

A Pentacolor Kft.

Holczer György: személyes vállalkozástörténet

A Pentacolor Kft. garázscégből fejlődött prosperáló középvalalattá. Ragasztókat, festékeket, lakkokat, „effektanyagokat” (például moha-, fű-, jég-, rozsdá-, antik hatást keltő anyagokat), pasztákat gyárt, elsősorban szabadidős tevékenységhez, gyakran neves külföldi cégek megrendelésére. Termékei körülbelül 70 százalékát közel 50 országba exportálja, de importál is, így a hobbi-szektor kiemelkedő magyarországi nagykereskedője; saját márkája, a Pentart hazai piacvezető. A vállalkozás Holczer György tulajdonságából, a Sulifixből „nőtt ki”. Most is az alapítóval beszélgettünk, aki előbb a Gyömrői úti központ „raktárházán” vezetett végig – talán a sok évtizeddel ezelőtti egyetemi ismeretség miatt is.¹ Ellenállhatatlan kérésztétést éreztem, hogy a bemutatott effekteket, kiállításokra készült paneleket, festett bútorokat szemmel és kézzel is végigtapogassam (az itt közölt néhány fotó a katalógusokból és a netről származik). A legjobban mégis az a vendégek fogadására előkészített műhely fogott meg, ahol egy alkotóval együtt tartanak workshopokat a vizonteladókna, hogy megismertessék velük a termékeiket.

Lapunk egy korábbi írásából kiderül, hogy a Textilipari Kutatóintézetben kezdte. Furcsa TTK-s indulásnak tűnik, mert a Műegyetemen működött a patinás textiles tanszék.

Rokon kapcsolat alapján kerültem oda 1973-ban, de rövidesen „korengedménnyel” felvettek a BME-re: úgy nézz rám, hogy én lettem Magyarország legfiatalabb textilvegyész szakmérnöke. A műegyetemi szakmérnöképzés alatt szerettem bele a textilkémiába. Ennek meg is lett a következménye. Még kutatókoromban megkeresett az öcsém egyik gyerekkori ismerőse, aki paplannal foglalkozott, hogy különböző anyagokat, például angint fejlesszek neki. Ebből a vállalkozásból nőtt ki a Peter’s Textil Kft. Ő közben kiszállt a cégből, de egy barátja benne van, és a feleségem az egyik ügyvezető. Mind a mai napig megmaradt bennem a szeretet a textilkémia és a textiliák iránt. De időközben a magyar textilipar lejtőre került, ezt Moldova György nagyszerűen megírta *A szent tehén* című könyvében 1980-ban. Még az utóbbi években is eszembe jutott, hogy megköszönöm neki ezt a kötetet, mert rendkívül tiszta és reális képet festett az akkori textiliparról és a kilátástalanságáról. A későbbi váltásomnak ez volt az egyik motívuma, de utána jött egy még fontosabb, ami abból adódott, hogy elküldtek Vietnámba szakértőnek a 80-as évek végén.

Mi volt a feladatod?

Egy kötöttáru-gyárban néztem meg a kikészítést, a festési, fehérítési műveleteket és bizonyos technológiákat, mert ez a gyár az akkori mosonmagyaróvári kötöttáru-gyárral kooperált, a beszélgetőnk volt. Ott vált világossá, hogy Európában a textiliparnak nem sok babér terem. Az ottani munkakultúra, igényesség, önfeláldozás, csapatszellem – az a sok a sztereotípiá, amelyet Ázsiá-

ról hallunk vagy hallottunk – mind erre utalt. Azt nyilván nem találtam ki, hogy mi lesz ebből az ázsiai térségből, de azt igen, hogy Magyarországon ennek a tevékenységnek nem lesz jövője. Amikor hazajöttem, teljesen el voltam keseredve – de időközben kitaláltuk a Sulifix ragasztót.

Honnan jött az ötlet?

Valaki mondta nekem, hogy kellene egy olyan polivinil-acetát-alapú ragasztó a textilipari alkalmazásokhoz, amely könnyebben szárad, mint amit használtunk. Csináltunk egy alkoholos oldatot, és csodák csodájára úgy viselkedett, mint az akkoriban elterjedt, veszélyes oldószert tartalmazó tubusos ragasztók. Otthon is próbálgattuk a gyerekekkel (ez szipuzásra alkalmatlan), mindenféle célra tökéletesen megfelelt, és eszembe jutott, hogy ez jó elszakadási lehetőséget kínál.

Egy korábbi osztálytársam intézte a szabadalmaztatást, és bevetttem a csapatba még két, lényegesen fiatalabb technikus kollégát. Így lettem az ötünk nevében beadott szabadalom 40%-os tulajdonosa. Eleinte a textilkutatóban gyártottuk a ragasztót, amit aztán magunk értékesítettünk.

A rendszerváltás körüli időszak „diszkrét bája”.

Nem sokkal később, 1991-ben megalakult a Pentacolor.

Honnan tudta, hogyan kell céget működtetni?

Egyetlen egy dologból indultam ki, hogy Magyarországon a textiliparnak sincs jövője. És ha elveszítjük a textilkutatás lehetőségét, akkor lépni kell. Két irányban próbálkoztam, az egyik a Peter’s Textil volt, ahol már összegyűlt valamennyi piaci tapasztalat, a másik pedig ez a ragasztó, és a régi kapcsolataim megkerestek még néhány „mérnökszolgálati” munkával – csináltunk néhány dolgot a Pentacolorban, és éltük az életünket. A korábbi munkahelyemnek nemsokára már annyira rosszul ment, hogy az összes ragasztógyártással kapcsolatos jogot eladta nekünk. Így bekerültünk a magyarországi irodaszer-kereskedelembé. Ez egész jól ment: egymillió tubust el tudtunk adni a tízmillió országának! A gyártás a kunszentmiklósi háziipari szövetkezetben folyt, amely a szovjet megrendelés elapadásával szinte munka nélkül maradt.

A Henkel hamarosan felmérte, hogy mi mindenütt ott vagyunk, és megkeresett bennünket. Akkor még kicsi volt a most már ügyvezető fiam, és azzal fogadott otthon, hogy „Apu, valami Henkel bácsi keresett”. Találkoztunk, és megbeszéltük, hogy átveszik a Sulifixet. Hihetetlenül hosszú, fáradtságos és nagyon tanulságos tárgyalássorozat után az összes jogot eladtuk nekik. A szerződéskötéssel járó procedúrából máig megjegyeztem azt a tanulságot, hogy egy multi legkisebb hibájából bárki elképesztően durva kellemetlenséget csinálhat.

Szép összeget kaptunk, volt, aki elment, én ott maradtam a Pentacolorban a két régi technikus kollégámmal – és kitaláltuk, hogy ragasztószalagot csinálunk, mert az irodaszerpiacot ismerem, a csatornáink is megvannak. De kimentem Tajvanba, és láttam, hogy ez nem úgy működik, mint ahogy a TTK laborjaiban

¹ A találkozó ötletéért és megszervezéséért köszönet Kardos Zsuzsának, Holczer György korábbi évfolyamtársának.

elképzeltük. Nem molyolhatunk el sokáig egy-két alapanyaggal: kőkemény automatizálást és óriási termelékenységet tapasztaltam az üzemekben. Még a textilipari termékekhez képest is brutális mennyiségben készültek a ragasztó-alapanyagként szolgáló polipropilén tekercsek, amelyek meg vannak kenve ragasztó-anyaggal (poliakriláttal), és száradás után öntapadóvá válnak. Már csak szét kell vágdosni őket. Gyorsan kiderült, hogy erre nekünk se tőkénk, se piaci ismeretségünk sincs, hiszen körülbelül egy perc alatt készül, mondjuk, egy raklapnyi ragasztószalag.

Végül vágógépeket vettünk, ezzel a nagy tekercsben megvásárolt alapanyagból csomagoló- és irodai ragasztószalagot szereltünk ki, emellett ragasztóstiftet, pillanatragasztót importáltunk. Ez eltartott egy-két évig, de rájöttem, hogy olyan brand nélkül, mint amilyen a Tesa, a 3M vagy a Henkel, tulajdonképpen sehol sem vagyunk, nem vesznek komolyan. Hiába vásárolunk nagyon jó minőségű alapanyagot, ha nincs hozzá piaci ismertség. De olcsóbb alapanyagból is hiába gyártunk jó minőségű terméket, mert a kínaiak még olcsóbbak. Szerencsére akkor már – az ezredforduló táján – néhányan kértek tőlünk speciális effektet produkáló festékeket, különleges ragasztókat: ebből épült ki a mostani kínálat.



Pentacolor-termékekkel készült dekoráció egy kiállításon

És talán a gyár is.

Amikor a Henkel átvette a Sulifix-gyártást, megvásároltuk azt a lerobbant helyiséget a kunszentmiklósi városközpontban, ahol a háziipari szövetkezet dolgozott. Mindenféleképpen foglalkoztunk, még bérvarrást is vállaltunk. Szépen boldogultunk, egyre nagyobb területeket béreltünk, mégis világos volt, hogy ez az állapot nem tartható fenn. 2000 és 2008 között felfutott a festékfejlesztés is, de tudtuk, hogy ez az ágazat csak akkor áll meg a lábán, ha a nemzetközi piacon is versenyképes. És amikor már külföldön is kiállítottunk, 2008-tól, akkor jöttek a külföldi vevők. Még a Henkel-szerződés után vettünk területet a kunszentmiklósi ipari parkban, de csak néhány év múlva kezdtünk a továbblépésen gondolkodni. A Budapest Bankban, ahol a számlánkat vezették, volt egy hihetetlenül értelmes, klassz bankos, aki azt mondta 2014–2015-ben, hogy ne várjanak semmiféle pályázati pénzre, ne várjanak semmit az ég adta világon: maguknak *kell egy gyár*. Akkoriban alacsony kamatozású hitellel segítették a vállalkozókat, és megépítettünk egy majdnem 2000 négyzetméteres üzemet – a semmibe. Mára nagyjából 6000 négyzetméterre bővült. Arra is később jöttünk rá, hogy a logisztika legalább olyan fontos, mint a termelés, ezért raktárakat is építettünk az

üzemhez: a raktározás és a logisztika egyéb műveleteinek nagy részét átvittük Kunszentmiklósról.

Egyre jobban futott a szekér, már a legnagyobb európai kreatív termékeket gyártó vállalatnak is fejlesztettünk saját márkás termékeket, dolgoztunk a piacvezető olasz cégnek, angol, amerikai megrendelőink is voltak.

A kiállításokon lehetett „begyűjteni” a külföldi megrendelőket?

Igen, Frankfurtban, a legnagyobb vásáron, de Amerikában is kiállítottunk.

Honnan tudta, hogy ezt kell csinálni?

Kiszámoltam, hogy mekkora a magyar piac, és azon a szűk részen, amelyben mozgunk, a magyar piac nem tudja eltartani ezt a jelentős fejlesztési igényű céget: csak úgy maradunk fenn, ha külföldre is szállítunk. És az is nyilvánvaló lett számomra, hogy senki nem törődik az árral, ha minőségi differenciát lát. Tehát ha egy német csúcstermék előállításáért belekerül 100 egységbe, a miénk pedig, mondjuk, 50-be, de csak 85 százalékos a minőségünk, akkor nem lehet eladni. A jó minőséghez viszont labort kell fejlesztenünk, új kollégákat keresnünk, érdemes kiváló minőségű alapanyagokat vásárolnunk, és az így elért minőséggel kell Nyugaton megjelennünk. Erre a kiállítások adják a legjobb esélyt.

Ahol 100 vagy akár 110 százalékos terméket kínáltak?

Inkább 110, de a partnereknek elég erős volt a piaci ismertségük, hogy a jó minőségű termékeket is eladják, miközben a mi alacsonyabb áraink mellett profitot termelnek. Addigra már folyamatosan jöttek az inspirációk külföldről, hogy milyen irányba fejlesszünk, mit tudjanak a festékeink. Persze nem tündérmesében éltünk, ahol mindenki elnyeri a jutalmát, mert rengeteg rossz döntést hoztunk, sok hülyeséget csináltunk közben, kínlódttunk is rendszeren.

Például nagyon megijedtünk, amikor kitört a Covid-járvány. Először azt hittük – nem csak mi –, hogy itt a világvége, de kiderült, hogy a pandémia nagyon sok cégnek fellendülést hozott. A mi technológiánkba bőven belefért például a fertőtlenítőszer-gyártás, amihez főleg etil-alkohol meg izopropil-alkohol kell. Csináltunk egy fertőtlenítőszeret, amire ideiglenes forgalmazási engedélyt kaptunk – a fertőtlenítőkért majd megőrültek a gyógyszerárak. Mivel az emberek be voltak zárva a lakásba, egyre másra rendelték hobbitermékeket is. De a járvány lecsengése után alig kellett már fertőtlenítő, nagyon csúnyán visszaesett a hobbitermékek forgalma, és ez a helyzet tulajdonképpen a mai napig tart, ezért új területeket kellett keresnünk.



Mohahatású
festékkel díszített
kaspó

A festékgyártás után nyilván nem nehéz fertőtlenítőt gyártani, de a festékgyártás más, mint a textilipar.

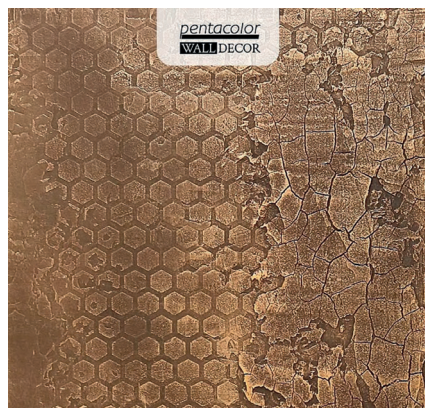
Az egyik kollégám, korábbi évfolyamtársam, mindig elmondta, hogy amíg nem teremtyük meg a feltételeket ahhoz, hogy kiváló minőségű festékeket gyártsunk, addig ne gyártsunk festékeket. Ez logikus, de ha megfogadom, akkor sose gyártunk festéket. Ezért nekiültem az összes fellelhető szakirodalomnak, csináltunk különböző anyagokat, és szerencsére rájöttem, hogy nagyon hamar meg kell keresnünk az alkotókat, akiktől pillanatok alatt megérkezett a visszajelzés. Ezt most is így csináljuk.

Egyszerűnek hangzik, de biztosan kevesen vágnának bele ilyen kalandba.

Nekem természetesnek tűnt, mert mindig voltak, akikről gondoskodnom kellett, ez hajtott előre. És egyre nőttünk, a Covid idején már több mint százan voltunk. A továbblépéshez, a fennmaradáshoz meg kell látni az összefüggéseket – erre az egyetemen „képezik ki” az embert.

Említetted az előbb az új területeket.

Az egyik az óvodai-iskolai szegmens. Itt elég szigorú szabványok vannak, és a gyerekeknek készült termékek gyártói nem mindig veszik a fáradságot ahhoz, hogy ráírassák a megfelelőséget a termékeikre. Az EN 71-es szabvány a gyerekjátékok biztonságosságával kapcsolatos követelményeket tartalmazza. Ennek a hármas pontja a nehézfémek migrálására is kitér: olyan kevés nehézfém kerülhet csak a festékre, hogy akkor se legyen baj, ha a kisgyerek a szájába veszi a tárgyat. Ezeknek a követelményeknek a betartásához sok vizsgálatra van szükség, amelyeket mi elvégeztünk. Ezen a számunkra új területen megint keresni kell az összefüggéseket, mert minden drága, minden nehézkesen megy az erős szabályozás miatt, de ebbe is belevágtunk, és már itt is van eredmény.



Saját márkás „wall decor”

A következő új águnkat egy most nyugdíjba vonuló szegedi kollégától vettük át, aki szintén TTK-t végzett: ő ragasztót gyártott, és közben egy „faseb”-kezelőt is kidolgozott. Amikor levágunk egy faágat, akkor védeni kell a képződő nyílt felületet. Erre kidolgozott egy alkoholos szert, amelyben jórészt „ősi”, hagyományos, természetes eredetű anyagok vannak. A gyártása tűzveszélyes, ezért nehezen bízhatta másra, de a mi alkoholos tintáinkat ugyanolyan körülmények között kell gyártani, mint a találmányát, és átadta nekünk a technológiát – a piaccal együtt.

A harmadik újdonságunk a látványos „wall decor”. Reméljük, ennek a forgalma is beindul.

A negyedik a művészfesték-paletta fejlesztése, mert eddig hobbfestékeket gyártottunk.

Most egyfolytában azon jár az eszem, hogyan tudjuk a mesterséges intelligenciát hozzárendelni a termékeinkhez. Ehhez például sokfajta terméket kell gyártani kis gyártási volumenben.

Más cégek általában kevesebb terméket gyártanak, és aki többet akar forgalmazni, inkább a Távol-Keletről hozza be. De ott nem vacakolnak kis mennyiségekkel, nekünk viszont megvan erre a gyártási lehetőségünk – ezért maradtunk talpon. Csak olyan megoldásokra, alkotási ötletekre van szükség, amelyek megvalósításához az MI-t hívjuk segítségül.

Nemcsak kis mennyiségeket tudtok gyártani, hanem ahogy utaltál rá, nagyon sokfélélt is, néhány éve 2000 termékről beszéltél.

Most már 3200-nál járunk.

Hogyan működtetitek ezt a rendszert?

Vannak számítógépes rendszereink, de ezeket sem volt könnyű beszerezni, mert a kész programok sokkal kevesebb terméket kezelnek. Szerencsére találtunk egy számítógépezt, aki hajlandó volt a technológiáinkat az összes felmerülő igénnyel együtt megérteni. Ez nem akármilyen kihívás! Olyan nyilvántartó programot csinált, amelyből már nagyon sok információ kijön. Látjuk például, hogy egy alapanyag hányfajta termékben jelenik meg, és amikor rendelni kell egy adott komponenst, akkor pontosan tudjuk, hogy az milyen termékekben van benne, hogyan fogyott az elmúlt fél évben, milyen egységben szállítják, milyen szállítási idővel kell kalkulálnunk. Emellett van egy másik rendszerünk, amely a gyártást, a keveréseket irányítja. Az üzem megfelel az ISO 9001 és 14001 számú minőségbiztosítás szabványának; ezek nagyon szigorú minőségi és környezetvédelmi előírások.

Hogyan boldogultok a kis mennyiségek sokféle receptúra szerinti gyártásával, az átállásokkal?

Nem a berendezések átállítása a gond, hanem a színek közötti mosogatás. Van már egy nagyon korszerű, megbízhatóan működő szennyvízkezelő rendszerünk, ahol kicsapatjuk a gyantákat és a pigmenteket, ezeket leszűrjük, utána pedig elvitetjük.

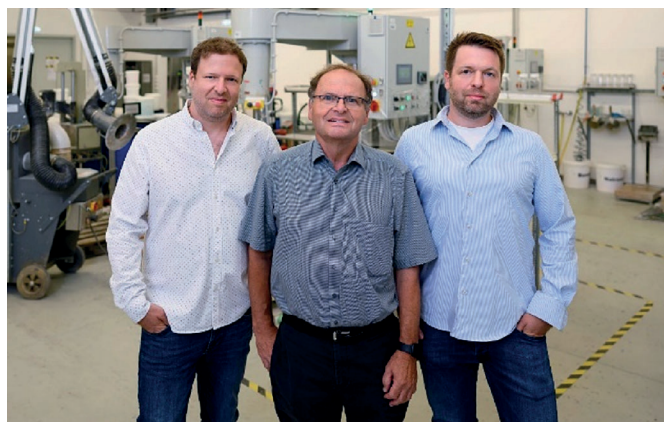
Veszélyes hulladékként?

Igen, a veszélyes hulladéktól való megszabadulás elég nagy tétel a mi életünkben.

Hogyan vezetitek a céget?

Hárman vagyunk ügyvezetők a két fiammal, ők önállóan intézik a saját területüket. Andrásnak tartoznak a beruházások és a fejlesztések, Gábor a kereskedelemért, a marketingért, általában a cég működtetéséért felel. Elég laza, demokratikus légkörben vitatjuk meg a dolgainkat, ők is elmondják a véleményüket, én is.

A három ügyvezető: Holczer György jobbján András, balján Gábor



Visszavonulhatnék, de még rendszeresen telefonálnak, kérik a véleményt, a közreműködést, a segítséget. Húszas-harmincas éveimben rettenetesen fárasztónak tartottam az ötvenes-hatvanas korosztályt. Úgy éreztem, nem gondolkoznak elég gyorsan, nem értik, túlfontoskodják a dolgokat, sokkal érzékenyebbek, hiúbbak, mint szeretném, nem akarják elfogadni, hogy egy pár évtizeddel fiatalabb embernek is lehet igaza. Egyetlen egy dolgot tegyél meg – mondtam akkor magamnak –, ezt jegyezd meg és ne felejtse el addig, amíg hasonló korba lépsz. És ezek a „vének” tíz-húsz évvel fiatalabbak lehettek, mint amennyi most vagyok...

A cégben mindenki fiatalabb nálam, a kollégáim fele meg sem született vagy nagyon kicsi volt, amikor megalakultunk. Arra vagyok nagyon büszke, ellentétben néhány elődömmel, hogy nálam sokkal okosabbak és jobban ismerik a saját szakterületüket!

Nem tudom, mit kell kezdeni ezzel a helyzettel, mert nem érzem magam rosszul a bőrömben. De velem is bármi megtörténhet, ezért rendesen föl akarom készíteni a céget arra, hogy tovább működjön. Nem azt keresem folyton, hogy mi dagasztja a vagyont, ez már nem az én világom. Engem a fenttartható működés és az ehhez tartozó felelősség érdekel. Talán ezt akarom átadni a fiúknak és a kollégáimnak; a többit majd meglátjuk. **sv**

MOL-hírek

Szagmentes újrahasznosított műanyag. Mindenki ismeri a műanyagok jellegzetes szagát, amit a gyártása során keletkező mellék- és bomlástermékek okoznak. Ez a hatás különösen magas hőmérsékleten erősödik fel. Nyári melegben az autók utasterében a hőmérséklet akár 60–70°C-ra is emelkedhet, így nem véletlen, hogy az autópárházban szigorúan szabályozzák a műanyagok illóanyagtartalmát és szagtulajdonságait.

A MOL a Tiszaújvárosban megvalósult fejlesztése során több olyan terméket alkotott meg, amelyeknek szagot okozó illóanyag-tartalma rendkívül alacsony. Többek között olyan polipropilént, amely kiválóan feldolgozható és alkalmas üvegszálalás termékek gyártására, valamint újrahasznosított műanyagot tartalmazó ún. kompaundkeverékeket is.

A fejlesztés során a MOL komoly tapasztalatot szerzett az illóanyag-tartalom mérésében és csökkentésében, valamint az autópárház szabványok szerinti vizsgálatokban.

A projekt a GINOP_PLUSZ-2.1.1-21 – Vállalati kutatási, fejlesztési és innovációs tevékenységek ösztönzése program keretében 91,14 millió forint vissza nem térítendő támogatást kapott.

A MOL júniusban csőszakasz-cserét hajtott végre a Dunai Finomítóból a Liszt Ferenc repülőtérre vezető kerozinvezetéken. A százhalombattai Dunai Finomító és a Liszt Ferenc re-

pülőtér közt húzódó vezeték tulajdonosa a magyar állam. A Százhalombatta–Ferihegy szakasz vagyongazdálkodója az MNV Zrt., a repülőtér területén található szakaszé pedig a Budapest Airport. A teljes vezeték egy MOL üzemelteti. Ez a mintegy 40 kilométer hosszú, óránként 110 köbméter kapacitású csővezeték biztosítja a Liszt Ferenc repülőtérén tankoló repülőgépek kerozinellátásának (JET) jelentős részét.

A csere során a vezetékbe kiürítették a csaknem 600 tonna üzemanyagot. A megjavított szakasz Gyál és Vecsés között, egy út alatt található, ezért csak a cső két végpontját kellett feltárni, a cserét pedig új cső behúzásával oldották meg a meglévő nyomvonalon. A munkálatok ideje alatt a repülőgépek üzemanyag-ellátása folyamatos volt.

A MOL a repülőgépek üzemanyag-ellátásának területén az elmúlt időszakban több fejlesztést is végrehajtott: a Budapest Airporttal, a Wizz Airrel és a Repülőtéri Üzemanyag Kiszolgáló Kft.-vel együttműködve 2023-ban sikeresen teljesítette a fenntartható repülőgép-üzemanyag (SAF) kereskedelmi tesztelését. Tavaly 1,2 milliárd forintos beruházással felújította kecskeméti telepét, ahol Magyarország stratégiai kerozinkészletének mintegy 85 százalékát tárolják. A MOL-csoport pozsonyi finomítójában februárban sikeresen tesztelte a fenntartható repülőgép-üzemanyag (SAF) előállítását is.

Dobó Dorina összeállította

