

Nem érzi magát született vállalkozónak, de beletanult az üzleti életbe Szigedi László, miközben az általa vezetett Future FM a létesítmény-gazdálkodási piac egyik legnagyobb szereplőjévé vált.

Az üzemeltető

Hanem is művészet, mindenképpen szakma a takarítás. A Művészetek Palotájában – némi túlzással – az épületgépészek és a takarítók számára is mindennap premier van. „A látogatók adott esetben egyetlen pozitív vagy negatív élményből vonják le a következtéseiket: ég-e a villany, tiszta a WC vagy koszos” – vázolja cége tevékenységének felelősségteljes voltát Szigedi László. Az épületek műszaki karbantartása mellett takarítással, biztonsági szolgáltatással, étkeztetéssel, kertészeti munkákkal, iratkezeléssel és flottamenedzsmenttel is foglalkozó Future FM Létesítménygazdálkodási Zrt. persze nem csupán „kirakatban lévő” intézményeket üzemeltet. Ügyfelei között tudhat számos bankot, kórházat és sportintézményt, a legnagyobb hazai vállalatok – a TOP 200 – több tucat képviselőjét, de például a szombathelyi börtönt is. A legproblémásabb klienseknek talán a hipermarketeket érzi a cégtulajdonos, de hogy a takarításhoz valóban szakértelem szükséges, az kívülállóként egy repülőgép, egy húszem vagy egy műtő rendbetételénél látható be a legkönnyebben.

ÜTTÖRŐ VÁLLALKOZÁS. A létesítménygazdálkodást (angolul facility management – FM), mint annyi minden mást, a háborús gazdálkodás szülte. Az amerikai hadsereg a koreai háború idején szembesült azzal, hogy rövid idő alatt nagy tömegű infrastruktúrát kell kiépítenie, pár évig üzemeltetnie, majd belátható időn belül „eltakarítani”. Néhány évtizednyi késéssel azután a nagy irodaházakat fenntartó tengerentúli polgári cégek

is felismerték az FM jelentőségét, s úgy 10–15 éve hazánkban is gyökeret vert a gondolkodásmód. Vagyis az a komplex gazdálkodási módszer, amely végigkíséri az ingatlanokat a teljes életútjukon, a tervezési fázistól egészen az épület lebontásáig, megsemmisítéséig. Az üzletág nálunk még ma is gyerekcipőben jár; csupán 20–30 céget tartanak számon, de a szakma így sem mentes a szélsőséges tagolódástól. Egyszerre van jelen a legmodernebb technológia, és az a hozzáállás, amikor öt ember a takarítószer-

kel és egy láda sörrel felszerelve bekapog egy bankszékházba.

Persze a Future FM is kicsiben kezdte, közel két évtizeddel ezelőtt. A hazai kft.-alapítási lehetőségek megnyílásának második hónapjában megalakult vállalkozás első körben szerteágazó kereskedelmi tevékenységgel is foglalkozott, egyebek közt számítástechnikai cikkeket hozott be külföldről, de napozóágyak bérbeadásával is próbálkozott. „Akkoriban nem éreztem úgy, hogy vérbeli vállalkozó lennék” – mondja magáról az egyetlen után ban-

ki alkalmazottként elhelyezkedő Szigedi László. Dolgozni viszont mindig is szeretett, így amikor a céget alapító két 30 év alatti tulajdonos „nyugdíjazta” magát, elvállalta a vezetői posztot, és később fokozatosan ki is vásárolta az alapítókat. Hiába szunnyadt tehát a zsigeri üzleti véna, és hiányzott egy másolásra alkalmas üzleti modell, volt kellő tehetség, szorgalom és szerencse, amely végül egy 2 ezer főt foglalkoztató, többmilliárdos nagyvállalattá fejlesztette a kezdeti kisvállalkozást. „A muszáj is nagy úr” – teszi hozzá Szigedi, aki a neki bizalmat szavazók mellett önmagának is bizonyítani akart. Ma úgy néz ki, hogy sikerült ráéreznie, mikor milyen szolgáltatások felé nyissanak, mikor építsenek országos hálózatot, és mikor vessék meg a lábukat Romániában és Bulgáriában.

„Rendkívül életerős, jól fejlődő, a piacot meghódító cégről van szó” – minősíti a Future FM-et Klem Ervin, a Magyar Tisztítás-technológiai Szövetség elnöke, aki szerint a társaság máig nagyon ambiciózus, annak ellenére, hogy az üzemeltetési és takarító piacon az egyik legnagyobbá nőtte ki magát. A sikerhez persze a nyug-

ti vállalati kultúra meghonosodása is kellett, ennek nyomán ugyanis egyre divatosabbá vált az outsourcing. Márpedig a Future FM is felfogható olyan céggé, amely a kiszervezhető tevékenységek szinte teljes palettáját kínálja. Tartalék persze bőven van

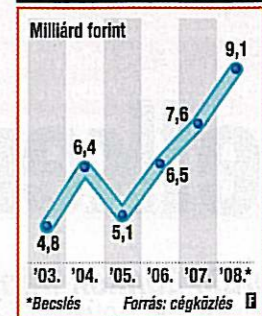
még, Szigedi szerint főleg az állami szférában. Az önkormányzatok saját kezelésében álló „intézménytömegei” gyakorlatilag végtelen lehetőségeket kínálnak, de ma még például a kórházak is vonakodva végeztetik mással az alaptevékenységek körén kívül eső munkákat.

ÚJ STRATÉGIA. A piaci kereslet tehát még bőven erősödhet, ám eközben a holding is nagy változások előtt áll. Ahogy a tulajdonos-elnök fogalmaz, megérett az idő, hogy az eddigi „fél-demokratikus, meggyőzős” stílusról elmozduljanak egy multisabb, „meetingesebb” vezetés irányába. Szigedi például arra készül, hogy fokozatosan kivonuljon az operatív irányításból, már ne személyesen magyarozzon el mindenkinél mindent, s több időt szentelheszen a vállalati stratégiának. A hosszú távú tervek megvalósítása ugyanakkor gyakran ütközik az ügyfelek rövid távú szemléletének korlátaiba. Az árverseny ugyanis óriá-

SZIGEDI LÁSZLÓ

- 44 éves, Hevesen született, diplomáját 1987-ben szerezte a Marx Károly Közgazdaságtudományi Egyetemen.
- Két évig dolgozott az Általános Értékpapírgazdálkodási Bankban, majd 1989 októberében csatlakozott a Future FM elődjéhez. 1993-ban kivásárolta az egyik, majd 2003-ban a másik alapító tulajdonost, ma 90 százalékos részesedéssel rendelkezik. A maradék 10 százalékot egy pénzügyi befektető tulajdonolja.
- Nős, feleségével öt gyermeket nevelnek, a legnagyobb 14 éves, a legkisebb 3 hónapos. Szabadidejét a filmeknek, a szivaroknak és a keleti filozófiáknak szenteli; szeret utazni, motorcsónakozni és vízisielni.

A Future FM cégcsoport árbevétele



si, és hiányoznak az alapvető szakmai normák. „Ha például egy vállalkozó bement, hogy az ő dolgozói paraszat esznek, és így egyetlen ember egyetlen éjszaka alatt képes kitarítani egy teljes hipermarketet, akkor azt is szívesen elhiszik a megrende-

lők” – szemlélteti a helyzetet az üzletember. Persze a vállalhatónak tűnő ajánlatok sem feltétlenül nyújtanak garanciát a hosszú távú együttműködésre. A Future FM-mel is előfordult, hogy egy bank vagy gyár 30 nap után szerződést bontott, mert csak menet közben derült ki, hogy másra szerződtek, mint amit aztán számon kértek. Viszont arra is volt példa, hogy azért kaptak hirtelen megbízást, mert a korábbi takarítócég dolgozója előző nap még az ügyfél marketingstratégiáját másolta a töröltetés helyett.

„Nyilván mi sem vagyunk tökéletesek, és sokat kell tanulnunk” – ismeri el ennek kapcsán a cégtulajdonos, aki megfelelő kiválasztással, motivációval és ellenőrzéssel próbálja kivédeni a bizalmi jellegű problémákat. Egyébként pedig kollégáival rendszeresen járnak a külföldi szakvásárokat és kiállításokat, hogy új fogásokat lessenek el. Merthogy a létesítménygazdálkodásnak, és azon belül a takarításnak is vannak mesterfogásai, és időnként szükséges új – meglehetősen tökéletes – gépeket, technológiákat importálni. Az efféle beruházások fedezetére egyébként a kezdetektől fogva találnak forrást, mert a profitot a korábbi társultulajdonosok sem akarták idő előtt kivenni. „Visszafoztunk mindent, és a kisebb üzletekből építkeztünk a nagyobbak felé” – mutat rá az organikus fejlődés stációira a tulajdonos. Kulcskérdés a munkaerő is, mert szerinte az emberi tényező és az együttműködés bármikor megduplázható, de akár meg is felelheti a teljesítményt. Szigedi ezért nagy hangsúlyt fektet a pozitív ösztönzésre, miközben minden szinten az egyszemélyi felelősség híve. Saját személyzeti politikáját így foglalja össze: az a legjobb, amikor a cég megbízható dolgozója hozza az ismerősét, és felelősséget vállal a munkájáért.

FARAGÓ JÓZSEF-FEKETE EMESE

