



INTERVIU

1. Cum ați ajuns să lucrați în industria de pielărie?

Tatăl meu a fost tăbăcar. Mai întâi a lucrat într-o fabrică specializată, apoi, lângă casa părintească la Turia, și-a deschis un atelier ce ținea de cooperativa meșteșugărească. Se poate spune altfel, că eu m-am născut tăbăcar. Așa că procesarea pieilor se amestecă cu activitatea gospodărească a familiei; tot timpul când eram liber, dădeam o mână de ajutor tatălui meu, în micuța fabrică. După 1990, când am terminat facultatea de suflet – mecanică auto – am decis să mă implic în tăbăcărie, preluând pas cu pas afacerea tatălui meu și dezvoltând-o an de an.

2. Care este ocupația pe care o desfășurați în industria de pielărie?

Ca manager al propriei afaceri și pentru că afacerea este mică, de familie, permanent am fost obligat să mă implic în achiziția de materii prime, tehnologie, mentenanță utilaje, vânzări.

3. Ce calificare sau pregătire ați urmat pentru a vă angaja în tăbăcărie?

Din perioada școlii am lucrat în tăbăcăria tatălui meu, calificându-mă practic la locul de muncă. Pe de alta parte, în urma unor cursuri de specialitate, am dobândit și diploma de tăbăcar.

4. Ce apreciați cel mai mult în ocupația dvs?

IZBÂNDA. Administrarea afacerii de familie, în care reușita este obligatorie, pentru că trebuie să asiguri veniturile familiei, să plătești salariile echipei, să mulțumești clienții, să rezolvi orice problemă tehnologică sau mecanică, să iei cea mai înțeleaptă decizie în situații critice, să savurezi clipele de odihnă, după o muncă încordată, iată ce ar putea cuprinde în câteva fraze, izbânda ce mi-o oferă propria afacere.

Kalman KALIT

