

OLE THORSTENSEN

HOGYAN CSINÁLJUK JÓL?

Fordította: Petrikovics Edit

OLE THORSTENSEN

HOGYAN CSINÁLJUK JÓL?

EGY ÁCSMESTER
GONDOLATAI AZ ÉLETRŐL



TYPOTEX

The translation has been published
with the financial support of NORLA.



En Snekkers Dagbok, Pelikanen forlag, 2015

Copyright © Ole Thorstensen, Oslo 2015

Published by agreement with Copenhagen Literary Agency ApS, Copenhagen

Hungarian translation © Petrikovics Edit, 2019

Hungarian edition © Typotex, Budapest, 2019

Engedély nélkül semmilyen formában nem másolható!

ISBN 978 963 493 047 1

Kedves Olvasó!

Köszönjük, hogy kínálatunkból választott olvasnivalót!

Újabb kiadványainkról, akcióinkról a www.typotex.hu

és a facebook.com/typotexkiado oldalakon értesülhet.

Typotex Kiadó

Alapította Votisky Zsuzsa, 1989

A kiadó az 1795-ben alapított Magyar Könyvkiadók
és Könyvterjesztők Egyesülésének tagja.

Felelős vezető: Németh Kinga

Főszerkesztő: Horváth Balázs

A borítót tervezte: Faniszló Ádám

A kötetet gondozta: Kiss Barnabás

Illusztrációk: Jon Thorstensen és Ole Thorstensen

Készült a Multiszolg Bt. nyomdájában

Felelős vezető: Kajtor Bálint

*Annyi mindenkinek köszönetet mondhatnék,
de senkit sem szeretnék kifelejteni.*

*Torunn Borge már nincs köztünk, álljon itt
az ő neve mindenki helyett.*

1

FÁVAL DOLGOZOM. SZAKMUNKÁS-BIZONYÍTVÁNNYAL és mesterlevéllel rendelkező szakember vagyok, akit a legtöbben ácsnak hívnak.

Szakmunkástanulóként a szakmát, mesterként pedig azt sajátítottam el, hogyan kell működtetni egy vállalkozást. A szakma, azaz maga a kétkezi munka, a mesterség, közelebb áll a szívemhez, mint az üzleti tevékenység, ezért a szakmunkás-bizonyítványomat előbbre valóknak tartom.

A kétkezi munkában semmi titokzatos nincsen: rendelésre végzem, és teljes egészében a kereslettől függ a megélhetésem – azaz a megrendelő igényeit szolgálom ki.

Vállalkozó vagyok, mesterember, üzletember. Ezek azok a szavak, amelyek leírják, amivel foglalkozom. Ács vagyok, én is ezt a szót használom, és egy kis céget üzemeltetek.

Az építőiparban rendszerint a kisebb cégek végzik a kisebb volumenű, egyedi feladatokat – a nagyobb vállalatok nem érdekeltek az ilyen típusú megbízásokban. Ők új városrészek, új lakóparkok, kórházak, iskolák, olykor egy-egy óvoda és kisebb üzletházak építésével foglalkoznak.

A kisvállalkozók ezzel szemben új fürdőszobákat építenek és újítanak fel, ablakokat cserélnek ki, vagy garázsokat húznak fel. Az új családi házak jó részét szintén kisvállalkozók építik, és olykor egészen piszlicsáre dolgokkal is foglalkoznak, például postaládaállványt gyártanak. Norvégia csaknem két és fél millió lakóépületének karbantartását és korszerűsítését túlnyomó többségében szintén kisvállalkozók végzik.

Sokan vagyunk, és mindenütt megtalálhatók, így magától értetődően igen sokszínű csoportot alkotunk. Ugyanahhoz az iparághoz tartozunk, ennél fogva mi, szakemberek tudjuk a legjobban, hogy mennyire különböző módon végezzük a munkánkat. Vannak közöttünk gyorsak, lassúak, rátermettek, mogorvák, derűsek, olcsók, drágák, őszinték, néhányan pedig kifejezetten tisztességtelenek. Valamennyi jelző a szakmánkról és a mesterségükről szól, valamint arról, ahogyan azt végezzük.

Oslo Tøyen városrészében élek, így leginkább a fővárosban dolgozom, többnyire Oslo keleti felében. Időnként a város nyugati részében, ritkábban vidéken is akadnak megbízásaim, például Skiben, Åsban vagy Askerben. Nem tősgyökeres oslóiaként a megbízásaimon keresztül ismertem meg a fővárost. Amikor más emberekkel sétálok a városban, néha előfordul, hogy megállok, rámutatok egy épületre, és azt mondom, itt behelyeztem egy ajtót, ott beépítettem a tetőteret, abban a házban pedig felújítottam a fürdőszobát. Nagyszerű módja ez egy csapnivaló tájékozási képességekkel megáldott férfi számára, hogy megismerje a várost: egy kivitelezési megbízást ugyanis sohasem fogok elfelejteni.

Nincsenek alkalmazottaim, saját irodám vagy raktáram. A szerszámokat egy kamrában tárolom a lakásomban, minden olyan eszközzel és anyaggal együtt, amelyek nem bírják a fagyot – például a ragasztó. A csavarok, a szögek és minden egyéb jó helyen van a padláson is. A szerszámaim önmagam kiterjesztései, és az, hogy jól bánok velük, része a szakma, a munka és a saját magam iránt tanúsított tiszteletnek.

Az autóm, egy kissé ütött-kopott furgon, ott parkol, ahol épp helyet találok az utcán. A munka végeztével az összes eszközümet felviszem a lakásomba. Minden áldott nap. Kockázatos lenne az autóban hagyni a szerszámokat, hiszen bárki belenézhet a szélvédőn keresztül, egy üres furgont viszont nincs értelme feltörni.

A lakásom a második emeleten van, ami azt jelenti, hogy sokat kell fel-le cipekednem. Mostanra azonban már elég ügyesen szervezem a munkát, és pontosan tudom, miket kell bepakolnom a furgonba – ezáltal időt és energiát takarítok meg.

A nappalim egyben az irodám is. A lakás nem valami nagy, ezért az üzleti mappákat és papírokat zárt szekrénybe rejtettem, így csak akkor látom őket, ha nagyon muszáj. Az adminisztratív munkát természetesen el kell végezni, de kissé fárasztónak tartom, hogy otthon van az irodám. Olyan, mintha folyton egy nehéz hátizsákot cipelnék, amelyet azután is a vállamra kell kapnom, hogy a túra már véget ért. Soha nem jutok el egy olyan pontra, ahol szusszanhatnék egyet, egy olyan helyre, ahol hátrafordulva egy pillantást vehetnék a tájra, amelyet épp magam mögött hagytam. Miután végeztem az aktuális kivitelezéssel, ki kell vennem a szekrényből a megfelelő mappát a papírokkal, majd bekapcsolom a számítógépet, befizetem a forgalmi adót, dokumentumokat archiválok, űrlapokat töltök ki, árajánlatot készítek. Ezek a feladatok rengeteg időt felemésztenek, sokkal többet, mint amennyit az építőanyagokra és az eszközökre fordítok.

A cégem egyszemélyes vállalkozás, amelyben nem válik szét egyértelműen a magán- és a szakmai életem. Fizikai kapcsolatban vagyok az általam használt eszközökkel és anyagokkal, és hasonlóképpen elválaszthatatlanul kötődöm a pénzügyeimhez és a munkám eredményéhez. Szoros kapcsolat fűz a fűrómhoz, a kosimhoz, az általam lerakott padlóhoz, az általam épített házhoz és a könyveléshez.

Időnként szinte túlságosan is intenzíven élem meg ezt a kapcsolatot, de nem kizárólag negatív értelemben. Igazán erőteljes élmény, amikor azzal szembesülök, hogy a munkám nemcsak az ügyfelek számára fontos, akik az otthonuk felépítésével vagy átalakításával bíznak meg, hanem számomra is nagy jelentőséggel bír. Mind

pénzügyileg, mind szakmailag magamra vagyok utalva, azon védelem híján, amely a mindennapi munkája során a legtöbb ember számára magától értetődő.

Abból élek, hogy átmeneti dolgokat készítek, amelyek kicserélhetőek vagy lebonthatók. Ez is a szakmám része. A dolgok, amelyekkel körül vesszük magunkat, ugyan létfontosságúak, e közben egyáltalán nem fontosak, ezért is jelenthethjük ki, hogy – bár a katedrális leégett – míg emberi életben nem esett kár, nem történt tragédia.

A megbízás, amelyet jelenleg Kjelsåsban, Oslo külvárosában végzek, hamarosan véget ér. Még három hét munka vár rám, azután nincs másik bejegyzés a határidőnaplómban. Ám ez mindig így szokott lenni, végzem az aktuális feladatomat, és ezzel egyidejűleg a következő megbízás felhajtásán dolgozom.

2

OTTHON ÜLÖK A NAPPALIBAN. A SZTEREÓ HANGSZÓRÓJÁból Captain Beefheart szól, a novemberi este hideg és nyirkos odakint. Tegnap sokáig kimaradtam, ezért egészen találónak érzem, amikor a kapitány ezt énekl: *I went around all day with the moon sticking in my eye*. A zene tökéletesen megfelel a mosogatáshoz, amibe éppen belekezdenék, azonban egy telefonhívás megzavar. A telefonon kijelzőjén felvillanó szám nem ismerős.

– Halló, tessék!

– Halló, itt Jon Petersen, Helene Karstentől kaptam meg a telefonszámát.

– Á, igen, Helene és a fiúk, Torshovból! Akkor gondolom, egy építési projektről van szó?

Helene és a fiúk egy család Torshov városrészből, akiknél két évvel ezelőtt kellett beépítenem a manzárdot. Szép megbízás volt egy igazán kedves család számára. Ráadásul Helenének és a férjének két fia volt, innen a *Helene és a fiúk* elnevezés a kilencvenes évekbeli francia sorozatra utalva. Azt hiszem, viccesnek találtak, hogy így hívtam őket, de most hirtelen átsuhan a fejemen, hogy Jon Petersen nyilván semmit sem tud erről.

– Igen, Torshovban lakunk, és mi is be szeretnénk építtetni a tetőteret, ehhez keresünk megbízható vállalkozót. Annyi rémes dolgot hallani – teszi hozzá burkoltan. – Hozzáértő mesterembereket akarunk, Helene és a családja pedig nagyon elégedett volt az elvégzett munkával, és magát ajánlották...

Jon mesél egy kicsit arról, hogyan használja Helene és a családja a manzárdot, és hogy ők is valami hasonlót szeretnének kezdeni

a sajátjukkal. A bérházuk lakásszövetkezete végre beleegyezett, hogy a padlás egy része lakóterületté alakuljon. Nem könnyű az efféle dolgokat átvinni a lakásszövetkezeten, a változás ijesztőnek és feleslegesnek tűnhet, de most végre sikerült megvásárolniuk a tetőteret, és kezdődhet az átépítés.

– Feltehetek néhány gyors kérdést a tetőtérrel kapcsolatban? Olyan területről van szó, amely közvetlenül összeköthető a jelenlegi otthonokkal?

– Igen, a nappaliból egy lépcső fog felvezetni a tetőtérbe. Ez annyit tesz, hogy eltávolítottunk egy falat, ezzel egybenyitottuk a nappalit és a konyhát.

– Van tervrajzuk és építési engedélyük? Végeztettek statikai felmérést?

Folytatjuk a beszélgetést, Petersen elmeséli, hogy a tervezés már megtörtént, és a statikai számítások is elkészültek. Benyújtották az építési engedélyt, amelyet hamarosan jóvá fognak hagyni. Elmagyarázom neki, hogy amennyiben én kapom a munkát, akkor magam végzem majd az ács- és asztalosmunkát. Hosszú évek óta dolgozom együtt mindenféle alvállalkozóval. Lényeges különbség a kivitelezők között, hogy saját emberei vannak-e, vagy az összes munkát kiszervezik. Nem mindegy, hogy valaki szakember vagy szakember-nagykereskedő.

Mint kiderül, két másik árajánlattal fogok versenyezni, ami teljesen rendben van. Ha öt versenytársam lenne, meg sem próbálnám megszerezni a megbízást, abban az esetben ugyanis túlságosan halványak lennének az esélyeim.

Petersen számára a túl sok versenyző ráadásul azt jelentené, hogy a legjobbak kiszállnak a versenyből; ugyanis nem én vagyok az egyetlen, aki így gondolkozik, függetlenül attól, hogy a legjobbak között vagyok-e vagy sem. A jó építőipari cégek az ügyfelek által begyűjtött ajánlatok számát veszik alapul arra, hogy felmérjék az ügyfelet.

A három vállalkozóra korlátozódó ügyfelek nagyobb valószínűséggel kapnak jó minőségű munkát, mint azok, akik több ajánlatot kérnek, és így elijesztik a legjobb szakembereket.

Az egyik módja ennek az, hogy az ügyfél első körben kinéz magának tíz különböző céget. Végignézheti a referencialistákat, a cég pénzügyi helyzetét, bármit, amit csak szeretne, mielőtt ténylegesen ajánlatot kérne a kiválasztott cégektől. Egy vállalkozás számára nem nagy munka referencialistát küldeni az eddig elvégzett megrendeléseiről. A konkrét ajánlat elkészítése és az árak kiszámítása viszont sokkal időigényesebb.

Amennyiben mindössze két másik céggel kell versenyezni a munkáért ilyen feltételek között, elégedett vagyok, ugyanis reális esélyem van arra, hogy megkapjam a megbízást.

Ebben az esetben a Helene és a fiúk számára végzett munka jó referenciának bizonyul. Nem utolsósorban azért, mert annak idején az a család sem kért be háromnál több ajánlatot.

A beszélgetés során kiderült, hogy Jon Petersen az NSB-nél, a Norvég Államvasutaknál dolgozik az igazgatási osztályon. A felesége, Kari az oslói önkormányzat alkalmazottja, kulturális területen dolgozik. Nem részletezi tovább a dolgot, inkább megosztja velem, hogy a felesége sem rendelkezik nagy tapasztalattal a manzárdok kialakításában. Ezt azért említi meg, hogy jelezze, mennyire keveset tudnak egy efféle építési projekt gyakorlati oldaláról, és hogy világgossá tegye, mennyire függeni fognak majd attól a személytől, aki megkapja a munkát.

A házaspárnak két fia van, és több helyre van szükségük. Épp elkezdték másik lakás után nézni, amikor lehetőségük nyílt a tetőtér beépítésére. Nagyon szeretik a házukat és a városrészt, ezért inkább a tetőtér beépítése mellett döntöttek.

Eddig a lakásszövetkezettel és az építésszel állapodtak meg. Az építészen keresztül kerültek kapcsolatba a mérnökkel és a Tervezési

és Építési Igazgatósággal. A folyamat elméleti része hasonlít arra, amit a mindennapi életben csinálnak, ezért ez érthetőbb számukra, mint az, ami most következik, maga a konkrét építési projekt. Petersen több mint egy éve dolgozik a folyamat bürokratikus részén. Érezhető, hogy már türelmetlen, alig várja, hogy végre valami látványos dolog is történjen. Ez azt jelenti, óvatosnak kell lennem, hogy ne gördítsek további akadályokat az útjába, vagy esetemben: túl sok gerendát.

A papírmunkának, azaz a rajzoknak és a terveknek az az előnye, hogy megváltoztathatók. Mindaddig kevés jelentőséggel bírnak, amíg megvalósításra nem kerülnek, én azonban nem tudok másként viszonyulni a papírokhoz, mint egyfajta valósághoz. Nem építhetek meg valamit csak azért, hogy lássam, egyáltalán működik-e, hogy azután lebontsam, és előlről kezdjem. Bár valójában megtehetném mindaddig, amíg az ügyfél fizet nekem érte, de aligha fog.

Számomra az elmélet olyasmi, amit a kész munkák képeire fordítok le. Csavarokat, szögeket, folyómétereket számolok anyagokból, munkaórákat kalkulálok. Filmet készítek a fejemben arról, hogyan fogom építeni ezt vagy azt; ebben a filmben a tervrajz a forgatókönyv. Az ügyfeleket elsősorban a végeredmény érdekli, vagyis az, amit akkor látnak, amikor a szakember azt mondja, végzett, ám bizonyos módon jobban megértik az építési tervet.

Miután a munka befejeződött, a terv feledésbe merül. A tervrajzok jelentik a kapcsolatot az eredeti állapot és a lakóhellyé alakított tetőtér között.

Én elsősorban a gyakorlati munkával vagyok elfoglalva, miközben mindez az ügyfél, az építész és a mérnök számára gyakran magától értetődő. Ezek a különböző nézőpontok sokszor szakadékot teremtenek egyfelől az építész és a mérnök, másfelől pedig köztem, azaz a mesterember között.

Azt hiszem, a legtöbb mesterember ugyanabban a helyzetben van – hiányoljuk az építészt a helyszínen, szeretnénk, ha elérhető

lenne, ha közvetlen párbeszédet folytatna velünk, hogy együtt találjuk meg a legjobb, az ügyfél érdekeit szolgáló megoldásokat.

A legtöbb esetben az építész alig jelenik meg a helyszínen, a mérnökök pedig a számítások elvégzése előtt gyakran be sem teszik oda a lábukat. Néha mégis sikerül kicsalogatnom őket az irodájukból, legalábbis én így élem meg. Ilyen esetekben rendszerint jobb megoldások születnek, mint amilyenek egyébként lettek volna – pénzügyi és gyakorlati megvalósulás szempontjából egyaránt, egy tetőtér átalakításának esetében pedig a megrendelő élhetőbb lakóhelyre tesz szert.

A szakmában eltöltött huszonöt évem során azt tapasztaltam, hogy sokat romlott a kapcsolat az építőipar akadémiai része és a mesteremberek között. Az építőipar egyre tudományosabbá vált, ugyanakkor a szakemberek egyre kevésbé tudják befolyásolni az építési folyamatokat, pedig ez korábban a szakmai gyakorlat természetes részének számított. Azonban minél kevesebb véleményt hallgatnak meg, annál kevesebb lesz a visszajelzés.

Úgy vélem, hogy az építészek és építőmérnökök egy része is vágyik a másfajta együttműködési kultúrára, legfőképpen azért, mert az mindenkinek a hasznára válna. Ha az ember semmiféle együttműködési formát nem ismer, nem fogja tudni, hogy mi hiányzik. Ez az iparág valamennyi résztvevőjére érvényes, viszont annyira hozzászoktunk már ehhez a szektariánus munkamódszerhez, hogy magától értetődőnek tartjuk.

Ezek a játékszabályok nem az iparág szabványai szerint vannak kialakítva, ami azt jelenti, hogy a szakembernek okosan és körültekintően kell bánnia az összes többi szereplővel, nevezetesen az ügyfelekkel, az építészekkel és a mérnökökkel. Ez esetben a szó szoros értelmében az érme két oldaláról beszélhetünk.