

# „Egy jó döntés akkor jó, amikor éppen aktuális”

## Interjú Filákovity Dusánnal, *a Pannon Borbolt alapítójával*

**F**ilákovity Dusán a Pannon Borbolt megálmodója, a cég és a nagykereskedelem ügyvezetője. A Pannon Borbolt sikere példaértékű, eddigi fennállása minden évében megduplázta az árbevételét. Dusán sokrétű munkát végez annak érdekében, hogy ez így legyen: kapcsolatot tart a pincészetekkel, az éttermekkel, a hotelekkel és szervezi a borbolt alapját képező Keddi Kóstolókat. A nyári fesztiválokra megjelenő standjaik ügyeit koordinálja, és néha kötényben megjelenik a pult mögött is. Ezen kívül alelnöke az egyik hazai BNI csoportnak. Dusánt a sikerhez vezető döntésekről kérdeztük.

**MAGYAR COACHSZEMLE: VOLTÁL DJ, MAJD HORVÁTORSZÁGBAN DOLGOZTÁL TÖBB ÉVEN KERESZTÜL. EZEK NAGY VÁLTOZÁSOK, ÉS KÖZBEN BIZTOSAN RENGETEG DÖNTÉST KELLETT MEGHOZNOD.**

**HOGYAN HOZTAD MEG EZEKET A DÖNTÉSEKET?**

**Filákovity Dusán:** Valóban sok mindennel foglalkoztam, de valahogy minden döntést ösztönből hoztam meg. Egy biztos, egy adott döntést mindig abban a pillanatban, abban az életkorban és azzal a tudással kellett meghoznom. A döntéseket nem lehet késleltetni, mert egy jó döntés akkor jó, amikor éppen aktuális, egy hónap múlva már lehet, hogy rossz döntés. A radikális változtatáshoz pedig igenis bátorság is kell, főleg egy vállalkozás beindításához. Minden döntésemet bizonyára nagy mértékben befolyásolták a megelőző munkáim, és az élettapasztalataim.



Csaba és Dusán

## MC: VOLT MELLETTE OLYAN, AKI TÁMOGATOTT A DÖNTÉSEIDNÉL?

**FD:** Volt is, meg nem is. Az én esetemben a szüleim, ahogy ezt kell, inkább óvtak és féltettek. A feleségem keményen megmondta a véleményét, amit néha figyelembe vettem, néha pedig nem. Amikor valami komoly döntést hozol, a barátaid általában lebeszélnek róla, és valószínűleg ezt ők is szeretetből és óvatosságból teszik. Valami viszont konkrét: nem szeretem a „B” terveket! A mai világban egy vállalkozáshoz két fontos dolog kell szerintem: maximális kitartás a munkában, és szeretned is kell, amit csinálsz. Mert a csillogás a szemedben vagy ott van, vagy nincs, és ha nincs ott, akkor rögtön ott a kudarc!

## MC: MI HÍVTA ÉLETRE A PANNON BORBOLTOT?

**FD:** A „boros világ” szeretete és a piaci rés meglátása. A Pécsi Borozó szakmai újság és blog tudása és kapcsolatai is kellettek hozzá, ahol az egyik legjobb barátom a főszerkesztő. Egy percig sem haboztam, társammal megalkottuk, megálmodtuk, majd megterveztük. Ahol most tartunk többé-kevésbé erre is számítottunk. Fontos, hogy ha üzleti társad van, biztatnod kell és hinned kell benne, és meg kell osztani a feladatot.

---

*„Egy cég életében nincs stagnálás.  
Vagy növekszel, vagy csökkensz,  
neked választanod kell, nincs mese.”*

---

Senki sem szupermen, hogy mindent kifogástalanul jól tudjon, ezért a cégedben a rendszer hozza meg a harmóniát: amikor mindenki tudja a dolgát és a felelősségét. Az is igaz, hogy nekünk három év kellett ahhoz, hogy erre rájöjjünk.

## MC: KIDOLGOZTATOK EGY SPECIÁLIS PONTOZÁSI RENDSZERT A BOROK ÉRTÉKELÉSÉRE. MIRE ALAPUL, ÉS HOGYAN MŰKÖDIK EZ?

**FD:** Mindennek ez az alapja! Minden kedden a mi saját belső „keddi kóstolónkon” megkóstoljuk az új borokat, amelyeket szeretnénk árulni. Egy 100 pontos nemzetközi bíráló rendszer alapján lepontozzuk, egyedi borleírást írunk, és saját palackfotót is készítünk a borokról – hozzáteszem, ez nem kis munka, mivel jelenleg több mint 300 féle bort árulunk, amelyek mindig megújulnak az évjáratok miatt, és újrakóstoljuk őket, folyamatosan a kontroll. Ha az adott bor nem éri el a 80 pontot, vagy esetleg hibás, akkor nem forgalmazzuk, mert nem éri el azt a színvonalat, amit mi képviselünk. Erre a zárt kóstolóra a mi alkalmazottainkon kívül mindig meghívunk még külsős embereket is: borászokat, borkereskedőket, bor szakújságírókat és sommeliereket. Általában tízen, tizenketten vagyunk, és mindannyiunk véleményét átlagoljuk. A borok pontjait közzé tesszük minden



MAGYAR  
COACHSZEMLÉ

Döntéseink  
2016/1.

Siker-történet



eladási csatornán, ezzel segítjük a vásárlók döntését. Ha bíznak a tudásunkban és hisznek nekünk, akkor nálunk csak tökéletes borokat fognak vásárolni.

**MC: SZERINTEM LEGTÖBBÜNKNEK A BORRÓL NEM AZ JUT ESZÉBE, HOGY ONLINE RENDELHETŐ. HOGYAN JÖTT AZ ÖTLET, HOGY EZEN A TERÜLETEN EZT AZ ÚJSZERŰ MEGKÖZELÍTÉST ALKALMAZZÁTOK?**

**FD:** Az volt a gondolatunk, hogy elérhetővé tesszük a Pannon Borrégió kicsi borászatainak a kínálatát az egész országban és az Európai Unióban. Az egyelőre valóban igaz, hogy kevesen

vásárolnak minőségi bort Magyarországon interneten, de ez a szám évről-évre nő. Az Egyesült Államokban például a többszöröse a bor eladása a világhálón keresztül. Magas minőségű kiszolgálással – értem itt a csomagolást, a pontos kiszállítást, a jó borokat – lehet növekedni, de persze semmi sem egyszerű. A Pannon Borbolt webáruházként indult 2011-ben, majd három év működés után nyitottuk meg a nagykereskedelmet, és indítottuk el a fesztiválokra kitelepülést, most pedig tervben van több városban saját vinotékák nyitása is.

**MC: AMIKOR ELŐSZÖR TALÁLKOZTUNK, NAGYJÁBÓL KÉT-KÉT ÉS FÉL ÉVE, AKKOR KETTEN VOLTATOK A CÉGBEN. MÁRA 6 FŐRE DUZZADTATOK, ÉS ÚJABB MUNKATÁRSAT KERESTEK. MI A SIKERETEK TITKA? HOGYAN ÉPÍTKEZTEK?**

**FD:** Eddig sikerült minden évben az árbevételünket megduplázni. Nem volt egyszerű. Nekünk, tulajdonosoknak azt kellett belátnunk, hogy embereket kell felvennünk ahhoz, hogy tudjunk növekedni, ehhez is bátorság kellett. Természetesen itt is próbáltunk pályázatokat igénybe venni, de a növekedést nem ennek köszönhetjük. Most úgy érzem, könnyebb volt a létra első fokáról a harmadikra ugrani, mint a harmadikról a negyedikre. Munka, munka, munka, ez a titok, és mindeközben embernek maradni az üzleti életben, civilként is, és otthon is.

**MC: VISSZATEKINTVE HOGY LÁTOD, MELYEK VOLTAK AZOK A FONTOS DÖNTÉSEID, AMIK A VÁLLALKOZÁSOD SIKERÉHEZ VEZETTEK?**





*“A mai világban egy vállalkozáshoz két fontos dolog kell szerintem: maximális kitartás a munkában, és szeretned is kell, amit csinálsz.”*

**FD:** Mertem és akartam nagyot álmodni. Egy cég életében nincs stagnálás. Vagy növekszel, vagy csökkensz, neked választanod kell, nincs mese. Ha úgy érzed, hogy a cégedben van potenciál, piaci lehetőség és lendület, akkor nem szabad visszafogni, és nem fordulhatsz meg, hogy jó döntést hoztál-e. Mert minden döntésed jó, csak ki kell tartanod mellette, és nem félvállról venni a dolgokat. Én is hoztam vakmerő döntést ebben a négy és fél évben, lehet, hogy a mai fejjel nem merném megcsinálni, de akkor ez egy jó döntés volt, mert az idő bizonyítja, hogy jó volt. Konkrétan: egy 8,8 milliós bor megrendelést adtam el egy külföldi vállalkozónak biztosíték nélkül, hittem benne, vagy csak megéreztem, hogy ki fog fizetni, ma már nem biztos, hogy megtenném...

**MC: A TAPASZTALATAIDRA ALAPOZVA MI AZ A LEGFONTOSABB DOLOG, AMIT JAVASOLNÁL AZOKNAK, AKIK SIKERES VÁLLALKOZÁST SZERETNÉNK FELÉPÍTENI?**

**FD:** Az a tippem és javaslatom, hogy hinniük kell magukban, nyitott szemmel figyeljék a világot és rájönnek, hogy mennyien csinálják rosszul a cégüket, és hoppá rögtön alakul egy piaci rés. A másik dolog, hogy kitartónak kell lenniük. Egy vállalkozás szerintem minimum 2-3 évig csak keresi az útját. A gyors meggazdagodás, szerintem legalábbis, nem létezik, az gyorsan el is száll. Biztos alapokra kell építeni, lassan, tudatosan növekedni és a növekedést felfogni és megélni.

**MC: OLVASÓINK NEVÉBEN IS KÖSZÖNJÜK SZÉPEN A VÁLASZAIDAT!**



**AZ INTERJÚT**

**DOBOS ELVIRA KÉSZÍTETTE**



MAGYAR  
COACHSZEMLE

Döntéseink  
2016/1.

Siker-történet