

# Jankó ablak, a biztos megoldás

A Jankó Kft. 1987-ben egyszemélyes vállalkozásként kezdte meg működését. Néhány év elteltével, a telephelyvásárlás és átalakítás után családi vállalkozásként, kft. formájában folytatta kültéri nyílászáró-gyártási tevékenységét. Az első, kezdetleges géppark folyamatos cseréjével és fejlesztésével a cég a régió egyik legjobb hírű, legnagyobb termelékenységű és legmodernebb – a Weinig Csoport által gyártott számítógép-vezérlésű célgépekkel, megmunkálóközpontokkal – felszerelt faipari vállalkozásává nőtte ki magát.

A gazdag történelmi múlttal rendelkező, és sok „vihart” megélt Baranya megyei Szigetvár mára 11 000 lakosú kisvárossá lett, amely természetesen nem kerülhet-e el az utóbbi két évtized kedvezőtlen gazdasági hatásait. Ennek következtében a korábban szépen felfejlődött ipara leépült, gyárai, üzemei sorra megszűntek, a munkanélküliség itt is egyre aggasztóbb méreteket ölt. A különböző profilú kis- és közepes vállalkozások nehezen boldogulnak a helyi, ill. a térségi felvevőpiac hiányában. Kockázatot kell vállalniuk, és ki kell lépni a nagyobb piacokra, nyitni kell vagy külföld vagy a főváros felé. Ezt a nem túl kedvező helyzetet erősíti meg Jankó Károly asztalosmester, a Jankó Kft. ügyvezetője, aki viszont ezeket az összefüggéseket a termelés és a piac között idejekorán felismerte. Budapest centrikusan gondolkodik, az ottani piaci diktátumoknak igyekszik megfelelni, fejlesztései, üzleti magatartása célirányos és ennek köszönheti cége szakmai sikereit.

## Hajtós, lendületes pályakezdés

Jankó Károly 1959-ben Bikalon született, majd az általános iskolát követően, Szászváron, unokabátyja szakmai ortalma alatt, ill. az ő műhelyében tanulta a szakma



gyakorlati részét, és Komlóra járt a szakmunkásképző iskolába. Felszabadulása után további négy évet töltött Szászváron, miközben megismerkedett leendő feleségével, majd a házasságkötésük után került Szigetvárra. Ismeretlenül kezdett egy idegen városban egy táskás szerszámmal, ami alkalmi javítási munkák elvégzéséhez volt elegendő. Éppen beilleszkedett volna a kisváros életébe, amikor megkapta behívóját, ezért a szakmai pályafutása csak leszerelése után kezdődhetett el. Ekkor a Városgazdálkodási Vállalathoz

került, ahol minden faipari karbantartóként a legkülönbözőbb munkákat kellett elvégezni alapgépek segítségével. A munka nem volt nagy szakmai kihívás, de egy idős kolléga segítségének köszönhetően sok kisebb lakossági munka elvégzésére is volt mód, munkaidő után. Biciklivel járva, kiválóan megismerte a város minden szegletét és ismertségre tett szert. Ennek köszönhetően fért hozzá egy asztalosmester kéziszerszám-hagyatékához és gyalupadjához, ami már előrelépést jelentett. Ugyan, csak az



apósák padlásán tudott alkalmas helyet találni egy műhely kialakítására, de ezt vette igénybe, hogy dolgozni tudjon. Őt év együttlákás és kényszerműhelyben végzett munka után kínálkozott lehetőség arra, hogy az első önálló műhelyét felépítse, saját kezű bontásból származó építőanyagokból, de még nem önálló helyen. Lakatosszakkával rendelkező apósával közösen sikerült néhány alapgépet – szalagfűrész, egyengetőgyalut, körfűrész – házilag elkészíteni, amely akkor nagyon nagy előrelépést jelentett a 30 m<sup>2</sup> alapterületű műhelyben. A második bontásból már sikerült saját telket venni, majd a további bontás és a temérdek munka eredményeképpen a saját családi ház építése is megkezdődhetett, amely a szigetvári tartózkodása 5. évében készült el. Természetesen az előzőnél többszörös méretű műhely is építettek a ház mellé, és az 1986-os költözés teljesen új tervterveket nyitott meg a család önálló élete és a szakmai munka előtt is.



## A fejlődés megállíthatatlan volt

Az önállósodás első biztos jele volt, hogy Jankó Károly 1987 tavaszán már önálló iparendéellyel rendelkező – régi szóhasználatával szólva –, „maszek” ember volt. Ez nemcsak jóleső cím volt, hanem komoly szakmai háttérrel is takart, mert legalább egy évre való munkára tudott megrendelést felvenni. Az épületasztalos mesterlevelének megfelelően dolgozott, ami azt jelentette egy családi ház esetében, hogy elkezdték a munkát a homlokzati nyílászárókkal és befejezték a gardrószekekrénnyel. Aztán, ami kellett egy házban és fából készült, az minden belefért a profilba a konyhától a lambérián át, a lépcsőig. Közben a családi ház melletti műhely állandóan bővült és hét év alatt annyira beépült a 600 m<sup>2</sup>-es

telken, hogy csak közlekedőút maradt. A helyzet ezek után tarthatatlanná vált – be kellett látni – és elkezdődött az új telephely utáni kíváncsiskodás. Nem tartott sokáig, mert hamar sikerült megegyezni 1994-ben az éppen felszámolás alatt álló tsz vezetőjével egy régi, használaton kívüli baromfiistálló épületének árában. Katasztrofális állapotban volt első látásra – emlékszik vissza Jankó Károly –, de nagyon hamar sikerült újjávarázsolni és célirányosan berendezni. Voltak kétségek eleinte a beruházás sikerét illetően – ezért a régi műhelyhez négy évig nem nyúltak, hátha szükség lesz rá –, de hamar bebizonyosodott, hogy szerencsés és jó döntés született a vásárlással. A munka beindult, további alkalmazottakat kellett felvenni, és elindult egy célirányos gépesítési folyamat is. Új román gyártmányú marógépet vettek, ami a mai napig fémjelzi az új üzem indulásának nehézségeit. Többek között előfordult,

hogy mint egyéni vállalkozót nem szolgálták ki egy megyei Agrokernél egy éppen szükséges csapággal... Természetesen, ezeken a nehézségeken túl kellett lépni és a gépesítés további irányát csak azután lehetett meghatározni, hogy döntés született a profiltisztításról...

## Az iparosodás útján

Az új üzem 1995. évi elindulását követő évben indult meg valójában a vállalkozás az iparosodás felé vezető úton. Ezt a géppark minőségi cseréje fémjelezte, és végleg eldőlt, hogy a szakosodás jelentheti a minőségi fejlődést. Ekkor indult be a Weinig gépbeszerzési program, az első ötféjes gyalugéppel, majd 1998-tól két korszerű automata ablakgyártó gép következett, miközben 25 főre bővült az alkalmazotti létszám is. A megrendelések

száma megkövetelte a technikai háttér fejlesztését és a termelés-szervezés korszerűsítését. Ebben az időszakban Jankó Károly nagyon sokat vállalt magára, hiszen felmérte, elkészítette a szabási tervet, kiadta gyártásba, irányította az üzemi munkát, majd kivitte a terméket a piacra és esetenként még a pénzt is kasszírozta. Nos, ebből elég lett, mert ennyi felé nem lehet koncentrálni, és megszületett az új koncepció, az új munkaszervezési program gondolata, pontosabban megérkezett az ablaktervező szoftver, amely átvette a munka jelentős részét...

Persze a gépbeszerzések nem álltak meg, mert nagy teljesítményű darabolófűrész, valamint automata gyalugépek érkeztek – utóbbi hidrotechnikával dolgozik –, komoly áttörést jelentve. Az 1998-tól kft.-ként működő vállalkozás megállíthatatlanul tört előre a kültéri ajtó- és ablakgyártásban, amit még további gépberuházások követtek, hiszen megjött 2001-ben a két ún. íves CNC-gép, amelyet később egy nagy teljesítményű váltott le. Szinte követheletlen a technika cserélődése, amely természetesen nagyon komoly anyagi erőfeszítések árán valósulhatott meg, hiszen százmillió nagyságrendű beruházásokról van szó.

## Piaci reakciók nyomában

A piac szépen alakult – mondja Jankó Károly –, mert a fejlesztéseknek, a technikai háttérnek kell először kialakulnia. Ez hozza az eredményt, ez váltja ki a vevők elégedettségét és ezért rendelnek újra és újra. Nem lehet arra várni, hogy jöjjön a megrendelő, és majd következhet a fejlesztés. Nincs olyan gyors reakcióidő, amit a vevő elfogadna, hiszen neki szinte azonnal vagy rövid átfutási idővel kell a termék. Éppen ezért minden tekintetben élen kell járni a piackeresésben. A véletlenek és a ráérzés szerepe is óriási lehet, mert pl. Budapesten az Űllői úton ez hozta meg a második bemutatóterem kialakításának a lehetőségét. Olyan ingatlan sikerült elfogadható áron megvenni, amely forgalmas helyen kiválóan alkalmas volt bemutatóterem és raktár kialakítására, ami így még rugalmasabb kiszolgálást tesz lehetővé, jobban segíti az üzletmenetet. Komoly marketingmunka előzi meg az ilyen nagy lépéseket, hiszen ezt alaposan elő kell készíteni. Nem titok, hogy a cég jelentős összeget költ erre a célra, másképpen nem tudna az érdeklődés középpontjában maradni, a mai versenyszférát figyelve. Nem egy vállalkozásnak dolgoznak, aki majd



folyamatosan hozza a munkát. Ebben a mechanizmusban nem lehet feltétel nélkül megbízni, éppen ezért akár havi 80–100 partnerrel folynak üzleti tárgyalások, a termelés folyamatosságának garanciája érdekében.

### Logisztikai forradalom

Ma a nyílászáróiparban néhány tucat nagyobb cég képes azokat a versenyfeltételeket biztosítani, amelyek egy-egy munka elnyeréséhez szükségesek. A minőség mellett óhatatlanul előtérbe került a mennyiség is, amelyet rövid szállítási határidővel kell teljesíteni. Ahol manuális munkafázisok is vannak a technológiában, és ma már versenyképtelen megoldás, az aligha lehet befutó. A korszerű gyártástechnológia ma már nem ablak-, hanem alkatrészdarabszámról szól, ahol minden termékelemnek külön munkaszáma van. A Jankó Kft.-nél olyan ablaktervező szoftverrel dolgoznak már 2003 óta, amely árajánlatot készít, nyilvántartást vezet, anyagmegrendelést állít össze, etikettnyomtatást végez, vagyis az egész üzemet irányítja. Ez forradalmasította a munkaszervezést, és szinte teljes mértékben kizárja a tévedés lehetőségét. A fővárosi alkalmazottak a Szigetváron működő szerverről pontos információkat nyerhetnek egy készülő megrendelés készültségi fokáról egyetlen gombnyomással. Ez már a sokat tapasztalt fővárosi megrendelőket is meglepi, hiszen ilyen magas szinten szervezett munkával aligha találkozottak. Mert elsősorban a magánszféra teszi ki a megrendelések zömét, ahol egyablakos megrendelés és 600 ablakos megrendelés is lehetséges, és egyformán fontos mindkettő.

Az nagyon fontos és szimpatikus a vevő számára, hogy a megrendeléstől, számítógépprogramon lévő termékeink a kiszállításig figyelemmel kísérhetőek, és a rendszer alkalmas a nyílászáró bármely alkatrészének azonosítására évek

múltával is. Minden megrendésünkben érvényesül a legmodernebb technika és technológia, amelyet az érdeklődő empirikus formában és esztétikailag is tapasztalhat. Az alapanyag-szállítástól, az ablakgyártástól a legváltozatosabb üvegezésen át a kiszállításig, minden művelet egy központi irányítású parancsra készül a legjobb szaktudással, gépparkkal, technológiával.

### Sokasodó referenciák

Nem ritka az olyan nagy épületekre szóló megrendelés, ahol több száz ablakot kell elkészíteni. Ilyen volt pl. a Kaposvári Egyetem épületének teljes ablakcseréje, ahol csak a homlokzati nyílászárók darabszáma elérte az 1000 db-ot, az összes kül- és beltéri pedig 2000 db körül volt. A millenáris irodaházban a fővárosban mintegy 700 ablakra volt szükség a teljes cseréhez. Hasonlóan nagy munka volt a Lágymányosi híd szomszédságában lévő Máriássy-ház, Pécsen az APEH székháza, szintén 400 db ablakkal. A referenciák sora szinte végtelen, amelyeknek jelentős részét egyéni megrendelésre készülő magánházak teszik ki. Nagyon jellemző folyamat, hogy egy jól sikerült ház befejezése után hamarosan az odalátogató barátok, rokonok közül is akad megrendelő, aki respektálta az ott látott minőségi munkát. Szerencsére a válság jelei a Jankó Kft.-ben nem tapasztalhatók, egyáltalán nem volt visszaesés a forgalomban, a gyártás ritmusát egyetlen napra sem kellett módosítani. A munka tehát folyamatos, és egy évre előre garantált, ami bizakodással tölti el az alkalmazottakat is. Természetesen a társaság az ÉMI – Építésügyi Minőség-ellenőrző Innovációs Kht. – építőipari műszaki engedélyének és a MABISZ minősítésének is birtokában van, ami bizonyos esetekben nagyon jó ajánlólevél. Ami a gyártás minőségi részét illeti, ott pedig az ISO-szabvány a mérvadó.

### Súrlódások nélkül

Jankó Károly felesége – Csilla asszony – az első perctől részt vesz a vállalkozás munkájában, mégpedig nagyon felelős munkakörben. Talán nem nehéz kitalálni, hogy a pénzügyek intézése és az áruforgalom irányítása a konkrét feladata, ami egész embert igénylő feladat. Nagyobbik fiuk, Péter faipari mérnökként végzett Sopronban és ma már szintén a családi vállalkozást erősíti, csakúgy mint az öccse, Ákos, aki faipari technikus és marketing felsőfokú végzettséggel rendelkezik. A családfő úgy fogalmaz, hogy nagyon boldog embernek érzi magát, mert sikerült szakmai értelemben elérni, amit szeretett volna, emellett pedig a fiai is értik a közös nyelvet és ugyanúgy élvezik faipari vállalkozásuk kiteljesedését, mint szülei. A jövő – nagyon úgy tűnik – biztosított, mert az utódlás megoldott, az üzem jó kezekbe kerül. Persze az 50 éves Jankó Károlyt egyelőre még ez a kérdés nem foglalkoztatja igazán, élvezzi a közös munkát, az együtt alkotás örömét. Az a szerencsés helyzet állt elő, hogy a család és a vállalkozás dolgai zökkenőmentesen futhatnak egymás mellett. Nincs hangos szó, mindent megbeszélnek, ami az üzletmenet szempontjából fontos, mindenki véleménye, megérzése helyet kap a döntés-előkészítés során. Mindegyik családtag megtalálta a termelési vertikumban a számára legalkalmasabb feladatkört, és azt szívesen is végzi. Tudomásul vették, hogy a piac Szigetváron, de még a Dél-Dunántúlon sem működik úgy, hogy oda biztonságosan lehetne termékeiket gyártani, ezért a főváros felé vették az irányt. Négy és fél óra a feljutás áruval, valamivel kevesebb személygépkocsival, de ezt mind tervezhető – úgy költségben, mint időben – azzal a logisztikával és gyártási szoftverrel, amelyhez most már ragaszkodnak. A számítógép a Jankó család ötödik tagja, akit/amelyet szívesen befogadtak, mert a boldogulásuk egyik zálogává vált...

**Nagy Zoltán**