

MÉLYINTERJÚ
EGY SIKERES VÁLLALKOZÓVAL

Sándor András

FEKETE ATTILA

A FEKI WEBSTÚDIÓ ÜGYVEZETŐ-TULAJDONOSA

5



csillagos EMBER
az üzleti életben



„CÉL:
A TUDATOS ÉRTÉKTEREMTÉS”

FEKETE ATTILA

„Cél:
a tudatos értékteremtés”



SÁNDOR ANDRÁS ©
Solar Libro Kft.
2016

A Fekete Attiláról készült fotókat Pócza Gábor készítette.

MÉLYINTERJÚK - KÖNYVSOROZAT

KERESKEDELMI FORGALOMBA NEM HOZHATÓ,
PROMÓCIÓS PÉLDÁNY!

Nyomda: Vareg Produkció

FEKETE ATTILA

„Cél:
a tudatos értékteremtés”

Előszó

Egy vallomással kezdem.

Szeretem a céltudatos, motivált és eredményorientált embereket. Azokat a vállalkozókat, akik a maximumra törekszenek. Akik nem kifogásokat keresnek, hanem cselekszenek. Akik kellő nyitottsággal állnak az élethez, és eddigi életútjukkal, jelenlegi tevékenységükkel példát mutatnak másoknak.

Az igazi sikertörténetek a vállalkozóknál vannak

Az elmúlt évtizedekben számos közéleti embert, országos hírű művészt faggattam, ám ahogyan egyre több cégvezetővel beszéltem, rájöttem, az üzleti élet szereplői még nagyobb kincseket rejtegetnek, mint a szórakoztatóipar előadói. Az igazi sikertörténetek ugyanis náluk vannak. A legtöbbet tőlük tanulhatunk ahhoz, hogy teljes életet éljünk. Ők az igazi példaképek.

Akik ismerik az alázat, a kitartás és a szorgalom fogalmait. Akiket állandó tudásszomj hajt. Ez a fajta lendület eredményezi a sikereket az életükben. És az a céltudatosság, amellyel szeretnék kihozni az életükből mindazt a tengernyi lehetőséget, ami benne van. Akik bőségre, szakmai sikerekre vágnak, és keresik a mélyebb emberi kapcsolatokat. Apropos mélyebb emberi kapcsolatok. A Kedves Olvasó elgondolkodott már azon, milyen világban élünk?

A figyelem és a megértés a kulcsa a fejlődésnek

Figyelmetlen, gesztusok nélküli, rohanó világban. Egyre inkább nem figyelünk oda a másokra. Pedig a figyelem és a megértés a legbecsesebb árucikkek. Sőt. Egyre inkább azok. Aki képes rendkívüli módon odafigyelni a másik emberre, képes arra is, hogy megértse őt, és a világ érzelmi logikáit. Hiszen semmiből nem tudunk olyan intenzíven tanulni, mint egymásból. Ez a legősbibb tanulási módszer – és talán a leg-tökéletesebb is. Minden apró tapasztalás hatalmas vagyon egymás számára. Ettől válunk igazán különlegessé.

Nyitottnak kell lenni mások története, tapasztalatai iránt

A lelki folyamatok megértéséhez először is nyitottnak kell lenni mások története, tapasztalatai iránt. Meg kell tanulni őszinte figyelemmel hallgatni másokat. Aki most ezt a könyvet a kezében tartja, a legnagyobb lépést megtette a fejlődés iránt. Nagy szó ez manapság.

Az pedig még nagyobb szó, hogy ebben az őrületes forgatagban, amikor a természetes emberi szavak elértéktelenedtek, lehet még beszélgetni egy ilyen interjúkötetben. A kapkodó zűrzavaros világban különösen meg kell becsülni az olyan embert, aki képes egy kicsit megállni és érdeklődve figyelni másokat. Az őszinte kíváncsiság ugyanis ma már egyre ritkább tulajdonság. Épp ezért tölt el büszkeséggel, hogy a négy esztendővel ezelőtt indított „Mélyinterjú-smisszóm” menet közben valódi diadalmenetté alakult. Hiszen a természetes emberi hangoknak a vártnál jóval több követője akadt. Sőt, mi több. Legméresebb álmaimat is felülmúlta az az érdeklődés, amely a Mélyinterjú weboldalt és a könyveket egyaránt övezi. Boldog vagyok, hogy az üzleti élet szereplői közül egyre többen szavaznak nekem bizalmat motivációs céllal, hogy felnyissa az olvasók szemét: a lehetőség mindenki előtt ott hever.

Köszönöm Attila bizalmát, hiszem, hogy a következő oldalon található beszélgetéssel sok embernek tudunk segíteni.

Sándor András



„Hallottál mostanában olyan cégről, ahol a cégalapítás óta 0% a fluktuáció? Nagyon örülök és boldog vagyok, hogy ilyen munkatársakkal dolgozhatok együtt nap mint nap. Minőséget szeretnénk adni az üzleti partnereinknek, amelynek segítségével több ügyfelük lehet. Egy biztos, amit mi nyújtunk, érték lesz számára.”

„Semmi másból nem lehet olyan intenzíven tanulni, mint egymásból” – mondta a híres színész, miután elolvasta a Mélyinterjúk második kötetét. És tökéletesen igaza van. Amióta kinyitottam a kaput és a szórakoztatóipar berkein túl is kutatom az emberi sorsokat, hihetetlen élettörténeteket ismerek meg. Igyekszem olyan alanyokkal találkozni, akik a tetteikkel, munkájukkal értéket teremtenek, példát mutatnak.

A Sopron közelében élő, vállalkozását Fertőszentmiklóson vezető Fekete Attilát is ilyen „érték-kutatás” során ismertem meg. Kerestem azokat az embereket, akiket sorsuk, emberiségük kiemel az átlagból, s egy kedves közös ismerős összekötött vele.

Attila fiatal mérnök-informatikus, aki webstúdiója megalapítása óta azon dolgozik, hogy önkormányzatok, civil szervezetek, kis- és középvállalkozások hosszú távú, megbízható partnere legyen. Mérnök-informatikusként főiskolai tanulmányai során ismerkedett meg a világháló lehetőségeivel, tudását pedig azóta is nap, mint nap fejleszti, gyakorolja.

Cégével, a Feki Webstúdióval számos nagyobb volumenű honlapfejlesztést kivitelezett. A tengernyi referencia közül itt most egyet emelnék ki, egyebek közt az ő munkájukat dicséri Magyarország legismertebb labdarúgó legendájának, a Puskás Ferencnek emléket állító Puskas.com weboldal.

Hosszú lenne a terjedelmes referencialistát felsorolni, a weboldalukon egyébként is megtalálható az összes. A megrendelők között nagyhírű, komoly, országos cégek is találhatók, ami szintén arra bizonyíték, hogy a tehetség és a szorgalom előtt még a távolság sem lehet akadály, s igenis, az ország túlsó végéből is lehet sikerrel vezetni egy vállalkozást, ha mindezt az ember tudatosan, átgondoltan teszi.

A megfontoltság egyébként is jellemző Attilára. Már a legelső levélváltás stílusából érezni lehetett, hogy az átlagnál alaposabb emberről van szó. Roppant közvetlenül, emberi módon kommunikál, s ami a legfontosabb, bizalmat ébreszt. Az első személyes találkozó után éreztem, kérdezői pályafutásom egyik legőszintébb interjúja lesz az övé.



**„NEM ISMEREM
A KUDARC
ÉLMÉNYÉT”**

– Felajánlottad, hogy a beszélgetés kedvéért szívesen utazol Budapestre, sőt azt is mondtad, Skypen is cseveghetünk. Örülök neki, hogy nem ezeket az opciókat választottam, így ugyanis személyesen láthattam azokat az óriásplakátokat, amelyekkel fogadod a térségbe érkező embereket. Amíg élek nem felejttem el azt a pillanatot, amikor a majd' 200 kilométeres út végén egyszer csak meglátlak az óriásplakáton a következő felirattal: „www.megjegyeztem.hu” Azonnal félreálltam, beütöttem a telefonba a webcímet és a stúdió weboldala töltődött be ezzel a szöveggel: „Gratulálunk Önnek, megjegyezte! Hihetetlen, hogy az emberek milyen alacsony százaléka képes emlékezni akár csak néhány perccel korábban hallott vagy látott felhívásra, domain névre.

Ön viszont megjegyezte! Gratulálunk! Biztosan oka volt rá, hogy megjegyezze. A Feki Webstudio Kft. több éve segít vállalkozásokat, önkormányzatokat, hogy kommunikációjuk, értékesítésük a lehető legjobb eredményeket érje el az Interneten, így garantáltan jó helyen jár. Ha egy hatékonyan működő, könnyen kezelhető, eredményeket hozó weboldalt szeretne, az 'első lépést' máris ajándékba adjuk hozzá!"

Zseniális marketing-húzás. Én még ilyet nem láttam korábban.

– Köszönöm. Ezek szerint elértük a célt, mert felkeltettük az érdeklődést és megkerested a weboldalt.

– Abszolút célba ért. Valamennyi kézlenyomatodban visszaköszön a tudatosság. Mióta jellemző rád?

– Gyerekkorom óta, amibe belefogtam, általában működött, és ez motivált. Az iskolában jó tanuló voltam, a sportban is – atletizáltam, fociztam – sikereket értem el. Megszoktam a sikereket, ami egyébként nem feltétlenül jó... A tudatosság később 26-28 éves koromban jött, viszonylag hosszú út vezetett hozzá.

„Van egy kis tartás bennem, nehogy mégis jöjjön a nagypofon”

– A sikerhez könnyebben hozzászokik az ember, mint a kudarchoz?

– Erre azért nem tudok válaszolni, mert nem ismerem a kudarc élményét és ez aggaszt is. Nem ért igazán nagy kudarc az életben.

– 20 éve kutatom az emberi sorsokat, túl vagyok legalább ötezer hivatalos interjún, de ezt a mondatot még soha senkitől nem hallottam.

– Épp ez aggaszt. Sok önfejlesztő, motivációs életrajzot olvasok és mindenki arról ír, hogyan nullázták le magukat, majd hogyan építették magukat újjá abból az állapotból.

– Mi jut egyáltalán eszedbe a kudarc szóról?

– A félelem. Az emberben van egy kis tartás, nehogy mégis jöjjön egyszer az a bizonyos nagy pofon... Kisebb csalódások értek, de soha nem fogtam fel őket kudarcként.

– Miért kezd el egy olyan ember motivációs könyveket olvasni, akinek minden sikerül?

– Talán felkészülésből... Időnként elhívnak az egyetemre vendég előadónak, ahol kötetlenül és persze nagy örömmel beszélhetek a hallgatókhoz. Mindig azt mondom a fiataloknak, hogy a lehető legjobb helyen és időben vannak ahhoz, hogy értéket teremtsenek. Ezért érdemes ott tanulni, nem a diplomáért. A lehetőséget kell megragadni. Legutóbb is úgy írtam meg az előadásomat, mintha közöttük ülnék és a 20 éves önammal osztanám meg az eddigi tapasztalataimat. 20 évesen ugyanis baromira örültem volna, ha valaki megmutatta volna, mit érdemes olvasni, milyen irányba érdemes elindulni. Sok gyerek ül az iskolapadban, ereje teljében és csak tengenek-lengenek. De ez talán még nem a „bezzeg a mi időnkben” korszakom, ugye?
(nevet)

– Mit ad neked egy-egy ilyen előadás, amikor te állsz a pulpituson?

– Jó a kérdés...

„Jó érzés irányt mutatni”

Talán furcsa lesz, amit mondok, de lelki nyugalmat. Pontosan tisztában vagyok azzal, hogy olyan tapasztalatokat tudok átadni, amelyen már magam is túl vagyok. A tapasztalatok érettebbé, bölcsebbé tettek. Vigyázok arra, hogy az előadás alatt ne magas lóról beszéljek, ne „észosztásnak” érezzék a mondandót. Roppant büszke vagyok arra, amit eddig elértem, erre a kis cégre is, amelyet felépítettem, de közel sem szeretnék kérkedni vele.

– Ez egy kis cég?

– A nagy konkurensok árbevételeihez és a dolgozói létszámhoz viszonyítva mindenképp. Néhány év múlva már nem ezt a jelzőt fogom használni, hiszen az is cél, hogy minél nagyobb cég legyünk. Mindenesetre azt tudom, hogy eddig eljutni sem volt kis teljesítmény. Tudom, hogy mekkora munka van mögötte, és mire kell figyelni ahhoz, hogy a buktatókat kikerüljük. Én a mostani helyzetemben mondhatni komfortosan érzem magam.

Épp ezt az életérzést próbálom átadni az előadásaimon. Van itt egy vállalkozó szellemű ember, aki a munkatársaival jó hangulatban, kreatívan dolgozik nap, mint nap. Mindannyian azt csinálják, amit szeretnek és még meg is élnek belőle.

– Ha egyetlen szóval kellene összefoglalni az előadásaid célját...


– ...Igazad van, itt is a tudatosság lenne a jellemző. 8 évesen szerettem bele a számítástechnikába. Kaptam egy Commodore 64-es computert és azon kezdtem el programokat írni. Játsoztam is persze, de már kamaszként is jobban vonzott a kreativitás. Ez a „szerelem” végül odáig fajult, hogy a mai napig ezzel töltöm a legtöbb időmet. Anno az egyetemen kezdtem el autodidakta módon webfejlesztésekkel foglalkozni, a diplomámat is ebből írtam 2003-ban. Akkor még gyerekcipőben járt a kisvállalkozók körében az interneten történő kommunikáció, de néhány modernebb gondolkodású helyi cégvezetőnek már honlapokat készítettem.

„Mindig mindent megkaptam...”

Gyakorlatilag hétfő reggel hattól vasárnap este tízig ott ültem a gép előtt. Tanulni akartam, értéket akartam létrehozni és örültem a végeredménynek, amit a képernyőn láttam. Aztán a szüleim felvettek alkalmazottnak a családi cégbe – egy építőanyag kereskedésbe –, azzal a céllal, hogy majd ott készítem a hirdetések, illetve a weboldalt. Már akkor is tudtam, hogy az építőanyag kereskedés nem az én utam. Volt is olyan ismerős, aki „lehülyézett”, mert nem a kitaposott úton járok, de engem egyébként nem zavart. A családi háttér kényes téma, ugyanis mindig mindent megkaptam...

– Átok vagy áldás egy ilyen családi környezet?

– Valahol mindkettő, de az mindig az emberen múlik, hogyan éli meg, hogyan kezeli. Az, hogy ott egy biztos háttér, amire mindig számíthat, természetesen áldás. Hogy ez milyen értékrendet alakít ki benne és akár átokként tekint-e rá, az már az ő felelőssége.



**„A SZÜLEIM HÁLÓT
ADTAK NEKEM
ÉS NEM HALAT.
OLYAN HÁLÓT, AMIBŐL
MOST
ÉRTÉKET TEREMTEK”**

Ismerek hasonló körülmények között élő embereket, akik a világon semmit nem csinálnak, pénzelik őket a szülők és „csak elvannak”... Ez valahol típus és beállítottság kérdése is, hogy az ember ezzel visszaél-e vagy sem. Ha én olyan típus lennék, akkor lehet, hogy a mostani bevételeimet úgy is megkereshetném, hogy odamegyek édesanyámhoz és azt mondom, anyuci adjál...

– Adna is?

– Nem csak ő, hanem édesapám is, szeretnek adni. És az mindig az én választásom volt, hogy élek-e a lehetőséggel és kihasználom minden adandó alkalmat, vagy inkább erőt merítve a példájukból megteremtem magamnak, ahogyan annak idején ők is tették. Önerőből építettek vállalkozást, épp azzal a szándékkal, hogy a gyerekeiknek háttérrel biztosítsanak. Ezt az épületet, ahol most ülünk, tőlük kaptam. És mennyivel jobb hasznát veszem, mint akármilyen luxuskiadásnak, mert így a fejlesztésekre sokkal többet tudok áldozni a cégemben.

A szüleim hálót adtak nekem és nem halat. Olyan hálót, amiből aztán értéket teremtek. Rendkívül hálás vagyok nekik, amiért támogatták a törekvéseimet.

– Azt mondtad, erőt merítettél a példájukból. Mi az, amit ugyanúgy csinálsz, mint ők, és mi az, aminek biztosan az ellenkezőjét?

– A szorgalmat és a kitartást biztos, hogy követem. A mértékekre talán jobban figyelek. Édesapám autószerelőként kezdte, édesanyám textilipari iskolát végzett, mindketten estin végeztek, mert állandóan dolgoztak. Apám később maszek fuvarosként reggeltől-estig dolgozott, majd létrehoztak egy építőanyag telepet. Utóbbiból ma már kettő is van. Mindez azonban embertelen mennyiségű munkával járt. Emlékszem, apám hajnal 4-kor kelt, busszal dolgozókat szállított egy gyárba, majd egész nap fuvarozott maszekként, este pedig még vagonokat pakolt. A gyerekekre így már kevesebb idő jutott, ezt én szeretném máshogyan kezelni a saját családomnál. Hozzáteszem: ha ők ezt akkor nem teszik meg, akkor lehet, hogy erre ma egyáltalán nem

lenne lehetőségem. A kisfiam esti fürdetésénél mindig otthon vagyok, de legtöbbször már korábban is. A jövőben pedig még több időt szeretnék majd vele tölteni.

– Mennyi idő a kisfiad?

– Kétéves múlt.

– Tudsz vele bánni?

– Úgy érzem, igen, de ezt is tanulom folyamatosan. Nem szeretném ezt a témát is a tudatosságra, vagy bármilyen spiritualításra visszavezetni, de mielőtt megszületett volna, pontosan tudtam, hogy fiú lesz. 28 éves koromban ugyanis felírtam magamnak, hogy 5 éven belül lesz feleségem és két gyermekem. Ehhez képest feleségem és egy gyermekem van, a második még várat magára, de az irány adott és a jelenlegi helyzettel is tökéletesen elégedett vagyok. A türelem erényét azért sokszor gyakorolnom kell és lehet, hogy egyre inkább?! *(nevet)*

– Mi van a többi céllal, amit felírtál?

– Van, ami megvalósult belőlük, és van, ami nem. A fontosabbak egyébként összejöttek. De mi történt? Több lett, mint ami volt, haladtam abba az irányba, amit kitűztem és nincs baj. Én ezt így fogom fel. Tervek vannak, épp azért, hogy arra tartsunk. Ha pedig inog is, abból nagy baj nem lehet.

„Nálam az ártárgyalás is az önfejlesztés része volt”

– Elképzelhető, hogy néhány év múlva már nem csak Vitnyéd, illetve Kópháza határában találkozhatunk az óriásplakátjaiddal?

– Nagyon bízom benne! Fontos ez a fajta megjelenés, hiszen mi él a köztudatban a programozókról? Ülnek a számítógép előtt és az internetről szerzik az ügyfeleiket. Én egyrészt szerettem volna újítani, egyéb platformon keresztül is hirdetni. Másrészt nekem nem az a célcsoportom, aki mondjuk, Nyíregyházán keres olcsó megoldást. Ezek a táblák a térség lakóinak üzenik, hogy hozzánk igenis be lehet nyitni, itt embereket fog-

nak találni, akikkel meg lehet beszélni a terveik megvalósítását. Megmutatjuk a gépeket, amelyeken a megvalósítást végezzük, helyben nézhetik meg az eddigi referenciáinkat, és ezt értékelik. Egyre több olyan ügyfél jön, akik arra panaszkodnak, hogy megbíztak egy távoli céget a weblapjuk elkészítésével, de már el sem érik őket, ha mégis, akkor pedig nem segítőkészek, nem együttműködők. Nálunk ilyen elképzelhetetlen.

– Megfizethetőbbek vagytok, mint egy távoli, vagy adott esetben fővárosi cég?

– Ez abszolút feladat függő. Jó, hogy ezt kérdezted, mert például nálam az ártárgyalás is az önfejlesztés része volt. Sokáig ugyanis kisebb-nagyobb csalódásként éltem meg, ha azt mondta az érdeklődő ügyfél, hogy talált más céget, amelyik olcsóbban oldotta meg a kívánt feladatot. Ma már nem csinálok ebből lelki kérdést. Sem én, sem a kollégáim. Egy adott árajánlathoz ugyanis mindig hozzátesszük, hogy mi ennyiért tudjuk jól elvégezni a munkát. A gondos, precíz munkát pedig meg kell fizetni.

Szerencsére ma már az árajánlatkérés is egyre több, és talán ezért sem élem meg kudarcként, ha egy-egy projekt végül nem nálunk készül. Hónapról-hónapra, évről-évre egyre profibbak leszünk. Az értékesítő kollégámmal is a világ legtermészetesebb módján állunk hozzá, ha egy megrendelő drágának találja az általunk adott árajánlatot, mert meg tudjuk védeni.

– Hogyan tárgyaltál az elején? Tudtál egyáltalán tárgyalni?

– Nem. Épp ezért kellett sok önismereti könyvet olvasnom és képzésekre járnom. Szeretem a dolgok mélységét megélni a programozásban is. Például megírok egy kódot és abból lesz egy jelentkezési lap vagy űrlap. Így indultam el ezen a pályán, hogy ezeket szerettem csinálni. A kezdeti időszakban, amikor az ügyfelek megkérdezték, hogy hírlevelet tudok-e csinálni, akkor hosszú, bonyolult programozói körmondatokban válaszoltam. Ma már egy ilyen kérdésre azt mondom, hogy igen. Csak azért, hogy megértse. Nem azért hogy átverjem, vagy egy mondattal lerendezzem, hanem



egészen egyszerűen felfogtam, az ügyfél azt szeretné, hogy a végeredmény jó legyen és nem kíváncsi a megvalósítás mélységére, a részletekre. Nyilvánvalóan, akit érdekel, azt beavatom. Minőséget szeretnék neki adni és még azt is elmondom, ennek segítségével hogyan lehet több ügyfele. Pedig nem vagyok ez a „szerezzen több pénzt honlapjával”-típusú ember, hanem egészen egyszerűen, ha igényli az ügyfél, akkor segítek, de nem fogom hitegetni. A lényeg, nem azért tárgyalok, hogy behúzzam az ügyfelet a csőbe, hanem meg szeretném vele értetni, az amit mi nyújtunk, érték lesz számára.

– Hol tart most ez a cég?

– Két éve felírtam a cél-listámra, hogy szeretnék egy olyan team-et, ahol négy programozó és egy grafikus csoportot alkotva projekteket hajt végre. Ezt már túlteszteltük, hiszen öt programozóval és két gyakorlakkal dolgozom, plusz van egy értékesítő-projektvezetőm is. Azt szeretném közép-, illetve hosszútávon elérni, hogy ez a „mag” megfelelő felügyelettel és kont-

rollal önállóan tudjon dolgozni. Most ott tartunk, hogy ennek a folyamatait csiszolgom. Azt szeretném, hogy ilyen struktúrában 20-25 fős céggént tudjunk a továbbiakban működni. Nagyon jó úton haladunk ebbe az irányba.

– Mikortól vált nyereségessé ez a vállalkozás?

– Gyakorlatilag a kezdetek óta az. Na jó... Nagyon az elején még nem követtem, mert fel sem fogtam a saját lábra állás fogalmát. Úgyhogy a kezdetekről nem tudok nyilatkozni. De amióta figyelek erre is, nyereséges.

– Van konkurenciád a környéken?

– Rajtunk kívül két-három cég van, akik hasonló területen dolgoznak. Ismerjük egymást, de nem kontaktálunk. Mindegyikünknek megvan az ügyfélbázisa, és jól megférünk egymás mellett, nem zavarjuk a másikat.

**„A honlapkészítéshez is ért mindenki,
akárcsak a focihoz”**

– Nem akarom túlzottan szakmaiba elvinni ezt a beszélgetést, de érdekel néhány dolog, amellyel jó, ha az olvasó is képben van. Léteznek az ingyenes web-lapkészítő fejlesztések, mint például a WordPress és a Joomla...

– Amint említettem, szeretek a dolgok mélyére ásni. Amikor elkezdtem tanulni ezt a szakmát, még nem léteztek ingyenes platformok. Teljesen természetes volt számomra mindent emberi kézzel felépíteni, megírni. A nulláról. És ez azoknak a programozóknak is evidens volt - sőt, tetszett is nekik ez a gondolkodás -, akik csatlakoztak a cégemhez. Persze ennek vannak hátulütői is. Ismerek olyan céget, akik sokáig 30 fővel dolgoztak, de manapság már nem érnek el annyi projektet egyedi fejlesztéssel, amivel még rentábilissá lehet tenni egy ekkora vállalkozást. Az egyedi fejlesztés számos előnye mellett alapvetően sokba kerül.

– Ti drágák vagytok?

– Szerintem nem. Drága az, ha valaminek az ára nincs összhangban az általa nyújtott előnyökkel.

A miénk összhangban van, nem drága. Hogy sok pénzbe kerül-e? Lehet. Mert sok előnyt hordoz az ügyfeleink számára.

– Egészen különös jelenség tapasztalható manapság a weblapkészítés területén is. Gyakorlatilag boldog boldogtalan honlapokat készít az ingyenesen elérhető sablonokból. Engem például nemrég egy híres énekes rajongója keresett meg a közösségi oldalon keresztül. Azt mondta, „kitanulta ezt a szakmát” és néhány koncertjegyért szívesen elkészít nekem weboldalakat.

– Nézd... Már ehhez is ért mindenki, akárcsak a focihoz... Egyre gyakrabban mondom, hogy honlapot készíteni bárki tud, hiszen ha beírod a keresőbe hogy ingyen weboldalkészítő, akkor azonnal kidob 80.000 találatot. Rászánsz némi időt és összekattintasz egy weboldalt. Persze olyan lesz, amilyen... A mi szolgáltatásunk nemcsak abból áll, hogy kiszerveded magadnak a gép előtt, amit szeretnél, hanem tele vagyunk plusz szolgáltatással.

Egyrészt mi valóban egyedi rendszerben fejlesztünk, vagyis az adott honlap nem ugyanúgy fog kinézni, mint a többieké, hanem egyedi grafikával, egyedi funkciókkal lesz ellátva. Azt, és csak azt tartalmazza, amire szükséged van. Nem többet, ami már zavaró, és nem kevesebbet, amit hiányolsz.

Elmesélek egy konkrét példát egy kedves ügyvéd hölgyről, az ő weboldaláról. Egy ingyenes eszköz segítségével készült a honlapja, amelyhez egyedi fejlesztéseket kért és kapott. Működött, relatív olcsó volt. Egy idő után a webtárhelyet szolgáltató cégtől kapott felszólítást, hogy az oldala folyamatosan küldi a spamet és megállíthatatlanul „szemetel”.

A hölgy kérte a fejlesztőt, hogy oldják meg a problémát, mire azt a választ kapta, hogy nem lehet megoldani, mert elvesznek a korábbi egyedi fejlesztések, azokat újra el kell készíteni, ami ismét pénzbe kerül és ki tudja meddig lesz jó.

Megérte így az olcsóbbik utat választani? Hiszen hiába volt olcsó, gyakorlatilag használhatatlan az oldal vagy folyamatosan költeni kell rá.

**„MI A CÉGNÉL FOLYAMATOSAN
TRÉNINGEZZÜK A
MUNKATÁRSAKAT.
ÍGY KERÜLJÜK KI
A VISSZATÉRŐ HIBÁKAT,
ÉS LÉPÉST TARTUNK
A TECHNOLÓGIÁVAL”**

Az egyedi fejlesztés azért jó, mert ott ilyen nem fordul elő és nem is vagy kompromisszumok közé szorítva. Úgy tapasztalom, hogy az úgynevezett „utánkövetésben” is verhetetlenek vagyunk, mert minket hónapokkal a munka után is el lehet érni, ha kérdés merül fel a használat során, szívesen segítünk. Számos ügyfél épp arra panaszkodik, hogy a weboldal átadása után már el sem éri a fejlesztőt vagy úgy érzi nem szívesen segítenek neki.

– Azt mondják, programozókkal sem egyszerű dolgozni.

– Persze, hogy nem, mert nem lehet. *(nevet)* A programozó formokról, postokról, meg get-ekről beszél. Nekem is nagyon át kellett állítanom az agyam, hogy ne így kommunikáljak. Kell egy olyan projektvezető, aki érti, hogy mit akar az ügyfél és át tudja ezt adni a programozónak. Ezt is meg kellett tanulnom, sőt, már át is tudtam adni ezt a munkakört.

Mi itt a cégnél folyamatosan tréningezzük a munkatársakat.

Például azért, hogy kikerüljünk a visszatérő hibákat és persze, hogy lépést bírjunk tartani a technológiával is. Szerencsém van a kollégákkal, ugyanis elsősorban a munka örömeért dolgoznak, azért mert szeretik. Halottál mostanában olyan cégről, ahol a cégalapítás óta 0% a fluktuáció? Nagyon örülök és boldog vagyok, hogy ilyen munkatársakkal dolgozhatok együtt nap mint nap.

„Gondosan megválogatom, kire szánok időt”

A korábban említett előadásom első diáján a bemutatkozásom után ez látható: MIÉRT?. Azaz miért jött létre és miért tud folyamatosan fejlődni a vállalkozás? A válasz pedig egyszerű: mert szeretjük azt, amit csinálunk. Úgy tapasztaltam, hogy ha valamit örömmel csinál az ember, akkor az kitartással meghozza az eredményét. Egy idézet is eszembe jut erről, amivel gyakran lehet találkozni: Csináld azt, amit szeretsz és soha többé nem kell dolgoznod.

– Humánus főnök vagy?

– Talán túl humánus is. De ezt egyelőre nem bánom. Még életemben nem kiabáltam egy munkatársammal sem, nem hiszek a diktatúrában. Úgy érzem, hogy roppant jó a kapcsolatom a kollégákkal. Mindig azt szoktam mondani, egy csónakban evezünk, viszont én felelek azért, hogy legyenek megrendelőink, akik megveszik a projekteket. Ők pedig azért, hogy ezek el is készüljenek. Nem főnökösödöm, más munkaköröm van.

– Milyen ember vagy a magánéletben?

– A feleségem szerint magamnak való. És szerintem is. *(nevet)* Lehet, hogy ez a számítógépes hivatásból ered.

– Magányos műfaj a programozás?

– Szerintem alapvetően nem. A kollégáim is, ha hazamennek, már nem feltétlenül ülnek gép elé, jobban szeretnek itt a társaságban dolgozni. Az egyik munkatársam Sopronból jár be.

Ugyan dolgozhatna otthonról is, de jobban szeret köztünk lenni. Itt mindannyian lelkiismeretesen végrehajtják a feladatokat, és otthon már nem foglalkoznak vele. Én ezt támogatom, fontos a pihenés, kikapcsolódás.

– Visszatérve az eredeti kérdésre, miért vagy te magadnak való? Egy olyan ember, aki folyamatosan képezi magát, motivációs könyveket olvas, társaságban dolgozik.

– L. Stipkovits Erika pszichoterapeuta, író mondta nekem egyszer, hogy a sok motivációs könyv elfogyasztása után „túlolvasott” lesz az ember, és egy idő után azt sem tudja, melyik módszerhez nyúljon, adott helyzetben mi jó és mi nem, döntésképtelenné válhat. Szóval az sem biztos, hogy jó, ha csak a könyvekre támaszkodik az ember és az alapján akar élni, amit mások tartanak jónak. Én azért nem sorolnám magam ebbe a kategóriába. Ettől függetlenül gondosan megválogatom, kitől olvasok valamit, kivel ülök le beszélgetni, egyáltalán kire szánok időt. Ehhez nincs köze hitnek, vallásnak, hanem egészen egyszerűen

csak el szeretném kerülni az időpocsékolást. Engem például nem izgat az, hogy beüljek a haverokkal csak úgy röhögni egy kocsmába. Egy meccset megnézek szívesen, vagy a borokról is elbeszélgetek akár reggelig, de általános hülyeségekről beszélgetni már nem szeretek. Régen fociztam és meccs után folyamatosan ment a poénkodás, mindegyikünk meg akarta váltani a világot, legalábbis szóban. *(nevet)* A futballt annak idején sérülések miatt kellett abbahagynom, és utána még egy ideig visszajártam a csapathoz. Meccs után bementem hozzájuk az öltözőbe röhögni, aztán rájöttem, hogy ezzel megy el a vasárnapom és semmi értelme. Mármint számomra... Ez nem az én utam.

– Barátságok, haverságok sem maradtak abból a focista körből?

– Nem igazán.

– Barátaid azért vannak?

– Vannak, de egy kezemen meg tudom azokat számolni, akikkel hosszasan el tudok beszélgetni.

Ugyanakkor ezt sem teszem gyakran. Pedig biztosan könnyű lenne összehozni, mindnyájan örülünk, ha összejövünk, de valahogy mégsem túl gyakoriak ezek a találkozók. Pedig azt mondják, a mai világban az embernek arra van ideje, amit fontosnak tart.

– Azelőtt is ilyen voltál, mielőtt megnősültél?


– Igen.

– A házasság mit változtatott benned? Változtatott egyáltalán valamit?

– Mindenképp mérföldkő volt, ettől függetlenül valójában semmi különleges nem történt a házasság miatt vagy után, hiszen erre is, mint szinte minden másra az életemben, tudatosan készültem. Pontosán tudtam, hogy egyszer eljön majd az a valaki, akivel egymásra nézünk és tudni fogom, hogy egymáséi vagyunk. Attól kezdve pedig hivatalosan is közös az életünk.

– Milyen férj vagy?

– Alapvetően segítőkésznek, önzetlennek tartom magam.



**„HA AZ EMBER
TISZTÁBAN VAN A HIBÁIVAL,
AKKOR AZT IS FELFOGJA,
MIBEN KELL MÉG FEJLŐDNIÉ”**

Ugyanakkor van némi ellentmondás, mert valahol ropant önző is vagyok. Az alap élet-szemléletem úgy szól, hogy én érzem jól magam, és ha én rendben vagyok, akkor biztos, hogy mindenki másnak is jó lesz körülöttem. Néha ez túl nagy méretet ölt és már nem feltétlenül egészséges. Ezért fontos az önkontroll. Ha az ember megismeri önmagát, tisztában van a hibáival és ennek tudatában cselekszik, az saját magának és a környezetének is javára válik.

– Ott voltál a kisfiad születésénél?

– Igen. Természetes szülés volt, de azt szoktam mondani, hogy ez azért nem volt annyira természetes... Szó szerint nehéz szülés volt. Le a kalappal azon nők előtt, akik ezt végig csinálják.

– Milyen apa vagy?

– Erre most nem tudok válaszolni, ez majd később derül ki. Van egy mondás, miszerint jó szülő az, akinek a gyereke jó szülővé válik. Nagyon várom már azt a korszakot, amikor már beszélni, kommunikálni tudunk

és el tudunk menni együtt például focizni, horgászni, egyéb családi programokra. Akkor fog majd igazán kiderülni, hogy kellő türelemmel, jól adom-e át a saját élettapasztalataimat. Most még nehéz megítélni, de bízom abban, hogy jó apa vagyok, igyekszem tenni érte.

„Egyik koleosztársam viccesen „Júingnak’ hívott - a Dallas c. sorozat alapján”

– Mesélted, hogy két nap múlva osztálytalálkozó lesz. Mikor találokoztál utoljára a középiskolai csoporttal?

– Ilyen közegben öt éve. Szerencsére a társaság elég összetartó, ha találkozásról van szó. Ez most a 15 éves érettségi találkozó lesz.

– Mi lett a többiekből? Ismered az életüket?

– A harmincegy emberből rajtam kívül, úgy tudom, csak két-három társam lett vállalkozó.

A többiek mind munkavállalóként dolgoznak, nagyon jó helyeken. Sok helyen kötötték már házasság, gyerekek is születtek szép számmal.

– Vajon hogyan tekintenek ők rád? Van erről sejtésed?

– Nincs, erre én is kíváncsi lennék. *(nevet)*

– A gazdag úrifiúként könyvelhettek el vagy bátor embernek, aki példamutatóan felépítette magát és a vállalkozását?

– Nem tudom... Régebben megtörtént, hogy beszólgattak, és viccesen „Júing”-nak (Ewing) hívtak a Dallas c. sorozat alapján, habár úgy emlékszem soha nem kérkedtem a család anyagi javaival, ugyanakkor tény, hogy az átlagnál jóval márkásabb és divatosabb ruháim voltak az iskolában.

– Láttam kint az iroda előtt egy sportautót. Tiéd?

– Igen azt is a szüleimtől kaptam 11 éve. Már 16 eszten-dős, együtt hoztuk Németországból, használtan vettük.



**„MINDENKINEK FEL KELL
ISMERNIE,
HOGY Ő MAGA IS KÉPES
ÉRTÉKET ÁTADNI MÁSOKNAK”**

Vigyázok rá, az unokámnak szánom, ahogy akkoriban én is örököltem egy motort nagyapámtól. Papírjaival együtt őrzöm a mai napig. Óriási élmény számomra minden alkalommal, ha eszembe jut, hogy azt ő nekem szánta, majd nekem adta. Egy borítékban van minden papírja, a borítékra mindössze ennyit írt: Attila.

Sokan egyébként furcsán tekintettek rám a sportkocsi miatt akkoriban itt a környéken, talán hivalkodó dolognak tűnhetett. Örülök, hogy erre a témára tereltesd a beszélgetést, mert ez egy fontos momentum az életemben. Vagyis hogyan jutottam el az adósság céduláktól a tudatos értékteremtésig, azaz hogy kiérdemeljek valamit, megdolgozzak valamiért. Az idáig vezető út rögzös volt, nagy dilemmával, sok fejtöréssel járt.

– Mi az az adósság cédula?

– Nem biztos, hogy erről írunk kéne... Bár, ez egy őszinte interjú, ugye? *(nevet)*

Láttad a Dumb és Dumber című film első részét?

– Amelyben cédulákra írták rá a pénzes bőrdömből kölcsönvett összegeket?

– Pontosan. Valahogy én is így éltem kamaszként. Ha például ruhát akartam venni, akkor felírtam a szüleimnek egy papírra, hogy „x” összeget kivettem a kasszából és erre költöttem... Erre azért volt szükség, hogy a szüleim tudják mire költöttem azt a pénzt, amire egyébként ők teljes mértékig feljogosítottak, később rájöttem, hogy ezt máshogy kellett volna kezelnem, hiszen lelkiismeret furdalást okozott.

– Mi okozott igazán lelkiismeret furdalást?

– Az, hogy nem én dolgoztam meg érte. A legnagyobb dilemma az volt, hogyan lehetek emberként egyáltalán érdemes arra, hogy a felkínált lehetőséggel éljek. Kellett hozzá legalább két év, mire ezt tisztáztam magamban. Elmesélek egy viszonylag aktuális példát. A közelmúltban felajánlották a szüleim, hogy hozzásegítenek életem első null kilométeres, vadonatúj autójához. Megköszöntem a lehetőséget, de nem éltem vele. Úgy voltam vele, hogy ha képes leszek megtermelni a cégnél a saját munkámmal az ehhez szükséges pénzt, akkor lesz új autó.

Ha pedig nem tudom megtermelni most, akkor majd megvesszük később. A régi is tökéletesen működik. Nálunk a családban egyébként az volt a hagyomány, hogy mindig a szülők használt autót kaptuk mi testvérek.

– Egészen különös lélektana van a helyzeteknek. Épp egy olyan szituáció okoz lelki terhet, amiért más összetenné a két kezét.

– Nagyon komoly tanulmányt lehetne ebből írni...
(nevet) Gondolj csak bele a szituációba, gyakorlatilag nincs olyan dolog, amiben ne segítenének a szüleim, ha kérném, mert vannak olyan jók, hogy semmit nem tagadnának meg a gyermeküktől. Én azt tapasztaltam érettebb fejjel, hogy még visszamenőleg is rossz érzés volt ilyesmit elfogadni, felnőtt fejjel pedig valóban lelkiismeret furdalást okoz. Úgy vettem észre, hogy ezzel hosszú távon az ember önértékelése csökken. Mert mire vágyik egy gyerek? Arra, hogy elérje, sőt meghaladja azt, amit a szülei megteremtettek. Ezt nem én találtam ki, ez közismert pszichológia.



**„FELNÖTTEM
ÖNMAGAMHOZ”**

Többek akarunk lenni, mint a szüleink. Kódolt információ. Mindig is ez vitte előbbre az emberiséget: többre vinni, mint elődeink. De hogy vinnénk többre abban az esetben, ha mindent tőlük kapunk?! Sehogy! Létezik tehát a gyermek, akinek látszólag mindene megvan, mert megkapja. A legfontosabb azonban hiányzik: az önbecsülése. Hiszen nem maga vívta ki azt, amilyen van, nem teremtett hasznos értéket, amiért „jutalmat” érdemel. Döbbenetes ráébredni.

– Miért döntöttél úgy, hogy egyáltalán beszélsz erről a kétségtelenül furcsa helyzetről?

– Ez egy roppant fontos dolog számomra. És biztos vagyok abban, hogy rajtam kívül még nagyon sokan vannak ilyen helyzetben. Ennek a lélektana fontos, nem pedig az anyagiak mértéke. Adott ponton ugyanis mindenkinek fel kell ismernie, hogy ő maga is képes értéket teremteni, átadni az embereknek. Akár szüleinek, akár ügyfeleknek, bárkinek. Ha nem ismeri fel az ember... Nos, erre azért lehet példát találni, ismert emberek esetén is, főleg a bulvármédiában.

És általában meglehetősen negatív végkimenetellel. Ha jól emlékszem, Demján Sándor nyilatkozta, hogy a vagyonának mindössze öt százalékát adja gyerekeinek - persze az sem kevés (*nevet*) -, a többit pedig jótékony célokra fordítja. Ez számomra elgondolkodtató és egyben példaértékű is. Szerintem könnyen lehet, hogy épp ezzel tesz jót a gyerekeinek... Óriási dilemma lehet ez egy szülőnek. Ezzel a lépéssel mintegy kötelezi a gyermekeit, hogy értéket teremtsenek, tegyenek valamit, ahelyett, hogy élvezik az apa által teremtett vagyont „érdem nélkül”.

– Olvastam a weboldalon, hogy számodra is különösen fontos a társadalmi szerepvállalás.

– Igen, akár munkával, akár pénzzel is támogatunk civil szervezeteket vagy épp állatkertet. Ez az emberi kapcsolatok miatt is fontos. Cégvezetőként igyekszem visszaadni abból, ami befolyik. Értéket adunk át. Van valamink, és abból tudunk gazdálkodni. Az elég arra, hogy fenntartsuk azt a szintet, ahol most vagyunk, tudunk fejlődni és van egy része, amit támogatásokra fordítunk.

– A szüleid értékelik az élethez – vagy éppen a hozzájuk – való hozzáállásodat?

– Igen. Főleg úgy, hogy régebben édesapámtól időnként megkaptam azt a mondatot bizonyos helyzetekben, hogy „fiam, kapsz még pofonokat az élettől”. Ezt leginkább akkor mondta, amikor bizonyos „kilengéseim” voltak, például nem értem haza időben vagy nem fogadtam szót.

De nem csak nekik kellett küzdeniük, hanem nekem is, saját magammal. Gondolj csak bele; van egy ember, akinek a világon semmi gondja nincs az életben, mégis elkezd magának problémákat gyártani. Most már tudom, hogy ennek egész egyszerű okai voltak: hiányoztak a célok és nem éreztem magam hasznosnak, csak valakinek, akinek mindene megvan, ezért tehát muszáj jól éreznie magát. Bízom benne, hogy követhető vagyok. *(nevet)*

„Néha egy jól irányzott kérdéssel is képesek vagyunk megoldani problémákat”

– Abszolút. Folytasd csak.

– Akkoriban, a főiskolás éveim alatt nagyon mélypontra kerültem. Pszichológushoz is fordultam segítségért, mert nem tudtam magammal mit kezdeni. Nem tudtam ki vagyok, mi vagyok, mit csináljak. Nem láttam irányokat, fogalmam nem volt, merre kellene tovább mennem. Örültem a segítségnek, és abszolút nem szégyeltem, hogy szakember tanácsát kértem, hiszen volt valaki, aki kellő tapasztalattal rendelkezett, kérdezett és meghallgatott. Te tudod a legjobban, hogy néha egy-egy jól irányzott kérdéssel is képesek vagyunk megoldani a problémát. Nehéz időszak volt, de szerencsére megerősödve jöttem ki belőle. Felhőttem önmagamhoz. Semmiképp sem a szüleim élőködő „gazdag gyerek” vagyok, hanem egy olyan vállalkozó, aki nap mint nap küzd a céljaiért és igenis képes tudatosan értéket teremteni mások részére.

Biztos vagyok benne, hogy sokan vannak hasonló helyzetben és remélem hozzájuk is eljut ez az interjú. És talán egy kicsit segíthet is.



Attiláról és csapatáról további információk itt:

www.fekiwebstudio.hu

fekiWebstudio

A SIKERES
vállalkozások honlapkészítője

Könnyen kezelhető honlapot szeretne?

100%
pénzvisszafizetési
garancia*

Több mint
500
projekt

Teljes körű
ügyintézés

Személyes
konzultáció

*részletek honlapunkon

BESZÉLJÜNK SZEMÉLYESEN!
HÍVJA MOST!
+36 20 429 99 99



Fekete Attila
ügyvezető

www.fekiwebstudio.hu

MÉLYINTERJÚ FEKETE ATTILÁVAL,
A FEKI WEBSTUDIO ÜGYVEZETŐ-TULAJDONOSÁVAL



„HALLOTTÁL MOSTANÁBAN OLYAN CÉGRŐL, AHOL A CÉGALAPÍTÁS ÓTA 0% A FLUKTUÁCIÓ? NAGYON ÖRÜLÖK ÉS BOLDOG VAGYOK, HOGY ILYEN MUNKATÁRSÁKKAL DOLGOZHATOK EGYÜTT NAP MINT NAP. MINŐSÉGET SZERETNÉNK ADNI AZ ÜZLETI PARTNEREINKNEK, AMELYNEK SEGÍTSÉGÉVEL TÖBB ÜGYFELÜK LEHET. EGY BIZTOS, AMIT MI NYÚJTUNK, ÉRTÉK LESZ SZÁMÁRA.”

