

A másik oka pedig az, hogy a szolgáltatásainkkal olyan „panelet” = megoldásokat adunk megrendelőinknek, amelyekkel eredményeket tudnak elérni. Kicsit olyan ez, mint a számítógépek felépítése. Hiszen ott is, 1-1 panel felel a működés hibátlan-ságáért.

Mi vagyunk az a panel, aki közvetít szakmán belül például építész és kivitelező között, vagy kivitelező és kereskedő között. **Ugyanakkor mi vagyunk azok is, akik a magánvevő számára „kínai” építőipari kereskedői szakzsargont a számára érthetően lefordítjuk.**

A válság kellős közepén lettem cégtulajdonos, vállalkozó. Sőt az elátkozott és fuldokló építőipar szegmensében kezdem el tevékenykedni – kicsit sem néztek hülyének barátaim, ismerőseim, rokonaim ☺. De a feleségem, Szilvi mindenben támogatott, és hitt bennem – ez pedig nekem elég volt.



Panel-főnökömmel – Szilvivel – a Parlamentben

A multis mikrokozmoszomból kiesve egyetlen tőkém volt: a kapcsolati tőkém. Tudtam, hogy ezt kell majdán átváltani értékekre, hogy az indulásom sikeres legyen.

De ez az indulás nem volt könnyű, mert a multis háttérrel nélkül újra meg kellett tanulnom azt, hogy kik azok az emberek, akik most is mellettem állnak.

(Sajnos hamar megtapasztaltam, hogy nem egy „barát”, üzletfél esetében csak addig voltam fontos kapcsolat, amíg „hatalom” volt a kezemben...)

A tanulást, az önfejlesztést itt is folytattam, legkömolyabban a cégalapítás, a cégszervezés, és a cégvezetés kérdéskörében vadásztam a tapasztalatokra. Még most sem merem azt állítani, hogy már mindent tudok, de legalább azt tudom, hogy hova akarok fejlődni, és ahhoz mit kell majd megtennem: éppen készül a következő 3 éves ciklusra a fejlesztési tervünk.

És nagyon büszke vagyok arra, hogy közben a szakma „a terranovás Gulyás István” helyett már „a Paneldoktoros Gulyás Istvánként” ismer.

Mire járt a Magyar termék Nagydíj?

Hogyan jött létre a Nagydíjas Szolgáltatásunk?

Az energetika, az energiamegtakarítás a paneles épületek révén hamar a figyelmem középpontjába került. 2010-ben már voltak jelek arra, hogy a nagy paneles építkezések száma folyamatosan csökkenni fog.

A szakmai anyagaimat áttekintve, az alap problémákat is felismerve folyamatosan azon gondolkodtam, hogyan lehetne a nagy épületek energiahatékony felújításából megszerzett tudást, tapasztalatot átvenni a magánvevői, családi házas szegmensbe, hiszen a Magyarországon lévő 2,7 millió családi ház az ország összes éves energiafogyasztásának közel 40%-át teszi ki...

Igen, ekkora a célpiacunk. Ezek a családi házak rosszul hőszigeteltek, régi, rossz, elszáradt fa vagy fém nyílászáróik vannak, fűtésrendszerük, melegvízelőállításuk legalább 30 éves, lakóikat pedig minden hónapban elkapja a sárgacsekkfrász, amikor energiaszámláikat megkapják.

Azt is tudtam, hogy a tömény tudás ráöntése a tulajdonosokra mindig elutasítást, meg nem értést szül.

Azt is tudtam, hogy az építőanyagkereskedésekben – tisztelet a kivételnek – egy-egy problémára megoldást találnak a családi ház tulajdonosok. Az információk az internet segítségével is működnek külön-külön.

