

# Ismert arcok a kisvárosból

Nem is olyan nagy túlzás azt állítani: a várpalotai expón csak az a látogató nem találkozott ismerős arccal, aki a Holdról érkezett. Előnye, hátránya is ez a kisvárosnak. Csalni, bliccelni nem érdemes, mert úgyis tudják az emberről, valójában mivel foglalkozik. Ismerik a múltjukat, bennfentesek a vállalkozások történetét is. Íme három, a közismertek között is jól ismert várpalotai vállalkozó.

## „Szétszednek bennünket...”

Sok munkát kellett elvállalni, hogy nevet szerezzünk magunknak, lényegesen többet ér, ha „szájhagyomány útján” ajánlanak bennünket, mint ha komoly pénzt költenénk reklámra – vélekedik Váci Ernő. Neve a városgazdálkodási vállalat igazgatójaként évtizedekig szinte önálló intézményt jelentett a városban. Most fiával együtt dolgozik a Váci Hűtőgépszervizben.

Speciális vállalkozás lenne az övék, terveznek, szerelnek, karbantartanak, javítanak mindent, ami hűt: szekrényeket, fagyasztókat, kamrákat, klímaberendezéseket. Újabban a Sanyo márkakereskedés és márkaszerviz is Váciék vállalkozása.

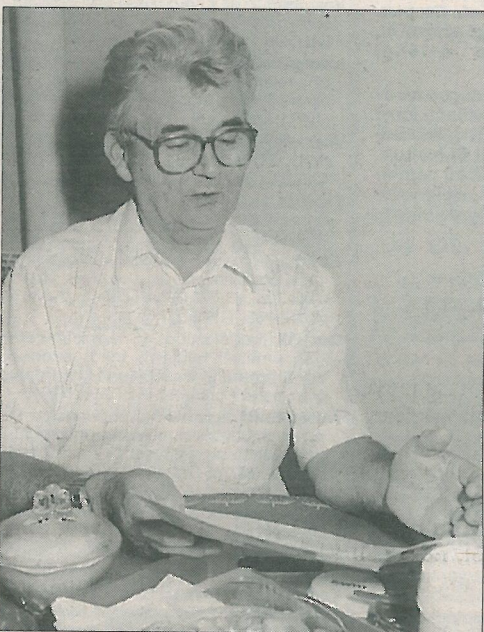
Hát, nem könnyű ilyen magas elvonás, ilyen adókulcs mellett eredményt elérni – vallja be az idősebbik Váci. A hűtőgépjavítás eleve nem olcsó mulatság, ha tönkremegy a berendezés kompresszora, néha már inkább érdemes új készüléket vásárolni. Tavaly óta kötelező a zárt technológia, vagyis semmi sem kerülhet a gépekben lévő gázokból a levegőbe. Ez tovább drágítja a szolgáltatás árát, amit az állampolgár egyre nehezebben tud elfogadni.

Váciéknál most indul a szezon, érthető módon télen kevesebb a kuncsaft. „Jön a tavasz, jön a nyár, a fagyaltosok ilyenkor majdnem szétszednek bennünket.” A nyári csúcsidezők mellett azért továbbfejlesztik a Sanyo márkaszervizet is, ez biztos üzlet: elképzelhetetlen, hogy egy alkatrész ne érkezzen meg időre, ha kell, akkor repülővel szállítják Japánból.

S ha már szóba került Japán, nézzük a véletleket. A felkelő nap országában minden lakásra legalább egy klímaberendezés jut. A Váci Szervizbe a napokban vittek be egy huszonnyolc éves magyar hűtőszekrényt. Ki-



Több mint hatvan kiállító a várpalotai expón



Váci Ernő: – Sok munkával szereztünk nevet magunknak

cseréltek benne 1500 forintért egy relét, s a masina ismét működik.

## Megkímélni a pénztárcáikat

Nemcsak termetével, hanem sikeres vállalkozásával is tekintélyt szerzett a városban Lassú Tamás. Gépészmérnöki diplomával volt tanár, majd átpártolt a vendéglátóiparhoz. Jelenleg a Palotaker Kft. társtulajdonosa, a cég acélárakkal, tehergépkocsi-alkatrészekkel, gázkészülékekkel és szerelvényeikkel foglalkozik.

– Örülök az expónak, itt megmutathatjuk, valójában mit is csinálunk. A három nap alatt

legalább hetvenen érdeklődtek a gázkészülékekről, ha csak a tíz százalékuk visszajön és nálunk vásárol, már megérte.

Lassú Tamás szerint igazán akkor lehetne eredményes a kiállítás, ha a megye többi részéről és más megyékből is itt lehetnének a hasonló profilú vállalkozók. „Az információcsere nagyon fontos. Jé, te is ezzel foglalkozol, nézzük, mit tudunk egymásnak segíteni!”

– A Kupa Mihállyal történt beszélgetés meggyőző, a kormányzat elsősorban a gazdaság élénkítésével, s nem az adóprés szorításával kellene törődni. Jussunk el végre ahhoz a szemlélethez, ha az adósom nem fizet, nem azért teszi, mert nem akar, hanem mert nem tud. Ha kölcsönösen megértjük egymást, nem lesz gond.

A „japán hitel” gázprogramjából nem maradt ki a Palotaker Kft., bár nem is vesznek részt olyan mértékben, mint szeretnék, mint azt a cég lehetőségei engednék. A kivitelező inkább megkeresi a gyártót, s olcsóbban szerzi be az alapanyagot, mint ha a kereskedőtől vásárolna. „Verseny van és túlkínálat a piacon, szerencsére a legvégén a vevő jár jól, olcsóbb árakkal,

jobb minőséggel, kedvezőbb fizetési kondíciókkal.”

A japán program víz- és szennyvízcsatorna-beruházásánál várhatóan nekik is „több lesik”. A cég elve: megkímélni a családok pénztárcáját. Talán kisebb haszonnal, de nagyobb forgalommal. S a pénz úgy jó, ha forog, mozog és dolgozik.

## Progresszből Pintér Fotó

Mint a klasszikus amerikai sikertörténetben, ahol megmutatják az első cipőperlit, Pintér László története is egyetlen fényképezőgéppel, a szülőktől kapott masinával kezdődött. Ma már sokaknak természetes, hogy igazolvány- vagy tablóképert, filmelőhívásért a Pintér Fotóhoz mennek.

Ajkáról érkezett. A fényképezőiskola elvégzése után a Naplóhoz is bekapogott, aztán egy szövetkezetnél találta magát. Elsősorban reklámfotókat készített. Pontosan emlékszik a dátumra, 1986. szeptember elsején került Várpalotára.

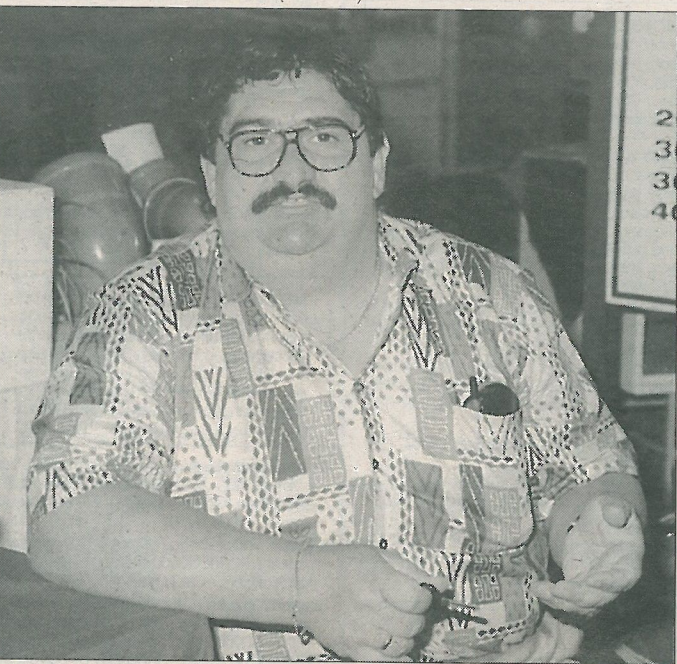
– Akkor kezdődött a szerződéses üzemeltetési forma. 1988-ban „kivettem” az üzletet, 1991-től dolgozom vállalkozóként. Progressz fotószalonként kezdtük, Pintér Fotó lettünk.

Megvásárolta a szövetkezet berendezéseit, ám a lakossági igények miatt a kereskedelem területén is bővíteni kellett. Megjelentek a kompakt fényképezőgépek, mindenki maga kezdett fotózni, már csak előhívatni hozták a filmet.

– 1991-ben felvettem a Start-hitelt, elsőik között kaptam meg a megyében. Vásároltunk egy minilabot, amely egy óra belül a behozott filmből színes képet készít. Az esküvői képeknél, reklámfotóknál azért változtatlanul a kézi hívót használjuk, így lehetőség adódik a korrekcióra.

Hat alkalmazottal dolgozik, tanulókat is foglalkoztat. Tavaly átadta az üzletet feleségének, és egyik barátjával megalakította az Á & P Videostúdió Bt.-t. Helyi kereskedelmi tévécsatornát terveznek, már épül a videostúdió.

Á. J.



Lassú Tamás: – Az információcsere nagyon fontos

Fotók: Pintérné H. Tímea



Pintér László, aki szüleitől kapta az első fényképezőgépet