

Homor Miklós vagyok, és úgy érzem, eljött az idő,
hogy több évnyi hezitálás után meghozzam a következő döntéseimet,
és az épületgépészek hasznára elindítsak VÁLTOZÁSOKAT.

1. a világot főként azok az emberek viszik előbbre, akik néha belevetik magukat a kritikus,
2. és bejelentem, hogy kilépek a MÉGSZ-ből (a Magyar Épületgépészek Szövetségéből),
3. és jelzem, hogy nem értek egyet az MMK (Magyar Mérnöki Kamara) vezetésével, emiatt javaslat „A”....,
4. és nem értek egyet az MMK-val a kreditpont elbírálásaikkal sem, emiatt javaslat „B”....,
5. és megfogalmazok egy olyan javaslatot, ami fellendíti az igényesebb hazai épületgépészetet, ez a javaslat szól mind az MMK-nak, mind az összes épületgépész jellegű szervezetnek, cégnek. Javaslat „C”....,
6. és nézzük meg, hogy néhány-embert-piszkáló-módon miért használom kb. 2010-től az aláírásom alatt a „különlegesen képzett szolár szakértő, épületgépész és manager-tanácsadó” titulust.

Nézzünk bele részletesebben a fenti témákba, elég kemény dolgokat fogok itt most leírni!
Kezdjük előbb a 6-os témával:

6. a

Nézzük meg, hogy néhány-embert-piszkáló-módon, miért használom kb. 2010-től az aláírásom alatt a „különlegesen képzett szolár szakértő, épületgépész és manager-tanácsadó” titulust.

Ha nagyon röviden szeretném megfogalmazni, akkor azért, mert a mai hazai épületgépészekről, szerelőkről, szerelés-vezetőkről, tervezőkről, szervizesekről igencsak rossz a véleményem. (a szaktanárok-oktatók és G1-es tervezők nagy része viszont kivétel nálam, de nem mindegyik) Szóval nem is igazán én vagyok a különlegesen képzett, hanem a túlnyomóan nagy többség a különlegesen alul-képzett.

A többség nem eléggé igényes, csak azt hiszi magáról, hogy ő a „Jani”, másrészt pedig a nagy többség sok_mindent helytelenül tud, tehát igencsak alul-képzett (és egy budapesti sem kivétel, csak_azért mert pesti), **csak ők maguk, a szakemberek hiszik azt magukról, hogy jól tudják, amit tudni vélnek, de az én tapasztalatom az, hogy irtó sok_mindent rosszul tudnak, és általában azt sem tudják, hogy mi az, amit tudniuk illene!**

És mivel szinte mindenki „Janinak” gondolja magát, ezért szinte senki nem tud összefogni a másikkal és inkább mindenki önálló-és-saját céget próbál fenntartani. Így manapság kb. 13 ezer többnyire 1...2 fős cég van az épületgépészeti Magyarországon. Tehát nem a politika verte szét, aprózta fel az építőipart és az épületgépészetet, hanem maguk a szakemberek, aki az alul-képzettségük miatt képtelenek összefogni!

De ha mindezek ismeretében én magamat úgy nevezem, hogy „különlegesen képzett szolár szakértő, épületgépész és manager-tanácsadó”, akkor ugyanazt teszem, mint a többiek. Nem? Azaz én is „Janinak” nevezem magamat. Hát miért?

Hát bizony azért, mert rájöttem arra, hogy a magyaroknak nem elegendő megmutatni csak a jó megoldást, mert akkor eleve kételkedni fognak abban. Amikor a régebbi években az előadásaimon (1989 óta tartok sok-sok szakembert megmozdító előadásokat) csak a jó megoldásokat mutattam-magyaráztam el a résztvevőknek, akkor később észrevettem, hogy sokaknál nem értem el eredményt. Hogy miért? Mert a résztvevők hazamentek, másnap már beletemetkeztek a napi ügyekbe, és sokan ugyanott folytatták, mint ahol az előadásom előtt abbahagyták. Ugyanazokat a hibákat követték el, így nem tudtak 1-ről 2-re lépni. Elég gyorsan rájöttem tehát arra, hogy nem elég megmutatni a helyes irányt, a helyes műszaki megoldást! Ennél sokkal-de-sokkal komplexebb módon kell gondolkodni! El kell varázsolni a hallgatókat, ki kell ugrasztani őket a megszokásaikból, olyan bogarat kell tenni a fülükbe, amit nem igazán tudnak elhessegetni onnan. **AZAZ!** Mivel sokak szerint a magyar az egy negatív beállítottságú nép, előbb a negatívumokat kell elmondani a hallgatóknak. Előbb tehát el kell magyarázni, hogy az egyik-megszokott-és-tömegesen alkalmazott megoldás miért nem jó, aztán a másik-megszokott-és-tömegesen alkalmazott megoldás miért nem jó! Úgy kell elmagyarázni, hogy **ÜSSÖN!** Hogy a résztvevő rádöbbenjen, felismerje magában, hogy jé(!), hiszen én ezt vagy azt a megoldást szoktam alkalmazni! Amiről most elmondták, hogy hol a gyengéje! És miután kiugrasztottam a nyulat a bokorból, rádöbentettem őket a szokásos megoldás hátrányára, az

izgalom-szintek megemelkednek, mindenki figyel, ilyen nyílt-és-bátor támadással az ő szokásaik ellen még senki sem lépett fel! AKKOR, és csak akkor érdemes elmondani, hogy a hibás megoldás helyett mit javaslok, tehát hogy mi lenne a helyes irány! Amivel persze soha nem muszáj egyetérteni! Hiszen minden előadásomon el is mondom a következőt, idézem szó szerint: „Minden amit én itt elmondtam, vagy még el fogok mondani, az az én egyéni véleményem! Senkinek nem kötelező egyetérteni velem! Mindenki azt fogad el, amit akar, és azt nem fogad el, amit nem akar!” És ez az idézet erre a mostani írásomra is érvényes!

De aztán rájöttem arra, hogy még ez sem elegendő! Rádöbbsíteni a hallgatókat a hibás megoldásokra, aztán, de csak azok után, elmagyarázni a jobbat. Nem elég! Hogy miért?

6. b

Mert aki kizárólag csak a szakmáját tudja, az a mai világban többnyire elveszik!!!

Így nem elég ráébreszteni a szakembert a műszaki szokásai gyengéire, aztán megmutatni egy jobb megoldást, mert még valami más is kell, valami sokkal-sokkal fontosabb!

Ez pedig az EQ!

Szóval nem elég az IQ, ha nincs EQ! (Az IQ az intelligencia kvóciens, míg az EQ az emocionális-lelki kvóciens) Szóval hiába tudja a műszaki szakmáját egy épületgépész, tehát van szakmai IQ-ja, ha azt sem tudja hogyan kell elérni azt, hogy a megrendelő tőle rendeljen és ne a konkurenciájától, azaz nincs EQ-ja, nincs meg az EQ tudása a nyereséghez!

Azonnal mondok is rá egy példát:

A legtöbb épületgépésznek fogalma sincs arról, hogy hogyan kell árajánlatot adni. Sem a tervezőknek, sem a kivitelezőknek. Hogy miért? Nézzünk bele:

Vegyük azt a példát, amikor XY családi ház Tulaj mondjuk napkollektorokat akar. A szaki kimegy a helyszínre, felmér, majd küld egy árajánlatot. Igen ám, de az XY megrendelő gazdag, hiszen a megrendelők nem igazán a szegényekből szoktak kikerülni. És a megrendelő általában azért gazdag, mert van EQ-ja. Éppen emiatt megy jól a cége, ezért nyer megfelelő számú üzletet. Azaz tudja, hogy hogyan kell csinálni! És most ez-alkalommal mi történt? Ez az XY megrendelő kapott egyetlen-egy ajánlatot egy szakitól (tervezőtől, vagy kivitelezőtől). Az XY felteszi magában a kérdést: elég nekem a mai világban 1 árajánlat? Hiszen a saját cégén belül is az a belső szabály, hogy 100.000 Ft felett legalább 3 ajánlatot kell bekérni. Hát ilyen alapon az egyetlen-egy árajánlat az nem lesz elég neki. Emiatt belső kényszerből keres még további 2 szakit és tőlük is bekéri az ajánlatokat. És a 3 ajánlat közül egyáltalán nem biztos, hogy az eredeti szaki ajánlata lesz a legszimpatikusabb. Azaz! Az a szaki, aki eleve csak egyetlen-egy ajánlatot ad, az eleve nem is igazán akar nyerni. Hiszen az 1 ajánlat nem elég egy nála EQ-ban képzetlenebb XY megrendelő számára, de mivel a szaki 1 ajánlatot ad csak, így eleve ő zavarja bele a megrendelőt abba az utcába, hogy másoktól is érdeklődjön! Azonnal megemlítem, hogy azt most nem szeretném leírni, hogy a szakinak HOGYAN kellene nem 1, hanem legalább 4 ajánlatot adnia, mik a lényegesebb szempontok, hogyan-és-mit kell tennie az ajánlatok „átadásakor”, mert ezeket én eleve tanítani szoktam az 5...10 ezer Ft/nap képzéseim egyikén, amikor marketinget és kommunikációt és vezetői ismereteket tanítok épületgépész cégeknek. De díjmentesen itt és most nem szeretném folytatni ezt a témát.

6. c

Szóval?

Miért nevezem magamat néhány-embert-piszkáló-módon

„különlegesen képzett szolár szakértő, épületgépész és manager-tanácsadó”-nak most már 3 éve?

Mert előbb ki szeretném ugrasztani a nyulat a bokorból. Előbb el akartam érni, hogy sokan és még többen figyeljenek fel rám, előbb a negatív hatással akartam kezdeni, mert a magyaroknak úgysem lehet előzmények nélkül megmondani a TUTIT. A magyarok többsége a TV-ben nem a kellemes műsorokat nézik, hanem a szokatlan és a rendkívüli köti le a figyelmüket. Hát eléggé szokatlan az is, hogy én minek titulálom magamat. Azt szeretném elérni, hogy senki ne legyen közömbös! Senki ne dugja homokba a fejét, hanem igenis nyilvánítson véleményt! Ha úgy érzi, akkor forduljon ellenem! Engem nem fog zavarni, vagy talán még élvezni is fogom!

Hogy mit érek el ezzel? Felzavarom az álló-vizet! Hogy miért?

Mert a világot főként azok az emberek viszik előbbre, akik néha belevetik magukat a kritikus helyzetekbe is! Én nem félek az ilyen helyzetektől, bár tudom, hogy ilyenkor a nagyon nagy többség

bizony nem mer mellém állni. Azonnal mondom is rá egy példát:

1983 óta dolgozom. Első munkahelyem a híres Alba Regia Állami Építőipari Vállalat (ARÉV) volt, ahol tervező voltam több évig. Akkoriban az ARÉV-nél minden felsőfokú végzettségű közgazdásznak és műszakisnak minden fél évben be kellett adnia egy dolgozatot. Talán ez volt a mai kreditpontos előadások elődje! Az volt a cél hogy mindenki folyamatosan továbbképezze magát. Pl. elolvasott egy szakkönyvet és leírta a lényegét és a véleményét, majd ezt beadta dolgozatként. Vagy elolvastattak velünk egy etikett-könyvet és tesztet írtak belőle és mindezt elfogadták dolgozat helyett. Megemlítem még, hogy a Műszaki Tervező Osztály, ahol dolgoztam, kb. 50 fős volt. Egyik alkalommal én azt a címet adtam a dolgozatomnak, hogy „A rosszul működő tervező osztály”. 13+1 pontban fogalmaztam meg a kritikámat. Előtte persze szinte minden tervezővel beszéltem, volt olyan is, hogy gyűlést szerveztem az építészek nagy-szobájába és körülült engem kb. 20...25 tervező és rajzoló. És én kérdezgettem, ők nyíltan véleményt alkottak, én jegyzeteltem. Mindezen információkból született meg a dolgozatom 13+1 pontja. Beadtam a dolgozatot, először elolvasta az osztályvezető, aztán már vitte is le egy szinttel lejjebb a rendszer-építő főmérnökhöz. A főmérnök hivatott! Leültetett a fotelbe, ő nem bírta magával, állva maradt és ordított! Üvöltött! Egy emelettel feljebb minden tervező hallotta! Én meg egyre nagyobb kifelé mutatott nyugalommal és engem életető belső izgalommal figyeltem.

- Most és itt írjam le azoknak a nevét, akikkel előzetesen beszélgettem! – kiabálta a főmérnök.

- Nem adom ki a nevét senkinek, ha kell, akkor inkább azt mondom, hogy mindezt én találtam ki egyedül, nem beszélgettem előtte senkivel, ha a dolgozatban ilyet említettem, akkor most azt mondom, hogy hazudtam a dolgozatban – vágta rá én!

A vége az lett, hogy fölfigyelt rám a fejlesztési főmérnök és a fejlesztési osztályvezető, egy kicsit nyomoztak utánam, aztán felajánlották, hogy legyek az ARÉV épületgépész fejlesztője. Kb. 1 hét múlva az ARÉV épületgépészeti fejlesztő-mérnöke lettem. Sok évig élvonalbeli épületgépészeti témákkal foglalkoztunk.

Már kb. 1986-ban hőszivattyúkat telepített az ARÉV az agárdi épületéhez. A terveket az akkori TTI (Típustervező Intézet) tervezte, de óriási gazdasági hibát követtek el. A valóság ugyanis a következő volt: Mivel fejlesztő-mérnökként nekem kellett kimérni az üzemeltetési költségeket és összehasonlítani a gázkazános üzemmel, így fél éven át hetente kijártam az épülethez, elemeztem a működést és írtam a hőszivattyú kompresszorának és a kút-szivattyúnak az áramfogyasztását, valamint a hőmennyiség-mérő állásait. Utólag kiderült ugyan, hogy a műszaki tervek jók voltak, de a gazdasági számítások nem. Ugyanis az akkori agárdi-helyi-közületi 4 Ft/kWh villanyáram ára helyett a budapesti 1,5 Ft/kWh áram árával számolt a TTI, így kiszámolták, hogy a beruházás 3 év alatt meg fog térülni. De mivel az éves átlagos COP (akkor még ε epszilón) 3,5-re jött ki a méréseim alapján, így megtérülési idő nem is volt, a hőszivattyús üzem jóval drágább volt a gázkazános üzemeltetéshez képest, még hagyományos ki-be-kapcsolós gázkazánok esetére is. Így a hőszivattyú üzemét leállították.

Megemlítem még, ha már az ARÉV-nél tartunk, hogy a fejlesztési osztály egy kiemelten jó munkahely volt országos szinten is. Olvashattam a nyugati szakirodalmat az ARÉV könyvtárából, részt vehettem konferenciákon, pl. részt vehettem egy 1 hetes osztrák-világ-élvonalbeli-Sonnenkraft napkollektoros képzésen, tervezhettem különleges épületgépészeti, pl. föld alatti ipari tér épületgépészeti, vagy laboratórium bunsen-égős gázhálózatát, üzemeltethettem hőszivattyúkat és különböző napkollektoros rendszereket is. És bizony azért írtam le mindezt, mert engem nagyon is érdekeltek ezek a dolgok, mélyen beleástam magamat a témák szakirodalmába, nem fecsérelem el a fejlesztésen töltött éveket. Továbbá azért írtam le ezeket, mert nyomatékosabban akartam megemlíteni, hogy az üzemeltetésből még többet lehetett tapasztalni, a téma gyakorlatát megtanulni. Hiszen véleményem szerint nem a tervező a szakma csúcsa, hanem az a tervező, aki volt már kivitelező is és üzemeltetési ismeretei is vannak, mert az üzemeltetési tapasztalatokból, abból, hogy mi romlik el és miért, mi fogyaszt többet és miért, mit kell többször karbantartani és miért, ezekből jóval több felismerése keletkezik az embernek, mint bármilyen tervezői íróasztal mögött. Így hamarosan én magam is előadásokat tartottam konferenciákon is és különböző rendezvényeken is.

Visszatérve az ARÉV-nél beadott már említett félévi dolgozatomra és a rendszerépítő-főmérnök üvöltése utáni napokra, megemlítem még, hogy a tervező osztályból szinte mindenki sunnyogott, összehúzta magát, szinte senki nem mert mellém állni, azaz szinte senki nem merte felvállalni utólag

azt, amit nekem előzőleg mondott. Csak 1 ember volt az 50-ből, (2%), aki fel merte vállalni önmaga véleményét és mellém állt, ő a statikus tervezők csoportvezetője volt. Itt és most is becsülöm érte. De a többi 49 embert sem marasztalom el. Mindenki félt a negatív következményektől. nem folytatom
A lényeg, hogy most 2013-ban is tudom, hogy a túlnyomóan nagy többség nem mellém fog állni akkor, amikor hatalmasnak tűnő és erősnek tűnő szervezetekkel nem értek egyet. De a végcélt így is el lehet érni! Sőt, néha csak így lehet elérni! Ha kiborítom a bilit! Akkoriban, a dolgozatom után, sokat foglalkoztak a tervező osztály szervezettebbé tételével, remélem, hogy az itt leírt témákkal is foglalkozni fognak és több-minden jó irányba fog változni. Hogy velem mi lesz? Az egy másik kérdés. Remélem most is lesz legalább 2%-nyi szakember, aki mellém mer állni.

Még egyszer jelzem:

A világot főként azok az emberek viszik előbbre, akik néha belevetik magukat a kritikus helyzetekbe is! Lehet ez sportoló, politikus, feltaláló, vagy gyakorló mérnökök összefogása, így tehát akár Ön is. Ha rengetegen ellenem fordulnak, akkor legalább rengeteg épületgépész összefog, és ez már hozhat VÁLTOZÁSOKAT! Mert a mostani hazai épületgépészet szét van verve, szét van aprózódva. És ez biztosan nem jó így! És akik szétaprózzák ma is, azok a közömbös egyéni épületgépészek. Ide vonatkozó javaslatom az 5. pontban található.

2.

És bejelentem, hogy kilépek a MÉGSZ-ből (a Magyar Épületgépészek Szövetségéből).

De hát miért? Nem az összefogásról papoltam éppen az előbb?

A helyzet az, hogy a MÉGSZ-et most már 2 okból sem tudom a magyarok épületgépészeti szövetségének tekinteni:

2. a

Egyik ok:

Ugyan a MÉGSZ néhány megyei elnökével nincs problémám, a központban dolgozó hölgyekkel pedig főleg nincs, sőt ők nagyon is ügyesek, de az ügyvezetővel és a MÉGSZ előadások rendszerével van.

A következők miatt: Az egyik év végén szóban is és írásban is jeleztem az ügyvezetőnek, hogy mi is, mint kazánképviselő és mint szolártechnika is, szeretnék előadni a MÉGSZ országjáró előadásain. Mi is be tudjuk fizetni a MÉGSZ-nek azt a kb. nettó 1,3 mFt-ot, mint a többi előadó, és a nap egyik előadója az országjárás alkalmával mi leszünk. Igen ám, de az ügyvezető telefonban kb. a következőt válaszolta: „Összegyűjtik a jelentkező előadókat és visszajelez. Majd kb. 1 hónappal később jelezte, hogy van kazános előadó-jelentkező is és szolár előadó-jelentkező is, mindkettő régi partnere a MÉGSZ-nek, és egyik sem akarja, hogy ugyanazon a napon még egy konkurencia is előadjon, főleg nem a Homor Miklós. Emiatt mi hiába fizetnénk a MÉGSZ-nek, nem tarthatok előadásokat az országjáró rendezvényeiken.” Hát ez nem semmi! Hát nem egy szövetséggel állok szemben? Azt még értem, és örülök is neki, hogy a konkurenciák nagyon tartanak tőlem, hiszen én nyíltan elmondom az előadásaimon az általam ismert legalább 300 féle napkollektor közül a gyengébb-típusúaknak a 6...7 hátrányát is, és bizony ha a konkurencia pont ehhez hasonló kollektortípust forgalmaz, de ő csak pont azt az egy-két típust forgalmazza, amiről én a szakmai tapasztalataim alapján bizonyítottam a hátrányokat, akkor igencsak nem fog örülni az én tanításaimnak. (Megemlítem, hogy a hazánkban forgalmazott napkollektorok túlnyomóan nagy többségéről, mint termékekről, rossz a véleményem, persze ez most nem csak egy légből kapott mondat, hanem sok-sok konkrét napkollektor-márka konkrét hátrányairól tudnék bizonyítást adni. A „germán” területekről bejövő termékek sem mindig kivételek! Ezt csak azért szúrom be ide, mert sokan tévesen azt hiszik, hogy a germán-területek mindig a legjobbat gyártják. Hát ez bizony nem egészen így van! A lényeg a részletekben van! De az persze teljesen természetes, hogy szinte egyik konkurencia sem kedvel engem, sőt néha-néha ellenem fordítják a semleges szakembereket is.) Eddig OK! Eddig el is fogadom, eddig semmi probléma! De egy szövetség!?! Az viselkedhet így? Megteheti-e hogy gátolja a hallgatók részére egy másfajta nézet meghallgatását? Eldöntheti-e egy szövetség önmaga, hogy ezt vagy azt a szakmailag teljesen és kristálytisztán megalapozott nézetet nem engedi be a magyar épületgépészek közé? Ezen vívódtam már legalább másfél éve, majd úgy döntöttem, hogy én arra az álláspontra helyezkedem, hogy egy szövetség nem tehet ilyet. Hiszen ha tanulni akarunk a múltból, akkor láthatjuk, hogy régen is voltak hasonló esetek. Kopernikusz is állított valami szakmailag megalapozottat, de a rengeteg ellenérdekelte nem engedte terjeszteni az új ígét.

Hogy nem a FÖLD a központ, hanem a NAP! És mégis Kopernikusznak lett igaza! Szóval egy szövetségnek éppen-inkább be kellene hozni az előadásai közé azt a különlegeset, amely mást mond, mint az összes többi. Hadd informáldjon mindenki. Aztán döntse el a szakma és az élet, hogy kinek és miben volt igaza. De ne a szövetség ügyvezetője döntsön arról, hogy a hallgatók milyen cégtől származó információkhoz juthatnak hozzá és milyen cégtől származó információkhoz pedig nem juthatnak hozzá! Honnan tudja eldönteni egy nem-is-épületgépész-ügyvezető, hogy melyik igaz és melyik nem? És ha épületgépész lenne, akkor sem lehet ő a mindentudó, aki eldönthetné, hogy ez az info OK a hallgatók felé, az meg nem OK. Egy országos szövetségnek inkább az információ szabad áramlását kellene elősegítenie. Fentiek miatt én nem tekintem a MÉGSZ-et az összes magyar épületgépészeti szövetségének, inkább egy gazdaságilag jól működő és klikkesedő egyesületnek. A tagokkal persze semmi bajom, a klikken belüliekkel sem, de mivel egy bizonyos csoport szövetségének tekintem most már a MÉGSZ-et, emiatt kilépek belőle.

2. b

Másik ok:

A MÉGSZ nem tudta elérni, hogy felrázza a magyar épületgépészeket, a szövetség éves hivatalos közgyűlésein kb. mindig ugyanaz a 40 ember vesz részt. Így mindig ők szavaznak és ők döntenek. Ez ugyan nem annak a 40 embernek a hibája, de ha egyszer kb. 13.000 épületgépész cég van az országban, ebből csak kb. 500 tag van ebben a szövetségben, és azokból is mindig csak kb. ugyanaz a 40 szavaz és dönt, akkor talán jogos, hogy nem tekintem tovább a MÉGSZ-et egy országos szövetségnek, hanem egy bizonyos csoport szövetségének. De attól, hogy egy bizonyos csoport szövetségének tekintem most már a MÉGSZ-et, még nem kellene kilépnem belőle. Ez akár igaz is lehet. De mivel részben ismerem a másik szövetség, a MÉGkSZ, azaz a Magyar Épületgépészeti Koordinációs Szövetség törekvéseit, hiszen a nyáron több órás személyes beszélgetést folytattam az elnökükkel, így oda jutottam, hogy én inkább a tényleges összefogást konkrétan is elindító MÉGkSZ-et segíteném, akik pl. tavaly év végén leültettek egy „asztal” köré vagy kb. 50 különböző hazai épületgépész jellegű szövetséget és egyesületet, de a MÉGSZ-et azóta sem sikerült igazán közelebb hozniuk a Koordinációs Szövetséghez. Mert maga a MÉGSZ akar lenni a legfőbb hazai épületgépészeti szövetség, de szerintem nem alkalmas erre. A MÉGSZ nem ismeri el, hogy ők csak egyik, igaz hogy pénzügyileg messze a legerősebb, de csak az egyik szövetség a hazai épületgépészetben, nem akarja, hogy a Koordinációs Szövetség koordinálja őt is, de így pont a MÉGSZ az egyik akadályozója a totális országos összefogásnak. Megemlítem még, hogy a Koordinációs Szövetségnek tagja minden épületgépész jellegű egyetem, a kéményesek, a hűtősök, a hőszivattyúsok, az ÉTE (Építőipari Tudományos Egyesület), az uszodások, és még sok komolyan nagy épületgépész cég, de a MÉGSZ-nek nem tagja úgy tudom egyetlen egy egyetem sem. Szóval én inkább a tényleges és konkrét munkamegosztásos összefogás pártján állok és a Koordinációs Szövetséget támogatnám, és kilépek abból a szövetségből, a MÉGSZ-ből, aki az összefogást akarja ugyan, de nem olyan módon, hogy elfogadná a Koordinációs Szövetség koordinálását. Semmilyen harag nincs bennem a MÉGSZ-szel szemben, az ügyvezetőjével sem, csak nem értek egyet velük túl fontos kérdéskörökben. További jó munkát és sikereket kívánok nekik!

Természetesen az aláírásaim alatt módosítani fogom a MÉGSZ-szel kapcsolatos titulussomat, de azonnal ezt nem ígérem megtenni, mert kb. 100 jelszóval védett fájlt kell átírnom pl. a honlapunkon és az egyéb írásaimban.

3.

És jelzem, hogy nem értek egyet az MMK (Magyar Mérnöki Kamara) vezetésével abban, amit a honlapjukon írnak, idézem:

„A Kamara Továbbképzési Bizottsága

- nem tekinti jogosultsággal összefüggő továbbképzési szakmai programnak a különböző, kommunikációs, illetve személyiségfejlesztő tréningeket, menedzserképzéseket.”

Azaz nem adnak kreditpontot egy olyan képzésért, ami sokkal-sokkal fontosabb az épületgépészek számára, mint maga a szakmai tudás. Figyelem! Egyáltalán nem azt mondom, hogy nem fontos a szakmai tudás. Dehogynem, egy mérnöknek ez kiemelten fontos! De ahhoz, hogy a szakemberek és a szakcégek 1-ről 2-re jussanak a mai világban, ahhoz egyáltalán nem elég a műszaki tudás!

Mert aki kizárólag csak a szakmáját tudja, az a mai világban többnyire elveszik!!!

Továbbiakat kérem olvassa el feljebb az 6. a és a 6. b pontok alatt, majd folytatás itt:

Vagy talán a kamara nem akarja, hogy az épületgépész cégek sikeresebbek legyenek, hogy sokkal több régi épületgépészeti rendszer felújításra kerüljön? EQ ismeretek, kommunikációs ismeretek, manager ismeretek, PR (piár) ismeretek, vezetői-és-cég-szervezési ismeretek nélkül ez a mai világban nem igazán lehetséges! Tudom, hogy keményen írok, de ilyen egyszerűen ez a véleményem! Vagy talán azt írjam le, amiről szeretnének olvasni? Nem inkább örülni kellene annak, hogy végre valaki meg meri mondani, amit teljesen megalapozottan gondol és még javaslata is lesz? (a javaslat mindjárt lesz, egy kicsit lejjebb) Most az a problémám, hogy amíg a kamara vezetése, vagy maguk az épületgépészek most nem igazán tudják, hogy miről beszélek, talán azt hiszik, hogy a házaló ügynökök EQ-járól és marketing szintjéről beszélek, akkor most nagyon nehéz feladatomban van. Rá akarom ébreszteni a kamara vezetését olyasvalamire, hogy amit eddig nem támogattak, valószínűleg az a legfontosabb. Hiszen mindezek nélkül sem egy politikai-kormány, sem semelyik cég sem lehet igazán sikeres a mai világban.

Emiatt felajánlom az alábbiakat, tehát most jön a

Javaslat „A”:

Mivel néha-néha eleve szervezünk és tartok (nevezzük most úgy, hogy) EQ képzéseket, 1 napos képzéseket arról, hogy:

- hogyan lehet munkát „toborozni” a mai Magyarországon az 1...20 fős ÉG cégek számára?

Ugyanis rengeteg munka adódik, csak a cégek azt sem tudják, hol keressék. De nem ám valamilyen építkezési információ előfizetésére gondolok. Á dehogy! Arra gondolok, hogy a cégeknek konkrétan mit kell tennie ahhoz, hogy nagyon sok munkát toborozzon, felhajtson.

- aztán ha felhajtotta a munkát, akkor hogyan lehet úgy ajánlatokat adni, hogy a most már „beoltott” megrendelő tőle rendelje meg a munkát és ne egy konkurenciától?

- milyen rendszerben kellene működtetni egy épületgépész céget? Vezetői ismeretek 1...20 fős épületgépész cégek vezetői számára. Mert rengetegen csak úgy kézi vezérléssel működnek.

Egyáltalán nem elméletet tanítok, hanem a gyakorlatban jól használható ismereteket adok át!

Szóval EQ ismereteket és az épületgépészeti konkrétan és kitűnően használható kommunikációs ismereteket, motivációs módszereket, manager ismereteket, vezetői ismereteket és fizetős-munka-megszerzésének-módszereit tanítom, és felajánlom az MMK vezetésének, hogy ezen képzéseim valamelyikén díjmentesen részt vehet 10 MMK által kijelölt személy, akik utána eldönthetik, hogy tényleg szükség van-e ilyen képzésre az épületgépészek számára, vagy nincs! (Meghívót majd küldünk az MMK felé, bejelentkezni úgy kell mint a többi résztvevőnek, csak fizetni nem kell majd.) És remélem, hogy egy ilyen 1 napos képzés kiemelten magas, pl. 3...4 kreditpontot ér majd!

De, hogy mindenki még jobban belelásson egy ilyen képzésbe, elárulok egy konkrét munkamegnyerésének-módszere példát:

Előre megemlítem, hogy Magyarországon könnyű munkát nyerni a konkurenciák előtt, mert a konkurenciák óriási többsége nagyon-nagyon alulképzett mint szakmailag, mint EQ (emocionális-lelki) módszerekben, hiszen a nagy többség még a vízszelvényezéshez sem ért! (bizonyíték lesz erre 10..20 sorral lejjebb) A vezérlési-szabályozási gyakorlati ismeretekről nem is beszélve. Közbeszúrom, hogy kb. 15 évvel ezelőtt már kaptam kamarai írásos figyelmeztetést amiatt, hogy rossz véleményem van rengeteg szakemberről, és ezt még hangoztatom is, de most megemlítem, hogy azóta ez a véleményem csak erősödött, mostanában még több képzetlen szakember van és én ezt hangoztatom is! Viszont teszek érte, hogy ne így legyen!!! Akik voltak már a képzéseimen, a kb. 30 ezer ÉG szakember közül 4 ezren (becslésem szerint a kb. 13 ezer cégben kb. 30 ezer szakember dolgozik), szóval akik voltak már a képzéseimen, azok tudják, hogy nagyon magasra teszem a minőségi mércét és ténylegesen sok konkrétumot lehet tanulni tőlem. Persze én sem tudok mindent, erről szó sincs, sokan, sőt nagyon sokan tudnak olyasmit, amit én nem, de ez így van rendjén, ...

De most nézzük a konkrét példát:

Nézzünk egy olyan családi házat, ahol vízszelvényezésre kell ajánlatot adni (új szerelés vagy teljes felújítás, az most mindegy). A Tulaj felé ajánlatot ad egy a Homor Miklós által kiképzett kivitelező cég vezetője is (továbbiakban Kiv_H), meg még több egyszerű-szerelő-cég is (továbbiakban konkurencia). A Kiv_H úgy adja át az általuk készített ajánlatokat (minden igazán fontos részletet azért itt-és-most nem árulok el), hogy elmagyarázza a Tulajnak, hogy az egyik opciós javaslata az, hogy a hidegvízvezetékét úgy szerelnék, hogy a pincében készítenének egy T-leágazást,

a T-idom oldalágába tennének egy golyóscsapot, és onnan külön csövet vinnének a WC-tartályok felé. Mindezt azért, – magyarázza tovább a Kiv_H –, mert így később a golyóscsapot el lehet zárni, az innen induló vezetékét le lehet bontani és csatlakozni lehet a WC-tartály-vezetékre pl. esővízzel, hogy az egyre jobban dráguló vízdíjak miatt a későbbiekben könnyen át lehessen térni esővízzel történő WC-tartály-öblítésre. És ráadásul az esővízes WC-öblítés miatt még szennyvízdíjat sem kell fizetni a WC-öblítésekért, mert nem ivóvízzel öblítenek, így a vízmérő nem méri. De ha mi is úgy szerelnénk – folytatja a Kiv_H – mint egy egyszerű szerelőcsapat, hogy visszük a vízvezetékét pl. a padlóban, aztán T-leágazás a mosdóhoz, a kádhoz, T-leágazás a WC-hez, stb, stb, akkor utólag hogyan vezetik oda az esővizet a WC-tartályokhoz? Falon kívül szerelt „ronda” vezetékkel? Vagy utólag kell majd hornyot vésni az esővízes-vízvezetéknek? Utólag már nem olyan egyszerű! Kedves Tulaj, – folytatja a Kiv_H –, ennek az opciónak csak kb. plusz 12 m csőszerelés a többletköltsége, ez nettó Ft-ban az opciós ajánlatunk szerint csak ... Ft, én mint Kiv_H erősen javaslom, hogy kérje tőlünk ezt az opciót is!

Közbeszúrás: Azaz a Kiv_H személyesen elmagyarázza, hogy ez az opció pontosan mit jelent. Úgy, hogy a Tulaj is világosan megértse, hogy miről is van szó, és a végén hozzáteszi ennek árszintjét.

És most jön a lényeg! Aki a következő mondatokat kihagyja, az nem tudja a lényegét:

Kedves Tulaj, – folytatja a Kiv_H –, ezek után arra kérem, hogy mindenképpen kérdezze meg a konkurens szerelő csapatokat is, hogy ők is „külön kötik le a WC-tartályokat”? Azaz a Tulaj szájába kell adni a kérdést, hogy mit kérdezzen meg a konkurenciáktól. Hogy „külön kötik le a WC-tartályokat”? Ez a kérdés olyan, hogy direkt nem-egyértelmű! És akkor most nézzük, mi történik akkor, amikor a konkurencia beszél a Tulajjal: A konkurencia elmond néhány dolgot a vízszelési ajánlatáról, meg hogy mennyibe kerülne. Erre a Tulaj a következőt kérdezi: És Önök is „külön kötik le a WC-tartályokat”?

Erre a konkurencia: Hát ezt hogy érti? A WC-tartályokat a fürdőszobai padlóban futó vezeték T-idomáról kötjük le külön. Tehát külön. Hát persze!

ÁÁ! Nem úgy értem. – mondja a Tulaj –, hanem úgy, hogy pincében T, meg golyóscsap, onnan külön önálló leágazás kizárólag a WC-tartályok felé, hogy egyszer majd később áttérhessünk könnyen az esővízes WC-öblítésekre.

Azaz a Tulaj magyarázza el a konkurenciának, hogy mi a téma, mi a korszerű vízszelés. Erre a konkurencia:

Jaaa! Erre gondol? Hát ha így kéri akkor így szereljük,

És ekkor mit gondol magában a Tulaj?

Jaaa, hogy így állunk! Hiszen Önök nem is igazán értenek a vízszeléshez! Nekem kell elmondanom Önök felé, hogy mi a korszerű vízszelés? Hát lehet, hogy nem Önökre kellene bíznom a házam vízszelését?! Hiszen ezek után mi mindent nem tudhatnak még?

Persze az előzőekben leírtakkal még nem árultam el minden lényeges részletet. És az EQ (emocionális-lelki kvóciens) fizetős-munka-megnyerésének-módszerei 1 napos képzésen nagyon sok konkrét épületgépészeti üzlet-nyerési fogást magyarázok még el közérthetően.

Megjegyzem, hogy persze most mindenki könnyen mondhatja:

Hja! Hogy „külön kötik le a WC-tartályokat”? Hát ezt a módszert én is ismerem!

Erre mit mondok én:

Tényleg?? Ismeri a módszert? Az lehet, hogy ismeri, de az egy dolog hogy ismeri, az meg egy másik dolog, hogy Ön még az ajánlatai opciói között sem(!) alkalmazza! Szóval egy dolog az, hogy valamilyen megoldást ismer-e, egy másik dolog hogy alkalmazza-e, és egy harmadik dolog, hogy jókor és jó kommunikációval alkalmazza-e? Van-e ehhez EQ tudása? Mert az még egyáltalán nem elég, hogy Ön ismeri a jobb műszaki megoldást, de a megrendelő mit sem tud erről.

Azért még megemlítem, hogy én eleve alkalmazom a cégemben ezeket a szervezési és munka-megnyerési módszereket. Először kb. 1995-ben vettem részt ilyen 3 napos kb. 150.000 Ft-ba kerülő képzésen. Azóta több ilyen kommunikációs és értékesítési és cégvezetési és másokat-hogy-kell-motiválni képzésen is részt vettem, több ilyen foglalkozó könyvet is végigtanulmányoztam, majd saját magam kifejlesztettem-és-csoportosítottam azokat az ismereteket, amelyeket az épületgépészetben is kitűnően lehet használni! És működik!

És megjegyzem még, hogy az viszont igaz, így jelzem is az MMK-nak, hogy egy általános értékesítési tréning, vagy egy általános kommunikációs tréning,

- vagy alig ad pluszt egy épületgépész számára,

- vagy a hallottak alapján a hallgatónak kellene átdolgozni-és-átültetni a módszereket úgy, hogy az ő saját cégében a gyakorlatban is működtetni tudja azokat, de erre az épületgépészek nagy többsége szerintem nem képes, tehát azzal egyetértek, hogy ne akármilyen EQ jellegű képzésre adjon 3...4 kreditpontot az MMK.

4.

És jelzem, hogy nem értek egyet az MMK (Magyar Mérnöki Kamara) vezetésével abban, ahogyan a kreditpontokat elbírálják egy-egy szabadon választható képzés számára.

Azonnal mondok konkrét példákat:

MÉGSZ és Naplopó szervezésű napkollektoros nap a Lurdy házban egy-két évvel ezelőtt: Az egyik üvegsöves kollektor-gyártó előadója azt terjesztette az előadásában, hogy az ő napkollektoruk 900 kWh/m²/év energiát termel meg. Hát igencsak téves kijelentés volt ez! Ha egyszer 1300 kWh/m²/év hőenergia érkezik a Naptól a kollektorig, az üvegsöves kollektor hatásfoka pedig maximálisan is csak 65%-os, akkor $1300 \times 0,6 = 780$ kWh/m²/év hőtermelés lenne akkor, ha nem veszítenénk el semmi további hőt a vezetékeken sem, meg a hőcserélőkön sem, meg a tárolókon sem, stb, stb. és egész évben nyári napok lennének! Azaz mindig az elméleti maximumon, tehát 65% hatásfokon dolgozna a napkollektoruk. Tehát a 900 kWh/m²/év energiatermelés fitogtatása az igencsak komoly baromság, de a szeminárium kreditpontot kapott.

Ugyanezen a napon még egy másik előadás is elhangzott a belső csőkígyós szolár-tárolók és a külső-hőcserélős rétegtárolók összehasonlítása témában, és az előadó a belső csőkígyós szolár-tárolót hozta ki jobbnak, pedig már akkor is nagyon sokan tudtuk, hogy a szolártechnikában a belső csőkígyós tároló az energetikailag annyira gyenge megoldás, hogy annál gyengébb nincs is. És ez tényleg így van! A kiskazánok számára még elmegy a belső-csőkígyós-indirekt-bojler alkalmazása, de a szolártechnikában sokkal-sokkal gyengébb megoldásnak számít, mert egészen más a működése! És ezen a szemináriumon több építész és elektromos szakember is részt vett, és jegyzetelt. Milyen butaságokat tanulhatnak ők ilyenkor? És a kamara kreditpontot ad ilyenre?

Gienger előadás Székesfehérváron:

Ez kb. fél...1 évvel ezelőtt volt, 15⁰⁰ órakor kezdődött a Kertész csárdában és 1,5 kreditpont járt érte. Elhangzott kb. 5 cégnek a szinte tisztán termékbemutató előadása. Legalább 100 résztvevő volt, mindenki tudta, hogy kötelező a kreditpont gyűjtés és még díjmentes vacsorát is kap, szinte mindenki ezek miatt jött. Van ennek értelme? Így szerintem nincs! Főleg úgy, hogy az utolsóként előadó Gienger előadója elmagyarázta mindenkinek, hogy az ő általuk forgalmazott német Resol szolárszabályozó azért rángatja a szolárszivattyút 30% moduláció esetén, mert a szerelő rosszul állította be, mert nem 30%-ig kell lemoduláltatni a szivattyút, hanem 50%-ig. Ezzel csúsztatott és félrevezetett! Hogy miért? Mert nem azt magyarázta el, hogy a Resol egy nem túl korszerű szolár szabályozó, amely egy nem-a-legjobb-módszerrel, fázishasítással próbálja fordulatszám-szabályozni a hagyományos szivattyút, azaz a szivattyú gyors időközönként kap és nem-kap áramot, majd ismét kap és ismét nem-kap, és ez a módszer bizony 30% fordulaton már erősebben is rángathatja a szivattyút, és ezért nem szabadna 50% alá programozni a minimális modulációját. Szóval nem ezt mondta el, hanem inkább „elsikálta” a termék komoly hátrányát. De az ilyen, kb. 90%-ban termékbemutató fél-nap is 1,5 kreditpontot kapott. MIÉRT?

Ezen utóbbi szolár szabályozó témában megemlítem még, hogy rengetegen ugyanilyen Resol szabályozót forgalmaznak a hazai kereskedők közül. Én pedig a Szolár I. képzéseimen bemutatom egy rövid videófilmen, hogy amikor egy ilyen Resol szabályozó már alacsony fordulatokra moduláltatja a hagyományos szolár-szivattyút, akkor hogyan remeg a nyomásmérő mutatója, hogyan rángatózik a szivattyú és hogyan leng be a függesztett szolár-előremenő-vezeték a plafon alatt. Azaz nyíltan megmutatom a konkurenciák hátrányait, hiszen maga a konkurencia vagy teljesen elhallgatja a saját termékének a hátrányait, vagy kicsikét csúsztatva (lásd előzőekben a Gienger példáját) adja elő a témát. Hát ezért nem szeretnek engem a konkurenciák, mert én bizony meg merem tenni, hogy a hátrányaikról is bizonyítékokat mutatok.

Most nézzük meg az ilyen hozzáállásomat etikailag: Hogy szabad-e a konkurenciák hátrányait elmondani? A mai világban az információ szabad áramlása elv, és a vevő korrekt tájékoztatása elv is alapvető fontosságú! Mindkét elvből az következik, hogy mind a szakembereknek, mind a megrendelőknek joguk van megtudni a hátrányokat is! De ha egyszer a X cég nyilván nem mondja el a saját termékének/szolgáltatásának hátrányait, akkor ugye teljesen korrekt (a fenti 2 elvnek megfelelően), hogy meg lehessen ilyeneket tudni a konkurenciáktól. És végre, mára már a törvényeket is módosították. Azaz végre megengedik már, hogy korrekten összehasonlíthassuk a konkurenciákat.

De mit szeretne az MMK? Továbbra is olyan szakmai napokat, ahol a termékekről, megoldásokról elhallgathatják a hátrányokat, vagy olyat, ahol korrekt tájékoztatást kap a hallgató? Hiszen aki korrekten mondja el a konkurencia hátrányait (én minden esetben ezt teszem kivétel nélkül, csak persze a konkurenciáknak ez annyira bántja a csőrét, hogy demagóg módon esetleg másképp festik le mindezt a saját érdeküknek megfelelően), de a végeredmény mindig az információ szabad áramlása elv és a vevő korrekt tájékoztatása elv teljesülése.

És ezek után a javaslatom a következő: (Megemlítem, hogy erről már több hónappal ezelőtt beszéltem Veresegyházi Bélának is (VGF szaklap) és azt hiszem említettem Zoltán Attilának (MÉGkSZ) is.

Javaslat „B”:

Javaslom, hogy az olyan szaknapokra, amikor több különböző nem-konkurens témájú előadás hangzik el, csak 0...0,5 kreditpontot adjanak. De ha 1 nap minimum 3 konkurens témájú és minimum 60 perc/konkurencia előadások is elhangzanak, majd az egymás utáni konkurens előadások után azonnal mindegyik konkurencia kap még egyszer 30...30...30 percet, majd mindezek után minimum 30 perces hallgatói kérdések következhetnek, akkor ilyen napra 2...3 kreditpontot adjanak! Mert ilyen napon pro-és-kontra a hátrányokról is hallani fognak a hallgatók! És igazán tanulni, igazán profitálni ezekből lehet! Mert ugye az MMK is azt akarja, hogy elsősorban a szakemberek profitáljanak az ilyen napokból, ne csak az előadó cégek! Szervező lehet a VGF szaklap, a MÉGkSZ, vagy maga az MMK, és egyéb „semleges” szervezetek. További előny, hogy ilyen alkalmakra a cégek nem merik majd elküldeni a szokásos egyszerű termékbemutató előadóikat, akik általában igencsak alacsony minőségű előadásokat tartanak, hanem minden cég a legfelkészültebb-és-legjobb előadóját küldi el. De mivel a lényeg a részletekben van, azt is kénytelen vagyok megemlíteni, hogy pl. kazán konkurenciák egymás utáni előadásánál ne fogadják el egymással szembeni konkurenciának pl. a Vaillant-ot és a Saunier Duval-t, mert a tulajdonosi hátterük ugyanaz (sőt a magyarországon alkalmazott fali kondenzációs kazánhőcserélőjük szintén ugyanaz) és fennáll az összebeszélés veszélye a hátrányok elhallgatása érdekében. Persze a részletekre vonatkozóan lennének további javaslataim is.

5.

És megfogalmazok egy olyan javaslatot, ami fellendíti az igényesebb hazai épületgépészetet, ez a javaslat szól mind az MMK-nak, mind az összes épületgépész jellegű szervezetnek, cégnek, intézménynek. (Megemlítem, hogy erről már több hónappal ezelőtt beszéltem Zoltán Attilának (MÉGkSZ))

Javaslat „C”:

Mivel a hazai épületgépészet szét van verve, szét van aprózódva, javaslom, hogy mindenki törekedjen arra, hogy egyre több 12...20 fős épületgépészeti cégek alakuljanak. Hogy miért? Mert a jelenlegi 13 ezer többnyire 1-2 fős cégekkel nem lehet versenyképes jövőt építeni! És az 1-2 fős cégek soha nem tudnak 1-ről 2-re jutni, állandóan csak küszködni fognak! Tehát nem jó sem az országnak, sem a mini-cégeknek! Hiszen egy 1 fős cégnek 1 autó kell, míg egy 15 fős cégnek messze nem kell 15. Egy 1 fős cégnek 1 vésőgép, 1 fűrógép, 1 ... stb. kell, míg egy 15 fős cégnek messze nem kell 15. Egy 1 fős cégnek 1 könyvelő kell, 1 számítógép kell, 1 iroda kell, stb, míg egy 15 fős cégnek messze nem kell 15. Egy 1 fős cég mekkora biztonságot-garanciát nyújt a megrendelőnek és mennyivel komolyabb egy 15 fős cég? De ami a legdöntőbb különbség az 1_fős és a 15_fős cégek között, az a dolgozók felkészültsége és munkamegosztása.

A 15 fős cégben

- 1 ember külön a fizetős-munkák felkutatásával foglalkozik (pl. a képzéseim alapján), majd ugyanez a személy 3 lehetséges munkából 1-et megnyer az EQ tudásával (tehát nem 10-ből nyer csak 1-et) és a legtöbb esetben ez az ember a cégvezető.
- egy másik 1 fő csak az áránlatok kidolgozásával foglalkozik + néha számlát készít
- a harmadik 1 fő pl. a tervező + a lebonyolító
- a negyedik 1 fő pl. a helyszíni szerelésvezető-és-szerelő és anyagbeszerző (de ilyen típusú szaki legyen több is)
- a többi szaki pl. a szerelő.

Teljesen természetes, hogy más belső rendszer is kialakítható, de különösen lényeges, hogy nem a feladatok-csoportok elvégzésére keresünk dolgozót, hanem a dolgozó a képességeinek és tudásának megfelelő feladatokat fogja megkapni. Kisebb cégekben az emberhez csatoljuk hozzá a feladatokat, semmiképpen nem a feladat-csoportokhoz rendeljük az embert! Az én cégemben pl. kb. 150 féle

feladat van, ez mind le is van írva, és szét van osztva a dolgozók között úgy, hogy mindenki azt végzi, amihez a leginkább van tudása. Így a napi-és-heti feladatokat egyáltalán nem én, mint cégvezető végzem (bár kedvtelésből néha kedvem van napi feladatokat is elvégezni, így néha meg is teszem), de a cégvezető főként a fizetős-munkák felkutatásával foglalkozik és

Érdekességként megemlítem még, hogy külön 5000 Ft/hó jutalmat fizetek annak a dolgozónak, aki legalább havonta egyszer megnéz egy élő kulturális előadást (pl. színházi előadást), mert az ilyen kolléga műveltebb lesz, kevésbé indulatos, másképp gondolkodik a világról, egészen más hatásokkal beszél a kliensekkel, mint aki nem kulturálódik. Persze én, mint cégvezető példát mutatok, eleve színház-bérletem van és színházba járó ember vagyok.

De megemlítem még azt is, hogy külön 5000 Ft/hó jutalmat fizetek annak a dolgozónak, aki legalább hetente kétszer sportol (mozog), mert az ilyen kolléga jobb erőben van, több a teherbírása, jobban érzi magát, egyáltalán nem beteges, stb, stb. Persze én, mint cégvezető, ebben is példát mutatok, lásd a záró gondolatok között. A többi (természetesen sokkal komolyabb) üzleti motivációs módszert itt és most díjmentesen nem árulom el.

Most ezek után képzelje el mindenki, hogy a 13 ezer többnyire 1 fős cégben lévő sok-ezer cégvezető mennyire tud egy-személyben képzett cégvezető is lenni, idegen nyelvet is beszélni, etikettet is ismerni (túl sok szakai pl. kezét nyújt egy nőnek, pedig ezt nem engedi meg az etika, ha a nő kezét nyújt, akkor fogadni illik, de ha egy nő nem nyújtja a kezét, akkor a férfi NEM nyújthatja!) és egy épületgépészeti cégen belüli mind a 150 féle feladatnak hogyan lehet egy-emberként megfelelni? Egyszerűen képtelenség!

[Szóval, ha valaki egyetért velem, hogy igenis szervezni kellene 12...20 fős épületgépészeti cégeket, vagy talán részt is szeretne venni a szervezésben a saját körzetében \(pl. 1...2 éven belül\), vagy talán még tulajdonosa vagy résztulajdonosa is szeretne lenni annak a cégnek, akkor jelezzen felém e-mailben és adja meg az elérhetőségeit. Természetesen mindenki megtarthatja az eddigi saját cégeit is!](#)

(Figyelem! Azt nem fogadom el egyik szakembertől sem, hogy ez az irány nem jó, csak akkor, ha mond jobbat! Demagógiát nem engedek, hogy nem jó, mert csak! Ilyet csak a laikusok mondhatnak bármire, de a szakember a saját szakterületén nem!

Én is, amikor valamiről elmondom a hátrányát, utána mutatok jobbat! Pl. a Szolár I. képzéseken a Resol szabályozó miatti rezgéseket bemutató videó után mutatok jobb szolár-szabályozót, és még olcsóbb is. Vagy amikor ismertetem rengeteg kollektor-típusnak a konkrét hátrányait, germán területről érkező kollektorokét is (megemlítem még, hogy ugyanannak a gyártónak pontosan ugyanaz a nem-túl-jó kollektora több néven is piacon van), utána mondok-és-mutatok jobb megoldású kollektorokat. Vagy amikor kazánok kazántestjéről, vagy belső kazán-vezérlésről mutatok hátrányokat, utána is mutatok jobbat. Szerintem jobbat! Hiszen mindig és állandóan érvényes a következő megfogalmazásom: „Minden amit én itt elmondtam, vagy még el fogok mondani, az az én egyéni véleményem! Senkinek nem kötelező egyetérteni velem! Mindenki azt fogad el, amit akar, és azt nem fogad el, amit nem akar!”)

[Az MMK-t és a szövetségeket/egyesületeket pedig kérem, ha jónak látják ezt az irányt, akkor jelezzék segítő szándékukat, pl. „valaki” szervezhetne egy-két megbeszélést erről a témáról.](#)

És végül a 6. pont befejezése, hogy különlegesen képzett-e?:

6. d

Záró gondolatok:

- zenei ismereteim miatt megemlítem, hogy az iskolai évek alatt több évig jártam szolfézsra is és zongora órákra is, valamint gimnázium végéig énekkaros voltam, kórusversenyt is nyertünk
- sport vonatkozásában megemlítem, hogy az iskolai évek alatt versenyszerűen atletizáltam (megyei élvonalban voltam), repülő-modelleztem (szintén megyei élvonal), sakkoztam (szintén megyei élvonal, sőt első osztályú minősítem volt), kézilabdáztam is, birkóztam is, ping-pong-oztam is (voltam kollégiumi bajnok), kispályás fociztam rengetegszer (voltam gimnáziumi gólkirály), manapság hetente 3-szor focizom, egyszer kispályán a városi bajnokságban, másodsor nagypályán az edzésen, harmadszor nagypályán az öregfiúk bajnokságban, és nemrég újra-kezdtem a sakk-versenyzést is

- mindig jeles tanuló voltam, gimnáziumban matematika és kémia megyei versenyeken dobogós helyezéseket értem el, gimnáziumi érettségim kitűnő. A Műegyetemen a második félév végén matematikus mérnök szakon matematika szigorlaton simán 5-öst szereztem, de akkori szerelem miatt átkértem magamat Pécsre a Pollackra, így lettem matematikus mérnök helyett épületgépész. A diplomámban egy kivétellel minden jegy 5-ös, csak az akkori Politikai Közgazdaságtanból nem volt ötösöm
- a pécsi Pollack elvégzése közben olyan gyorsan és könnyen tanultam, hogy közben megvettem és elolvastam az akkoriban kapható kb. 50 épületgépészeti jellegű szakkönyvet. Mindet. És emlékszem rá, hogy az egyikben rengeteg integrálási és képlet hibát kijavítottam, mert az a könyv tele volt ilyen hibákkal
- az ARÉV idején részt vettünk egy országos építőipari szellemi vetélkedőn, országos 3. helyezést értünk el
- épületgépészeti előadásokat kb. 1986 óta tartok, volt olyan év, amikor kb. 1500 szakember vett részt az előadásaimon egyetlen egy év alatt
- tánc ismereteim miatt megemlítem, hogy már kb. 9 éve járunk heti 1 este a párommal egy tánctanárhoz egy társastánc csoportba és folyamatosan fejlesztjük a tánc tudásunkat az alábbi táncokból: Angol keringő, Tangó, Bécsi keringő, Slowfox, Quickstep, Foxtrott, Samba, Cha-cha-cha (csa-csa-csa), Rumba, Jive (dzsájv), Rock 'n Roll, Boogie-woogie (bugi-vugi), Salsa, Mambó
- számítógép ismeretek miatt megemlítem, hogy nem csak felhasználói ismereteim vannak, hanem írtam egy olyan szolártechnikai méretező szoftvert, amely nem csak méretez, és nem csak a napkollektorokból mondja meg, hogy miből mennyi kell, hanem az összes szolár-anyagot kiírja a program tételesen és cikkszám szerint és db-számokkal és beárazottan (tehát komplett és részletes költségvetés íródik ki automatikusan) úgy, hogy a program használója kb. 3 perc alatt végez mindennel a megrendelő neve és címe beírásával együtt,
- idegen nyelv ismeretem Itália nyelvéből van, nemzetközi középfokú szintű, tolmács nélkül tárgyalok és tolmács nélkül viszek hazai szakembereket a kazángyárba
- marketing és kommunikációs és cégszervezési és motivációs és fizetés-munka-megnyerési ismereteim átlagon felüliek
- és elég sokszor képes vagyok kitalálni olyan újdonságokat, amit a körülöttem élő milliárdnyi ember sem képes kitalálni.

És ideírok még, férfiaknak szóló, néhány pár-kapcsolati motivációt:

- Ön mikor vitt utoljára virágot a párjának csak úgy? Tehát nem névnapra, nem születésnapra, hanem csak úgy spontán?
- Ön mikor vett ruhát (pl. szoknyát, egész ruhát, blúzt) a párjának úgy, hogy a párja nem volt ott a vásárlásnál és Ön teljes meglepetést okozott ezzel? Megemlítem, hogy az nem okoz komoly problémát, hogy esetleg nem mindenben tökéletes az a ruha és ezért esetleg ki kell cseréltetni.
- Ön mikor szervezett utoljára „titok-napot” vagy a párjának, vagy a családjának?
A „titok-nap” azt jelenti, hogy Ön előre megbeszéli a párjával, hogy kb. 1 hónap múlva, egy konkrét közösen kitűzött napon elmennek valahová. Ön megszervez mindent arra a napra, de a párja nem tudhat semmit, csak azt, hogy azon a napon mennek valahová. De hogy ez wellness lesz, vagy erdei kirándulás, vagy étterem-és-zenei-előadás, vagy bármi, arról nem tudhat semmit. Persze a párja meg fogja kérdezni, hogy milyen ruhában jöjjön és milyen egyéb ruhákat hozzon, erre mondjon többféle variációt úgy, hogy abból még ne lehessen kitalálni, hogy mire is mennek. Az nem probléma, hogy a párja emiatt feleslegesen fog hozni többféle ruhát. A lényeg a titok, hogy a párja alig várja már, hogy elérkezzen az a „titok-nap”. A hölgyek túlnyomó többsége ugyanis igencsak kedveli a kellemes meglepetéseket.

Ezt a néhány emberi gondolatot csak azért írtam ide befejezésül, bár én ennél sokkal több ilyesmit ismerek és alkalmazok, mert én úgy tapasztalom, hogy a gépészek nagy többsége sajnos a párkapcsolataikban sincsenek a mai kor elvárása szerinti magas képzettségi fokon.

Mindezek után, ítélje meg Ön! Mondható-e, hogy Homor Miklós „különlegesen képzett”, vagy sem?
Figyelem: a különlegesen szó nem feltétlenül azt jelenti hogy kiválóan, hanem azt, hogy különlegesen!
Megemlítem még, hogy az EEG által kimutatott agyi rezgésszámom az emberiség átlagtartományától kívül esik.

És végezetül kérem, hogy írjon e-mailt nekem az,
- aki a háttérben támogatna a fenti ügyek valamelyikében,
- és az is írjon, aki nyíltan is támogatna!

Mivel manapság nem olyan könnyű feladat egy ilyen írást úgy megírni, hogy amellet hogy tényszerűen és korrekten tájékoztassa a szakmát és a laikus olvasót is, emellett viszont az írást ne tudják jogilag hatékonyan megtámadni pl. a konkurenciák, emiatt közlöm, hogy a fentiek mind-mind kizárólag Homor Miklós épületgépész és szolár-szakértő és Unical-kazánképviselő-vezető egyéni szakmai véleményét tartalmazzák, de senkinek nem kötelező egyetérteni vele! Mindenkinek felhívjuk a figyelmét, hogy kételkedjen a fent leírtakban és más forrásokból is járjon utána a fenti dolgoknak és alaposan mérlegeljen mielőtt véleményt mond, vagy döntést hoz!

2013.szept.16.

Üdvözlettel: *Homor Miklós*

Homor Miklós mobil: 30/ 631-4828

különlegesen képzett szolár szakértő, épületgépész és manager-tanácsadó

Unical fa / gáz / olaj kazánok (1,9 kW...50 MW) képviselője

Prímagáz Zrt szolártechnikai szakértője, tanácsadója és szállításszervezője

Prandelli fal-és padlófűtő vezetékrendszerek kereskedelme

Magyar Épületgépészek Szövetsége volt tagja, önmaga kilépett 2013-ban

Építéstudományi Egyesület (ÉTE) Fejér megyei vezetőségének tagja

Megújuló Energia Hasznosítása (**NAPenergia**) szakértő,

Magyar Mérnöki Kamaránál nyilvántartási száma: G-B-16/07-0232

fax: 22/ 37-94-36 személyes e-mail: homor.miklos@t-online.hu web: www.homor.hu = www.unical.hu