

A PORTFOLIO.HU KLUB VENDÉGE VOLT PINTÉR ISTVÁN

Magánbefektetőknek szólt a tájékoztatás



A Portfolio.hu Klub havi rendszerességgel vendégül látja az adott időszak úgymond „legizgalmasabb” tőzsdei kibocsátóit. Az online gazdasági újság rendezvényének vendége november végén a Budapesti Értéktőzsde (BÉT) két járműipari reprezentánsa, a Linamar Hungary Nyrt., valamint a Rába Járműipari Holding Nyrt. volt. Társaságunkat Pintér István elnök-vezérigazgató képviselte. A kisbefektetőknek szóló rendezvény olyannyira felkeltette az érdeklődést, hogy a száznál is több előzetesen regisztrált vendég zsúfolásig megtöltötte a BÉT egyik különtermét.

Steszli Ádám, társaságunk befektetői kapcsolatartója szerint több tényező is szerepet játszott abban, hogy a Rába Holding ennyire a befektetői érdeklődés homlokterébe került. Egyrészt: társaságunk az elmúlt egy évben a BUX-hoz képest az egyik legjobban teljesítő részvénykibocsátó volt, miután azt bő ötven százalékkal felülmúlta. Másrészt: az is felkeltette mind a befektetők, mind pedig az alapkezelők, az elemzők és a sajtó figyelmét, hogy a pozitív üzemi eredmény nettó szinten is a plusz tartományba került.

A rendezvény bevezetéseként a két cég vezetője néhány percben bemutatta társaságát, így a befektetők képet kaphattak a legfontosabb piacokról és termékekről is. Ezután következett a kérdéscsokor, mikor is ugyanazt a kérdést kapták a cégvezetők. A rendezvény moderátora a Portfolio.hu elemző-újságírója volt, aki néha bele-belekérdezett az elmondottakba, hogy mind teljesebb körű választ kapjanak az érdeklődők. A pulpituson foglalt helyet a Cashline bróker cég elemzője, aki

kommentálta az elhangzottakat és külön is értékelte a két cég teljesítményét.

– A mintegy kétórás rendezvényen az összes izgalmas kérdés ebben a körben elhangzott, de aki úgy gondolta, az a hallgatóság soraiból is intézhetett észrevételt és kérdést a két vendéghez – elevenítette fel a klubtalálkozó történéseit Steszli Ádám. – Igyekeztünk látványosabbá és szemléletesebbé is tenni az elmondottakat, ezért aztán grafikonokat és folyamatábrákat is vetítettünk annak megfelelően, ahogy azt a szöveggörnyezet kívánta.

A találkozó jelentőségéről és hasznosságáról szólva Steszli Ádám magazinunknak azt nyilatkozta: ezzel a Rába-csoportnak negyedéven belül sikerült valamennyi potenciális tulajdonosi körét megszólítania. – Az a gyorsjelentésünkben egyértelműen kitént, hogy a tulajdonosi struktúra eltolódott a belföldi intézményi befektetők felé, ez egyértelmű siker, ám szükséges a mind közvetlenebb kapcsolat a magánbefektetőkkel is.

A Portfolio.hu internetes gazdasági lap a találkozóról Pintér István azon szavait emelte ki, amikor az elnök-vezérigazgató a cégcsoport középtávú kilátásairól beszélt, amely szerinte még soha nem volt ilyen kedvező. A piacok és bevételi trendek témakörben pedig arról beszélt, hogy a stratégiai fontosságú amerikai piacon jövőre ugyan visszaesésre számítanak, mely elsősorban az amerikai gazdaság ciklikusságával, illetve a négyévente életbe lépő, mind szigorúbb környezetvédelmi előírásokkal indokolható – viszont erős üzletfejlesztéssel, más projektekkel mindenképpen kompenzálható a visszaesés.

Pintér István szerint a Rába Nyrt. továbbra is kínál befektetési sztorit, melynek alapja elsődlegesen a fenn tartható versenyelőnyökben (mint például a pontos, minőségi szállítások) rejli egyedi értékekben, valamint az ingatlanvagyonban rejlik.

Elhangzott az is, hogy a Rába az elkövetkezendő években az adóssággállomány leépítésére törekszik: a jelenlegi 13–15 milliárd forintos hitelállományt középtávon 3–6 milliárddal kívánják csökkenteni. A törlesztés forrásaként a működési eredményt jelölték meg. A Rába árfolyamcéljairól szólva Pintér István elmondta, hogy 2009-re a cég tartósan kétezer forint feletti részvényárfolyammal számol...

B. F.

Fotó: Portfolio.hu

MEGJELENT AZ MPT-ALMANACH

Cégünk is a kiadványban

Megjelent a Magyar Pénzügyi és Tőzsdei Almanach tizenhatodik évfolyamának magyar nyelvű kiadása. A mintegy ezer társaság adatait ezerötszázal is több oldalon ismertető kiadvány felöleli a honi pénzügyi intézményrendszer egészét. Az „A” kategóriás tőzsdei részvénykibocsátók között természetesen ott van a Rába Járműipari Holding Nyrt.

A könyv célja az, hogy a magyarországi pénzügyi intézményrendszer átfogó bemutatásán túl évről évre nyomon kövesse a pénzügyi világban bekövetkezett változásokat is. A kiadvány szereplői között megtalálhatóak a hitelintézetek, a nemzetközi pénzügyi szervezetek magyarországi képviselői, a lízing-, faktoring- és biztosítótársaságok, a külföldi bankok és biztosítók hazai fióktelepei, a pénztárak, a tőzsdei szereplők, a brókerházak, a befektetésialap-kezelők, a könyvvizsgálók... A könyvben a hazai pénz- és tőkepiacok folyamatairól is olvashatunk elemzéseket – ismert szakemberek tollából.

Az idei kiadás újdonsága, hogy külön fejezetben foglalkozik az Európai Gazdasági Térség tagállamainak bankjaival és biztosítóival, de bemutatja az immáron egységes Budapesti Értéktőzsdét is.

A kiadvány online változata a www.e-almanach.hu internetes címen is elérhető.

VEZETŐI VÁSÁRLÁS

Értékesített törzsrészeink

A Rába Járműipari Holding Nyrt. a tőkepiacról szóló törvény értelmében, rendkívüli tájékoztatási kötelezettségének eleget téve december 5-én vezetői részvényvásárlásról adott hírt a Budapesti Értéktőzsde (www.bet.hu) honlapján.

Az Opciók Részvényjuttatási Program és a vezetői részvényvásárlási megállapodások keretében a társaság saját részvényeiből a közzététel napján 3974 darab törzsrészt értékesített – 897 forintos áron. Ezzel a Rába Nyrt. saját tulajdonában lévő törzsrészvény-állomány 629 625 darabra csökkent.

Az év utolsó hónapjában Pintér István elnök-vezérigazgató 508, Abbas Mehad, Martin Olivér és Hrabovszki Róbert igazgatósági tagok 41–41, Szabó József beszerzési, eszköz- és vagyongazdálkodási igazgató, a Vagyonkezelő Kft. ügyvezető igazgatója, Balog Béla pénzügyi igazgató és Vissi Ferenc humán erőforrás-igazgató 344–344, Urbányi László, az Alkatrészgyártó Kft. ügyvezető igazgatója 328, Torma János, a Jármű Kft. ügyvezető igazgatója 120 darab részvényt vásárolt.

A tranzakció befektetési szolgáltató igénybevétele nélkül történt.

A rendkívüli tájékoztatás kiter arra is, hogy a társaság vezető állású személyei jelen állás szerint mekkora részvénytulajdonnal rendelkeznek. Pintér István 19 429 darab Rába törzsrészt mondhat magáénak, míg Szabó József 8211, Vissi Ferenc 7797 darabtal rendelkezik. Balog Bélának 5821, Urbányi Lászlónak 4412, Torma Jánosnak 1650 Rába-részvénye van. Társaságunk törzsrészvényéből Abbas Mehad, Martin Olivér és Hrabovszki Róbert fejenként 555 darabot birtokol.



RÁBA MAGAZIN – a Rába Járműipari Holding havonta megjelenő lapja a munkatársak és a partnerek számára. Felelős kiadó: Csajbi Bernadett.

A Rába Nyrt. megbízásából kiadja az X-Meditor Kft. (9023 Győr, Csaba u. 21.)

Felelős szerkesztő: Csiszka Antal. Munkatársak: Baudentiszti Ferenc, Gaál József.

Szerkesztőség: 9023 Győr, Csaba u. 21. Telefon/fax: 96/618-068, 618-069, 618-063.

E-mail: ujsg@xmeditor.hu

Nyomás: Palatia Nyomda és Kiadó Kft. (9026 Győr, Viza u. 4.)

A Rába Magazin a www.raba.hu honlapon megtekinthető.

A Rába Nyrt. kommunikációs szervezete: 9027 Győr, Martin út 1. 96/624-462.

Lapunk következő száma 2007. január utolsó hetén jelenik meg, minden dolgozó a munkahelyén veheti át.

AZÉRT MÉG VAN HIÁNYÉRZET...

A Futómű Kft. jó éve

– A Rába Futómű Kft. szemszögéből vizsgálva, a 2006-os esztendőt mindenképpen sikeresnek tekinthetjük, bár az is igaz, hogy azért nem mindenben lehet maradéktalan az elégedettségünk – fogalmazott *Kocsis Sándor*, a társaság operációs és minőségügyi igazgatója, aki úgy véli, nem csupán az előző időszakkal, de a lehetősé-

irányban befolyásolták – folytatódott az igazgatói év-értékelés. – 2006 lényeges és fontos eredménye volt a Rába Tudásakadémia elindítása, amelynél sikerült lerakni a további működés stabil alapjait. A végzett első kurzus már meg is mutatta erejét, amit az is jelez, hogy közülük többen ki tudtak lépni a szűkebb tevékenységi



gekkel is érdemes összevetni az elért eredményeket. – Az előző évhez képest valóban nagyon sok területen értünk el javulást, sőt helyenként komoly áttörést produkáltunk.

Mint mondta, az üzleti tervnek számos elemét, amelyek teljesítése korábban elmaradt a várttól, most sikerült a célértékekben belül tartani. Ilyen például a selejt- és próbadarabköltség, mint a minőségköltség két legnagyobb összetevője, de bizonyos élömunka-hatékonysági mutatók, valamint az év túlnyomó részében a logisztikai adatok is a célértéken voltak. A garanciális költségek azonban a tervezett érték fölé kerültek. Volt ugyanis néhány olyan teljesítési hiányosság, melyet utólag csak nagy költséggel lehetett korrigálni. A készletértékek tekintetében sem beszélhetünk teljes körű elégedettségről, mint ahogy az élömunka hatékonysága sem érte el a kívánt szintet, ami elsősorban a teljesítményszázalékokban érhető tetten.

– Idén voltak kisebb mértékű szervezeti és személyi változások is, zömmel középvezetői szinten. Az év vége felé kijelenthető, hogy ezek a működést kedvező

körükből, és sikerrel vesznek részt nagyobb léptékű projektekben, fejlesztésekben.

Bár csupán alig negyedéves múltra tekinthet vissza, mégis számos látható eredménnyel büszkélkedhet a folyamatos fejlesztés programja, azaz a CIP.

– A pénzben kifejezhető eredményekhez képest még jelentősebb hozadékának tekintem, hogy ennek keretein belül számos munkatársunk mutatta meg abbéli képességét, hogy esetenként komplexebb, bonyolultabb programoknak is gondos és felelősségteljes gazdája lehet. Ebben van a CIP további erősödésének a záloga is, ugyanis mind több olyan munkatársra van szükségünk, akik ezeket a programokat globálisan és úgymond jó gazdaként tudják vezetni. Az ilyen munkatársak tudatos kiválasztása és képzése egyértelműen szükséges!

Kocsis Sándor az idei év fontos eredményének nevezte a projektmenedzsment tevékenységét, amelynek aktív résztvevője a társaság felsővezetése, ami lehetővé teszi, hogy a meghatározóbb üzleti döntések megjelenjenek a megfelelő szinteken.



KOCSIS SÁNDOR

– Említenem kell a 2006-os esztendőt részben meghatározó áttelepítési projektünket, melynek jótékony hatása már érezhető is. Idén sokat foglalkoztunk az infrastruktúrával, részben a már régi és használatlan kapacitás leépítésével. Ez ugyanis területeket biztosíthat újabb üzletek számára, ám a jelentősen emelkedő energiaárak szempontjából sem lehet közömbös az ilyen irányú intézkedés. Ha már az energiaárak szöbe került, megemlíteném, hogy tettünk intézkedéseket az energiafogyasztás kézbe tartására is, melynek kapcsán az ingatlanok tudatos téli elhagyását emelném ki.

Az operációs és minőségügyi igazgató összességében ismételtelen sikeresnek nevezte az idei évet, azzal a kitételrel, hogy a lehetőségekhez képest azért még van elmaradás és hiányérzet.

– 2007-et azonban ezen tanulságok mentén, abszolút pozitív végkicsengéssel szeretnénk végigvezetni. Tudni kell, hogy külső tényezők aligha fognak bennünket segíteni. A már említett energiaárak mellett számolunk bizonyos piaci szegmensek csökkenésére és lassulására, s bár reményeink szerint nem lesz jellemző az egész évre, mégis az árfolyamok a cég számára kedvezőtlen alakulására is fel kell készülnünk. A külső tényezők ellensúlyozása csakis a belső kapacitások és tartalékok mobilizálásával érhető el! Erre azonban bizvást számíthatunk, hiszen ennek megalapozottságát az idei év egyértelműen megmutatta. A javaslatok iránya biztató volt, és több területen látható a további előrelépés reális lehetősége. Személyesen meggyőződhettem már arról, hogy a csapatunkban megvannak az ehhez szükséges képességek, és a közös szándékunk is egyértelmű: legyen az ideinél még sikeresebb a 2007-es esztendő! – hangsúlyozta Kocsis Sándor. – Ám még mielőtt együtt belevágnánk a jövő év nem kis feladataiba, engedjék meg, hogy cégünk minden munkavállalójának és hozzátartozóinak nagyon boldog ünnepeket és új évet kívánjak!

Baudentiszti Ferenc

A Rába Futómű Kft. az év végén, a két ünnep között teljes leállást tart, mely idő alatt az energiatárolás is szünetel. Csak kevés kivétel lesz az üzemszünet alól: ezek elsődlegesen felügyeleti tevékenységet látnak el. A leállítás ideje alatt kerül sor a leltározásra, amely két napot vesz majd igénybe. Az év végi munkarend tervezése egyébként már az őszi folyamán megkezdődött, így aztán a korábbi évek gyakorlatától eltérően az évvégzés a cég életében nem okozhat törést. Az új évet a termelést tekintve „repülőrajttal” kezdik majd – január 2-án.



Pluszba fordult mutatók

SIKERES AZ ALKATRÉSZGYÁRTÓ KFT. IDEI ÉVE

A Rába Járműipari Alkatrészgyártó Kft. idei évét értékelendő beszélgetést az ügyvezető igazgató irodájában tartottuk. A „házigazda” mellett Papp Zoltán móri, valamint Boldis Géza sárvári gyárigazgató vett részt a találkozón, melyen munkatársunknak összefoglalták mindazt, amit 2006 hozott számukra, s persze néhány mondattal már utaltak a következő esztendőre is. Megemlítve, hogy a kedvező változást eredményező folyamatok folytatódnak azzal a céllal, hogy 2007 még az idei évnél is sikeresebb legyen. Mert 2006 mindenképpen sikeresnek látszik...

– Ugyan még néhány munkanap hátravan az idei évből, az már egyértelműen látszik, hogy kft.-szinten az árbevételi tervet hozni tudjuk, vagyis az eredményeket illetően nem állunk rosszul – kezdte a beszélgetést Urbányi László, a társaság ügyvezető igazgatója. – Az árbevételünk várhatóan közel másfél milliárd forinttal haladja meg a tavalyit, a fejlődésünk tehát egyértelmű. A növekedés fő csapásirányát elsősorban a Suzuki-üzlet jelenti, de kiemelésre méltó a NAF-kapcsolat bővülése, mint ahogy az is örömteli, hogy a sárvári futóműves tételekben is sikerült darabszámban előrelépni. Társaságunk tavaly még a nyereségeséget illetően a negatív tartományban volt, idén azonban már az év elején átlépett a pozitív tartományba és tartósan ott is maradt, így aztán az is bátran kijelenthető, hogy az idei évünk összességében várhatóan eredményes lesz.

Sárvár: túlteljesített üzleti terv

– Folyamatos kihívást jelentett számunkra az üzleti tervnek való megfelelés, amit az árbevétel és az eredmény tekintetében is



markánsabb megjelenítése. A racionalizálás keretében szerintem az is figyelemre méltó, hogy a sárvári és a móri gyár közti forgalom tavalyhoz képest több mint a négyszeresére változott, elérte a százötvenmillió forintot. Boldis Géza elmondta, hogy idén a sárvári gyárra jellemző volt a futómű alkatrészgyártásának bővülése – és nem csupán a NAF-üzlet keretében, de a Rába Futómű Kft. megrendelésállományában is. Kiemelte

Mór: ötödével több termék

Papp Zoltán gyárigazgató az idei év-értékelést az évkezdést felidézésével kezdte. Az első hetek a beruházásokról szóltak. Akkor helyezték üzembe az új présgépet, a robotokat, a szabásgépet, a varrógépeket.

tesen én sem mehetek el szó nélkül mellett, hogy eredményünk előjelet váltott, azaz pluszba fordultunk... A Suzuki-üzlet bővüléséről sokat beszéltünk, ám én a növekedés kapcsán megemlíteném még az ITT-üzemanyagcsövet, valamint a haszonjároműves megrendeléseinket. Sokat elárul rólunk az az adat is, hogy a tavalyival azonos ledolgozott munkaóra mellett idén húsz százalékkal többet gyártottunk.

Papp Zoltán beszélt arról is, hogy bár 2006-ot még le sem zárták, már jó ideje jóval előrébb gondolkodnak. Az köztudott, hogy a Suzuki tovább növeli autói darabszámát, ami természetesen nagyobb feladatot ró majd a móriakra is.

– Itt jegyezném meg, hogy a már az idei évre is jellemző, felgyorsított autógyártási ütemet az esztergomi on-line üzemünk is sikerrel átvette, és a kihívásnak minden tekintetben meg tudott felelni – tette hozzá a móri gyárigazgató, aki a folyamatos móri árbevétel-növekedéssel kapcsolatban közléptávon is megfogalmazta terveit:

– A lényeges növekedéshez szükséges új üzletek és új vevők bevonása. Azt reméljük, hogy 2007 közelebb visz majd minket ezekhez az új kapcsolatokhoz és termékekhez.

2007: kétszámjegyű hatékonyságjavulás

Urbányi László végezetül azt emelte ki, hogy a tavalyi évhez képest a társaság mintegy húszszázalékos hatékonyságjavulást ért el, ami Mór esetében huszonöt, Sárvár tekintetében pedig tízszázalékos növekedést jelent, majd így folytatta: – 2007-re mindkét gyárban még mindig kétszámjegyű hatékonyság-növekedést irányoztunk elő!

Baudentiszt Ferenc



Mór



Sávár

várhatóan sikerül túlteljesítenünk – fogalmazott Boldis Géza gyárigazgató. – Örömteli, hogy állandósult hatékonyságjavulást regisztrálhattunk hónapról hónapra. Az elért eredményekhez persze a sikeres projektek is hozzájárultak. Gondolok itt a munkaidő-kihasználás javítására, a belső fegyelem megszilárdítására, valamint az ösztönzőrendszer bevezetésére. Ez a tendencia a reményeink szerint jövőre tovább folytatódik. Támogathatja ezt a Móron is remekül bevált Lean Manufacturing sárvári erősítése, azaz még

még a Deutz ékszíjtárcsákat, melyek szintén jelentősebben hozzájárultak a sárvári gyár termelésének idei növekedéséhez.

– Jövőre még több megrendelésre számíthatunk, ami természetesen nagyon örömteli tény, ám ezzel együtt persze nagyobb kihívás is – folytatta a gyárigazgató. – Ám mi állunk a feladatok elébe és mindent megteszünk azért, hogy az ideinél „agresszívabb” üzleti tervünkről egy év múlva azt nyilatkozhatassuk, hogy sikerült teljesíteni vagy túlteljesíteni...

A Rába Járműipari Alkatrészgyártó Kft. móri és sárvári gyárában karácsony és szilveszter között üzemzúnet lesz. Mindkét telephelyen a termelés az új évben január 2-án indul. Ami viszont különbség: Móron az év végi leltárt már karácsony előtt lebonyolítják, míg Sáváron arra csak a két ünnep között kerül sor.

Móron és Sáváron is a szokásos karácsonyi vacsorával zárták – és ünnepelték – az idei esztendőt, amelyen természetesen kellemes ünnepeket és boldog új esztendőt kívántak egymásnak. Ezt a jókívánságot Urbányi László, Papp Zoltán és Boldis Géza lapunk hasábjain is tolmácsolja munkatársaik, valamint a társaság partnerei számára.

Sárvári projektek

Az év elején két új projekt indult útjára a Rába Alkatrészgyártó Kft. sárvári gyárában. Az egyik program a szerszámfronton kívánt rendet tenni, a másik a szabad kapacitás lekötésére vállalkozott. A két projekt jövőre folytatódik, de az első esztendő eredményeit érdemes számba venni. A mérleg elkészítésében Klaffl Gábor és Guzmics Tamás, a sárvári alkatrészgyár vezető munkatársai voltak segítségünkre.



Klaffl Gábor,
logisztikai vezető

Kevesebb szállító, kisebb szerszámköltség

Klaffl Gábor logisztikai vezető mondta el lapunknak, hogy a szerszámteam a holding beszerzési stratégiájához igazodva a szállítók számának csökkentését és a szerszámköltség visszaszorítását tűzte ki célul. A szerszámok idén januárban 40, decemberben már csak 22 cégtől érkeztek Sárvárra. A kör további szűkítése a gépek, a termékek és a technológiák sokfélesége miatt egyelőre nem lehetséges. A logisztikai vezető szerint a megmaradt jelentős megbízható vállalkozások kivétel nélkül jó partnerek a költségcsökkentésben és a közös munka ésszerűsítésében.

Sárváron szűk egy év alatt 467 forint-ról 397 forintra esett vissza az egy munkaóra jutó szerszámköltség. A terveknek megfelelő, 15 százalékos csökkenés többek között annak köszönhető, hogy a szerszámok élettartama meghosszabbodott. A jobb minőségű szerszámok általában drágábbak, de élettartamuk során több érték állítható elő velük. A szállítók tanácsadóként szívesen vettek részt a

technológiák felülvizsgálatában, módosításában, a megfelelőbb szerszámok bevezetésében.

A sárvári gyár a megmaradt beszállító 79 százalékaival konszignációs szerződést kötött. A partnerek túlnyomó többsége készletet tart a vasi üzemben, s csak a ténylegesen felhasznált mennyiséget számlazza ki havonta egyszer, 62 napos fizetési határidővel. A konszignációs raktárban várakozó szerszámok nem növelik a sárvári készletet, s főlegesen teszik azt is, hogy a dolgozók egyéni készleteket, biztonsági tartalékot halmozzanak fel. Szerszámot üzemtechnikusok



Guzmics Tamás,
műszaki fejlesztési vezető

vételezhetnek, miután szigorúan ellenőrizték a lecserelésre váró darabok állapotát.

A logisztika, a műszaki terület és a termelés képviselőiből álló team a második évben várhatóan nem tudja megismételni az első esztendő látványos eredményeit, de a projekt folytatódik. Az üzemi szerszámhasználat munkaóra-ra vetített költsége és a konszignációs szerződések száma jövőre még kedvezőbb alakulhat.



Egy új automata, amely már a Deutz ékszíjtárcsák gyártását szolgálja. Horváth Miklós CNC-gép-kezelő és az új kiegyensúlyozó-munkahely

Régi vevők, új partnerek

Négy évvel ezelőtt több új termék, köztük kipufogógáz-visszavezető csomók és fékdobok gyártására kapott megbízást a sárvári gyár. A Denso és a Suzuki alkatrészek gyártása jó üzlet volt, de a vasiaknak számítaniuk kellett arra, hogy egyszer minden termék életútja megszakad. A kereskedelmi projekt ideje, év eleji indításának célja elsősorban a Denso és a Suzuki kiszolgálására felépített gyártókapacitás kihasználása, lekötése volt. Guzmics Tamás műszaki fejlesztési vezető mondta el lapunknak, hogy a sárvári team új piacokat kutatott fel, de sikereket ért el meglévő vevőkörén belül is.

Az üzletfejlesztő program részeként az alkatrészgyár megtisztította portfólióját, leépítette, megszüntette néhány kisebb, gazdaságtalan tétel gyártását. A második félév már mindkét területen bővülést

hozott, a NAF tengelycsomók, a Deutz cég ékszíjtárcsák gyártására adott megbízást. A mintadarabok elkészültek, a szériagyártás elindult, a termelés felütése jövőre várható. A régi vevőnek számít a Deutz esetében az ideai forgalom duplájára számíthatunk. A neunkircheni futóműgyár szakemberei öszel jártak Sárváron, s jelezték, hogy a jelenleg gyártott tételeknél piacbővülés várható, jövő évi üzleti tervükben a volumen növekedése szerepel.

Guzmics Tamás két új partnerről is beszámolt lapunknak. A szegeci öntődével együttműködve megmunkált indítómotorházakat szállít szlovén megrendelésre Sárvár. Az Iskra tízféle terméket rendelt, ebből kettő szériagyártása már megindult. Ugyancsak jó hír, hogy a német Georg Fisher cég egy sikeres sárvári audit után királycsapok és felfogótányérok szállítására adott megbízást. A vasi alkatrészgyár partnere a Georg Fisher üzletben a Rába reptéri kovácsgyára.



A Rába Tudásakadémia (RTA) mindkét csoportja a közelmúltban Móra látogatott. Két egymást követő csütörtökön keresték fel a móri telephelyünket. A mindkét fél által hasznosnak és jó hangulatúnak tartott látogatás során az RTA hallgatói megismerkedhettek a Rába Járműipari Alkatrészgyártó Kft. vezetésével, tevékenységével és eredményeivel.



Torma János

2006 A TELJESÍTETT TERVRŐL ÉS A KÖLTÖZÉSÉRŐL SZÓLT

Jó évet zár a Jármű Kft.

két olyan termékcsoporthoz mintagyártása, melyekről jövőre talán bővebben is lehet majd beszélni...

– Egyelőre azonban beszéljünk 2006 másik nagyon fontos, ám még befejezetlen eseményéről, a költözésről – folytatta az ügyvezető igazgató. – A szerelde telepítése ad még feladatot, mint ahogy a raktárakkal kapcsolatosan sem értünk a munkák végére, ahogy várat magára az utolsó festőkamra üzembe állítása is. A költözésnek idén természetesen a végére érünk, már kevésbé látványos feladatok várnak ránk az új esztendőben: az új reptéri gyártóbázisunkon, módszeresen és következetesen kell majd működtetnünk a munkahelyeket, folyamatokat és eljárásokat, hogy kihasználhassuk az egy légtérben folytatott tevékenység minden előnyét. Míg magának a költözésnek nagyon sok munkatársunk csak részben volt végrehajtója, ebben a feladatban minden kollégám tevékeny szerepvállalására számítok. Ahhoz, hogy új helyünkön jobbak legyünk, mint a vasúti telephelyen bármikor, márpedig ez a cél, nos ahhoz mindenki munkájára szükség lesz!

Torma János kiemelte: 2006 sikeres év volt a Jármű Kft. számára. Bár a társaság valamennyi tevékenysége új helyre költözött, ezzel egyetlen partnerüknek sem okoztak fennakadást, bármilyen működésbeli zavart. Ehhez pedig sokak összehangolt munkája kellett. – Érdekes végignézni azt, hogyan betelepültünk új helyünkre, s nagyon bízom abban, hogy pár hónap múlva azt is érdemes lesz majd megtekinteni, hogy hogyan mű-



ködünk ott – folytatta az igazgató, áttérve a 2007-es elemzésre.

– Az első negyedéves programot már kiadtuk, de a tavaly megkötött keretmegállapodások alapján gyakorlatilag már a teljes jövő év tervezhetővé vált. Szándékunk azonban az, hogy minél több olyan új megrendelést szerezzünk, amelyek megfelelnek a stratégiai célkitűzéseinknek. Tehát minden olyan szabad kapacitást, legyen az szellemi, műszaki-technológiai, amely a rendelkezésünkre áll, értékesíteni kívánjuk. E kapacitásaink véleményem szerint olyan értéket képviselnek, amelyeket rövid időn belül forintra tudunk váltani. Ezen dolgozunk, s azt mondhatom, hogy már vannak is látható eredményeink...

Torma János végezetül minden kollégájának és a társaság valamennyi partnerének azt kívánja, hogy a karácsonyi ünnepeket töltsék békességben és jó egészségben

– azokkal, akik számukra a legfontosabbak. S ezt kívánja 2007-re is!

Baudentisztl Ferenc

A Rába Jármű Kft. az elmúlt évekhez hasonlóan zárja és kezdi a naptári esztendőt. Az energiafelhasználásra, a tervezhető szabadságkiadásra, valamint a karbantartás szükségességére tekintettel alakították ki a következő napok munkarendjét. A termelési feladatok december 15-i lezárása után 18–19–20-án leltároznak. Ezt követően az első munkanap már az új esztendőben, január 8-án lesz, mikor is – a megfelelő előkészítésnek köszönhetően – azonnal teljes intenzitással állnak neki a következő év feladatainak.

ELSŐ MAGYARORSZÁGI LEAN-KONFERENCIA

A Rába mint sikertörténet

A Leonardo Group szervezésében november végén fővárosunkban tartották az első magyarországi Lean Manufacturing konferenciát. A rendezvényen a sikertörténet „blokkban” a Rába is szerepet kapott.

A Járműipari Alkatrészgyártó Kft. küldöttsége Urbányi László ügyvezető igazgató vezetésével vett részt a konferencián, amely lehetőséget teremtett arra is, hogy találkozzanak más cégek első számú vezetőivel. Az érdeklődést jól jelzi, hogy összességében harminc-negyven társaság száznál is több szakembere vett részt a tanácskozáson, melyen Urbányi László is előadást tartott.

Prezentációjában felvázolta, hogy Lean Manufacturing címszó alatt mi minden történt a társaság, de elsősorban ugyebár a móri gyár életében. Az első két Lean-projektéről már az eddig elért eredmények bemutatásával beszélt, számszerűen is alátámasztva mondandójának lényegét. Azt is kiemelte, hogy társaságunk mindezt saját erejéből érte el, tehát a Lean alkalmazását nem tanácsadó cégen keresztül, hanem belső erőforrásból oldották meg.

– Egy ilyen konferencia az eredmények bemutatásán és a kapcsolatépítésen, valamint kapcsolatteremtésen túl arra is jó, hogy mindig tanulni lehet belőle – jegyezte meg Urbányi László. – Még hozzá általában a folyamatfejlesztések tárgykörében, hiszen ezek kapcsán mindig vannak új ötletek, új jövőképek.

Papp Zoltán, móri gyárigazgató elsősorban a módszertant illetően tudott új ismereteket elsajátítani ezen a konferencián:

– A konferencia előadásai rávilágítottak arra, hogy nélkülözhetetlen a Lean Manufacturing módszereinek elsajátítása a sikeres bevezetéshez, ilyen például a változó átállási idejű gyártóterületek folyamatszervezése, vagy a teljes beszállítói láncra alkalmazható Supply Chain Lean.

Boldis Géza, sárvári gyárigazgató számára a rendezvény fő tanulsága az volt, hogy hatékonyságjavulás csakis ezen az úton lehetséges:

– A Lean Manufacturing nem csupán a Rába, hanem az ipar ezen válfajára kínál megoldást, amivel nem csu-

pán az érintett cégek, de valójában egész Magyarország versenyképességét lehet megőrizni.

Nem véletlen, hogy a konferencián szóba kerültek a Nemzeti Fejlesztési Terv (NFT) második, 2007–2013-ra vonatkozó ütemének pályázati lehetőségei is...

A Lean Manufacturing konferencia második „felvonása” a tervek szerint májusban következik.

(B.)



Urbányi László az előadók között

FEJ FEJ MELLETT A FUTÓMŰVEK ÉS ALKATRÉSZEIK

Üzletfejlesztésben is sikerek

A Rába Futómű Kft. idei esztendejét érdemes az üzletfejlesztési eredmények szemszögéből is megvizsgálni és értékelni. Ebben segítségünkre volt az érintett terület igazgatója, dr. Szócs Károly, aki azzal kezdte beszámolóját, hogy 2006 elsősorban a komplett futóművek éve volt, miután ezen termékek értékesítése számottevően növekedett.



– Ami a vásárlóinkat, illetve a piaci területeket illeti, mindenképpen kiemelésre érdemes a Marmon-Herrington céggel folytatott együttműködésünk, a Claas üzletünk, továbbá a FÁK-piac, azon belül is a Kamaz-kapcsolatunk, valamint a GAZ-csoportnak szállított termékpalettánk – mondta az üzletfejlesztési igazgató a legjelentősebb idei fejleményekről. – Számunkra ez egyértelmű siker, főként, ha figyelembe vesszük, hogy tavaly jelentős portfóliótisztítást hajtottunk végre. Az egységesítés keretében olyan futóműcsaládokat alakítottunk ki, melyek túlnyomó részben azonos alkatrészekből állnak. Felszámoltuk tehát a nagyon sokféle, elaprózott termékínátunkat. Ezzel együtt, a cég stratégiai tervével összhangban a háttérben dolgozunk olyan nagy volumenű európai alkatrészüzleteken, melyekről majd csak a jövő év tavaszán beszélhetünk részletesebben. Egyelőre annyit mondhatok, hogy több megállapodást kötöttünk, melyeknek keretében szerszámozási projektek indultak, s a termékjövahagyásokat követően már a jövő év első felében sorozatgyártással is számolhatunk, főként nagysorozatú mellső futómű alkatrészek vonatkozásában...

Dr. Szócs Károly elmondta, hogy ezen üzletek keretében az Amerikai Egyesült Államokban sikeres termékeket igyekeztek az öreg földrészen is értékesíteni. Erre annál is inkább szükség volt, mert az amerikai tehergépkocsi-piacon tapasztalható visszaesés már most megmutatkozik a megrendeléseken, amit feltétlenül ellensúlyozni kell. Ugyanakkor ezeknek a termékeknek az „áthozása” Európába nem volt egyszerű, mert a kontinensünkön eltérő, helyenként szigorúbb követelményekkel, más konstrukciós elvekkel és technológiai elvárásokkal találkozunk, melyekhez – sok esetben innovatív ötletekkel – alkalmazkodni kellett.

– A már említett futóműves vevőknél és piacokon sem csak az idei év volt jó, lendületünk itt sem törik meg, s remélhetőleg a folytatás is hasonló lesz – tette hozzá az igazgató. – A Claas részére termékfejlesztést/erősítést végzünk, melyet a mezőgazdasági erőgépeknel megszokott motorteljesítmény-növelési tendencia tesz szükségessé. Örömeinkre szolgál a Marmon-kapcsolatunk



A Claas-futóművek szerelése



Dr. Szócs Károly

mennyiségi és termékbeli bővülése. Munkatársaink december elején egy héten keresztül egyeztettek az amerikai partnernél a fejlesztési feladatainkat, melynek programját pontosan és precízen tartani kívánjuk. Itt már nem csupán adaptációról van szó, hanem egy olyan nagyobb mérvű fejlesztésről is, amelynek eredményeként egy új futómű-típuscsalád születik majd.

A FÁK piacról szólva a GAZ-csoportot említette, amely kapcsán a Rába a kétfokozatú autóbussz-futóművek területét gyakorlatilag teljes egészében elfoglalta. Mind kedveltebbek a midibuszszettjeink is és folytatódhatnak a portál futómű szállítások is, elsősorban a trolibuszok piacára...

– Dolgozunk az együttműködés kiszélesítésén – emelte ki dr. Szócs Károly. – Már beindultak a munkagép-futóművekkel kapcsolatos egyeztetések, melyeknek célja a már folyó szállításaink bővítése, de érzéseink és szándékaink szerint a tehergépkocsi-gyártásban is lehet kapcsolatunk a GAZ-csoporttal. A KAMAZ-kapcsolatból pedig azt mindenképpen ki kell emelni, hogy egy év alatt gyakorlatilag a nulláról jutottunk el odáig, hogy valamennyi buszfutóművet tőlünk vásárolják.

Az üzletfejlesztési igazgató arról is beszélt, hogy eddig ismeretlen területek felé is elkezdtek kacsingatni, így például nyitásra készek az olajipar irányában. – Jövőre már ezen a területen is lesz vevőnk, aki megmunkált kovácsdarabokat vásárol majd tőlünk. A rendkívül nagy rendszernyomás és a tűzveszélyes közeg miatt az alkatrészeknek – akárcsak az autópárhánban – itt is komoly elvárásoknak kell megfelelniük. A járműipari alkatrészeink piacát is igyekezünk szélesíteni, így például növelni fogjuk az – ugyancsak kritikus biztonsági alkatrésznek számító – járműszerelvény-vonószerkezetekben alkalmazott kovácsdarabok eladását.

Dr. Szócs Károly szerint az idei eredményes üzletfejlesztéshez jelentős mértékben hozzájárult az is, hogy a nyilvánosságra kerülő eredményeink, számadataink hatására javult a társaság megítélése. Ráadásul a jobb helykihasználással, a tovább bővülő gépparkkal, a renddel és tisztasággal, folyamataink egyre jobb irányításával sikerült oly mértékben előrelépni, hogy ma már van mivel büszkélkednünk a gyárlátogatásra, illetve vevői auditokra érkező, meglévő és potenciális üzleti partnereknek...

Baudentiszt Ferenc

Minőséggel kapcsolatos kérdések a Rába

A Rába Tudásakadémia III/3 moduljának hallgatói számára az alábbi, minőséggel kapcsolatos kérdéseket foglalmaztuk meg: A vállalati stratégia első helyen a minőséget és a pontos szállítást tűzte ki célul. Hogyan látja, mennyire felelnek meg a munkavállalók ennek az elvárásnak? Miben és hol látja a javító és fejlesztő lehetőségeket? Hogyan tud hozzájárulni e célok teljesítéséhez?

SZÜTSNÉ RECHNER ÉVA:

– A minőség a vevő igényeinek teljes kielégítését jelenti, a vevő elégedettségének elérésére törekszik. Ennek az elvárásnak nem lehet „kicsit” vagy „nagyon” megfelelni. Csak megfelelni lehet vagy piacot veszíteni. Vevőink pontosan tudják, hogy csak akkor számíthatnak tőlünk folyamatosan megfelelő termékekre, szolgáltatásra, ha folyamatainkat is ennek a végső célnak alárendelve alakítjuk ki. Tehát ma már nem elég, ha „csak” megfelelő darabokat szállítunk, hanem a gyártási és a gyártást támogató folyamataink is minőségiek, magukban hordják a folyamatos javulás és költségcsökkentés lehetőségét is. Ez azt is jelenti, hogy minden területen folyamatosan fejlődni kell.



Számomra a minőségi szemlélet igényességet jelent. A gyárban járva sajnos gyakran tapasztalom, hogy sem a munkakörnyezetünkre, sem gépeink, szerszámaink állapotára nem vagyunk eléggé igényesek. A selejtszemlélet azt bizonyítja, hogy adunk ki a kezünkől selejtes darabokat. Ezzel nemcsak a költségeket növeljük és a következő műveletekben okozunk fennakadást, hanem az üzletet is veszélyeztetjük. Elsősorban ezekben az egyszerű dolgokban látom a folyamatos fejlődés szükségességét. Nagyon fontos, hogy az elért eredményeinket megbecsüljük és megőrizzük, ami egymás munkájának a tisztelgetését is feltételezi.

Technológusként alapvető feladatomban a gyártási folyamatok megtervezése, a berendezések, szerszámok, mérőeszközök meghatározása. Ezzel alapját tudom adni a minőségi gyártásnak. Nagyon fontosnak érzem, hogy a gépkezelők számára jól érthető, használható dokumentációt, segédleteket biztosítsak. A megfelelő eszközök, a munkát segítő környezet kialakításával tudok munkatársaim igényességére is hatni.

SVÁRDA NORBERT:

– Úgy gondolom, a munkavállalók munkájukkal és hozzáállásukkal nagymértékben befolyásolják a termék minőségét és ezen keresztül a kiszállítást is. Nem megfelelő minőségű termék előállítása befolyásolja a kiszállítási pontosságot és a mennyiségileg megfelelő szállítást is.



Ahhoz, hogy ezek teljesüljenek, megfelelő minőségügyi szemléletmóddal kell rendelkezni. Véleményem szerint az Alkatrészgyártó Kft. dolgozói, ha nem is mindig teljes mértékben, de eleget tesznek ezen követelményeknek, törekednek a vevői elvárások és célkitűzések teljesítésére. Az utóbbi időben növekedett a minőségügyi szemléletmód. Ehhez hozzájárult a Lean Manufacturing bevezetése a Hegesztés III. és Varroda műhelyekben. A bevezetés a dolgozók bevonásával történt, tudatosítva bennük a minőség fontosságát és a vevői elvárásokat.

Úgy gondolom, javulni és fejlődni mindig lehet, hiszen ez a minőségügyi szabvány egyik legfontosabb előírása. Egyik fejlesztési lehetőségként a Lean Manufacturing további kiterjesztését látom a többi területen. Ez elindult a prés és szabászat műhelyekben, növelve a minőség tudatosságot, a veszteségek feltárását. További javítási lehetőségnek látom a vevői követelmények pontos, egyértelmű meghatározását a megfelelő szinteken, és a változások megfelelő keresztülvitelét a rendszeren. A kiszállításnál lényeges lenne egy-két vevőnél az előrejelzések pontosítása, hiszen a gyakori változtatások befolyásolják a kiszállítási pontosságot.

A Rába Tudásakadémián megszerzett ismeretek gyakorlati alkalmazásával és azok munkavállalók körében történő tudatosításával tudok hozzájárulni a célok teljesítéséhez.

PETŐ LAJOS:

– Úgy látom, a munkavállalók többsége törekszik arra, hogy megfelelő minőségű munkát adjon ki a kezéből. Vannak azonban néhányan, akik erre nem ügyelnek, és adott esetben ezzel mások munkáját is tönkreteszik. A határidőket tekintve számomra úgy tűnik, hogy szinte minden az utolsó pillanatban készül el, és a minőségi problémák további csúszást okoznak, így a határidő már nem tartható be. Azt gondolom, hogy mindenkiel ismertetni kell a fő célokat. Sok esetben azt tapasztalom, hogy a mennyiség megelőzi a minőségi szemléletet. Ezen mindenképp változtatni kell. Tudatosítani kell a dolgozókkal, hogy csak minőségi munkavégzéssel lehet eredményt elérni és a jövőt biztosítani. Minden kolléga legyen tisztában a saját munkájának jelentőségével, és vállalja is érte a felelősséget. Például tudja, hogy ha selejtes gyárt vagy elengedi a hibás terméket, akkor ezzel milyen károk keletkezhetnek. De ne csak retorzióval éljen a vállalat, hanem a minőségpontrendszerhez hasonlóan elismeréssel, támogatással honorálja a jó teljesítményt. Munkámnál fogva alapvető elvárás saját magammal szemben, hogy csak megbízható, korrekt eredményeket adjak ki a kezemből. Ha valamiben bizonytalan vagyok, akkor inkább segítséget kérek tapasztaltabb kollégáimtól. Tudásommal én is segítem a hozzám fordulókat. Másoktól is elvárom, és ösztönzöm őket arra, hogy legyenek igényesek a munkájukra.



KOVÁCS JÓZSEF:

– Mindenképpen fontos, hogy időben szállíthatók legyenek gyártmányaink, de ez nem mehet a minőség rovására. Munkavállalóink a minőségi követelményeknek sokszor nem tesznek eleget, amennyiben a belső gyártási folyamatláncban a gyártósorok halmozzák a hibákat. Ám minőségi problémákat a vásárolt és bERMUNKÁS alkatrészek is okoznak,



amennyiben nem rajz szerintiék, netán selejtesek, tehát akkor a végtermék minősége nem lesz százszázalékos. Szükséges, hogy munkavállalóink beosztásuknak és munkakörüknek megfelelő minőségi szemlélettel rendelkezzenek. Tudniuk kell, hogy a jó termék feleljen meg a rajzi és technológiai előírásoknak. A minőség hosszú távú vevői igény-kielégítési folyamat. A selejtköltség nagy veszteség a vállalatnak.

A futóműszerelde az a munkahely, ahol még kiszűrhető a selejtes termék, hisz a legnagyobb veszteség, ha a nem megfelelő alkatrész beépül a futóműbe és az kiszállításra kerül. Ezért a szerelőknak egy minőségbiztosító szemével kell látni a beszerelés előtti alkatrészeket. Lényeges, hogy észrevételeiket jelezzék nekem, hogy a beszállító gyártósorok és az idegenáru MIBI felé időben tudjak visszajelezni és intézkedni.

A hétfői munkakezdetkor megbeszéljük az előző hét minőségi problémáit, külső és belső reklamációnál kivizsgálom a hiányosságokat, hogy alkatrész vagy szerelési pontatlanság okozta a hibát. A futóművek időben történő leszerelésével biztosítjuk az ütemezett kiszállítást.

NÉMETH ZOLTÁN:

– Az a véleményem, hogy a dolgozók többsége nincs tisztában a vállalat stratégiájával, de ettől függetlenül alapvetően mindenki törekszik a minőségi munkavégzésre. A problémák egyik okozója szerintem a rendszerszemlélet hiánya. A dolgozók nem ismerik a cégnél zajló folyamatokat. Nem azt mondom, hogy mindenkinek mindent tudnia kell, de legalább a saját maga munkájával, és annak következményeivel mindenkinek tisztában kellene lennie. Minden alkalmazottat el kell látni a munkájához szükséges információval, utasítással, eszközzel stb. Mindemellett nem elhanyagolható az sem, hogy minőségi munkát csak elégedett dolgozótól lehet elvárni.



A vállalati célok elérése érdekében maximálisan próbálunk megfelelni az irányomba támasztott elvárásoknak.

UDVARDI JÓZSEF:

– Először is nagyon egészséges vagy talán természetes is az a gondolkodás, amely az említett jellemzőket sorolja az elsők közé. Ugyanis a minőség és a pontosság – az ár mellett – a piacszerzés és -megtartás talán legfontosabb eszközei. A minőségközpontú gondolkodás pedig a vállalati kultúra része kell hogy legyen. A folyamatok résztvevőinek tisztában kell lenniük azzal, hogy az általuk végzett munka minősége közvetlenül vagy közvetve, de megjelenik a termék minőségében is. A vevők pedig hosszú távon csak a minőségi munkát hajlandók megfizetni. A fizetésünket pedig a vevőknek köszönhetjük.



A magas hibaköltségek azt mutatják, hogy van mit fejlődni a Rábanak ezen a téren is.

Az egyén szintjén a fejlődés és javulás lehetőségét az elkötelezettségben és a minőségtudatos gondolkodásban látom. Éreznünk kell, hogy mindannyian a minőségi lánc egy-egy eleme vagyunk és ennek megfelelően hatással vagyunk a minőségre. Talán ezeket kellene tudatosítani és különböző módszerekkel fejleszteni.

Tudásakadémia III/3. csoportjához

Vállalati szinten a korszerű és kiterjedt minőségszabályozás alkalmazása jelenthet garanciát a megfelelő minőségre, amelynek lényege, hogy jellemzően a termelő és műszaki részlegek felelnek a minőségért, nemcsak úgy, hogy ellenőrzik azt, hanem hogy kézben tartják a folyamatokat. Mivel konstrukciós területen dolgozom, fontos, hogy megértsem a vevő kívánságait, így a minőséggel kapcsolatos elvárásait is. Ebből kiindulva az új termék esetében a tervezési fázisban alkalmazott hatékony módszerek segítségével a lehetséges kockázatok értékelhetők és kiküszöbölhetők.

KÁROLYI ZOLTÁN:

– A napi munkavégzésem során azt tapasztalom, hogy a munkavállalók nem ismerik teljesen a vállalati stratégiában meghatározott, pontos szállításnak való megfelelést mint kiemelten kezelt célokat. Ebből eredően nem minden esetben tudják ezekhez a célokhoz a napi termelő munkájukat hozzákapcsolni. Véleményem szerint, hatékonyabb kommunikációval sokat tehetünk azért, hogy minden munkavállaló megismerje a selejtköltségeinket, ezek nagyságát és a minőségi, határidőre történő munkavégzés fontosságát.



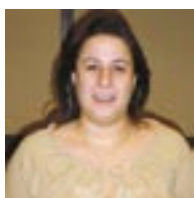
HOMÉR ZOLTÁN:

– Mindenekelőtt hadd hangsúlyozzam, hogy a munkavállalók alatt én az üzemben dolgozókat értem, hiszen ők a legfontosabbak és a legértékesebbek az értékteremtés folyamatában. A személyes tapasztalatom az, hogy túl nagy nyomás nehezedik rájuk, hisz ha valami nem megfelelő módon és/vagy késve lett elkészítve, azonnal őket veszik górcső alá, miközben lehet, hogy csak náluk csapódott le valaki másnak a flegmasága, oda nem figyelése, a tájékoztatás hiánya. Véleményem szerint ennek jobbításához nem szükséges kardinális változás, egyszerűen nagyobb figyelmet kell egymásra és a dolgozókra fordítanunk!



NAGY KORNÉLIA:

– A munkavállalók annyira felelnek meg az elvárásnak, amennyire elvárjuk tőlük. Rajtunk múlik, hogy az elvárásainkat tisztán és világosan közléjük és közvetítjük minden munkavállaló számára. Alapvetően mindenki rendelkezik minőségi szemlélettel, a minőség igényével, ami a hétköznapi életben is tetten érhető, hiszen mindnyájan igyekszünk a környezetünket eszerint alakítani, illetve amikor vásárolunk, ugyanúgy elvárjuk a minőségi szolgáltatást, a minőségi terméket és a megbízhatóságot. A javító és fejlesztő lehetőségeket elsősorban a kommunikáció, az információáramlás fejlesztésében, a számonkérés és az elismerés kinyilvánításában látom. Fontos még egy feladat végrehajtása előtt felhívni a figyelmet a kritikus pontokra, a hibák javítására, a hibák megelőzésére pedig rengeteg helyi oktatás vezethet eredményre.



Ezen célok teljesítéséhez példamutatással tudok hozzájárulni, és az RTA-n szerzett tudás és tapasztalat gyakorlati alkalmazásával a napi munkámban.

HORVÁTH ANIKÓ:

– A dolgozóknak tisztában kell lenniük azzal, hogy saját érdekük is, hogy jó terméket készítsenek. A selejteket csak többletmunkát okoznak maguknak, és pénzt vesznek ki a saját és a vállalat zsebéből.



A dolgozóknak jobban kellene tudatosítani valós példákkal, hogy mit veszít a vállalat a nem időben történő szállítással vagy a selejtes termékek elküldésével. Saját területemen a beszállítók fejlesztésével lehetne javítani a minőségi mutatókon.

Munkámat a tudásomnak és képességeimnek a legjobban történő felhasználásával végzem, így tudok hozzájárulni.

KOVÁCS GÁBOR:

– A vevő három dolgot mindig elvár a beszállítótól: az általa kért minőséget, elfogadható költséget és pontos szállítást. A vállalati stratégiában ezekből kettő az első helyen szerepel, ez jó dolog.



A minőség költsége – amely áll többek között a megelőzési költségekből (például: minőség-ellenőrök bére, próbadarab, a folyamatok részét képező vizsgálatok költségei), belső hibaköltségekből (például: selejt, javítási költségek) és külső hibaköltségekből (például: reklamációk, elutasított visszaküldött termékek) – a kft. életében éves szinten nagyon komoly összeg, viszont már a mi veszteségünk. Úgy látom, jelenleg jelentős erőket mozgósítunk a külső hibaköltségek csökkentésére, amit nem tartok jó dolognak. A jó minőségű termék nem a végellenőrzés során születik, ott már „tényhelyzet” van. A minőségi szemléletet sokkal jobban be kell vinni a gyártási folyamatokba. Erősíteni kell a belső vevői kapcsolatokat, nem szabad megengedni a „cinkosságot”. A nem megfeleléseket minden esetben észlelni, jelezni, azonosítani kell. Ma a munkavállalók nem minden esetben felelnek meg ezen elvárásoknak. Bizonyos esetekben talán nincsenek a megfelelő képességek birtokában, vagy nem kellően elkötelezettek. Ezen hiányosságok csökkentése, megszüntetése – az előírások, elvárások szigorúbb betartásával, a képességek felmérésével és javításával (oktatással, képzéssel) – mindenképpen indokolt. A minőséget és a szállítási pontosságot jelentős mértékben befolyásolja, hogy a gyártáshoz rendelkezésre álljon üzemelő, megfelelő minőséget gyártani képes gép, berendezés. Saját területemen talán ehhez tudok hozzájárulni a legmegfoghatóbban azzal, hogy a javításokhoz időben – a költségeket, készleteket figyelve lehetőleg nem előbb – álljon rendelkezésre a szükséges alkatrész, legyen a munka elvégzésére alkalmas karbantartó. Nagymértékben segíthet a megelőző karbantartások időben történő elvégzése, prediktív (előrejelző) karbantartás alkalmazása, a megkezdett képzések folytatása, megfelelően alkalmazott ösztönzés, motiváció, valamint az operátorok minél szélesebb körű bevonása a karbantartási folyamatokba.

IVÁNCZA GÁBOR:

– Addig, míg a Rába Futómű Kft. minőségköltsége körülbelül egymilliárd forint/év (árbevétel kb. 3,5 százaléka) egyetlen munkavállaló sem lehet elégedett. Persze, tisztában vagyok azzal is, hogy a minőség pénzbe kerül, és a minőségköltség nem lehet nulla. De a kft. minden munkatársának tudnia kell, hogy minden egyes mozdulatával – jó vagy rossz – milyen



mértékben járul hozzá a minőségköltség alakulásához. Véleményem szerint minden munkavállalónak megfelelő minőségügyi ismerettel, szemlélettel kell végeznie a munkáját. Már eddigi munkám során is próbáltam arra súlyt fektetni, hogy a munkatársaim érzékeljék, a mindennapi munkájuk során minden egyes mozdulatukkal, döntésükkel A-tól Z-ig az egész folyamatot végigkíséri (végig kell hogy kísérje) a minőség. Egy-egy rossz információ, tevékenységnek vagy nem megfelelő időben hozott döntésnek mekkora a költségvonzata, mibe kerül a szállítási határidők túllépése, egy-egy hiba feltárása.

Ha minden dolgozó tudatában lesz annak, hogy „minek mi az ára”, megítélésem szerint motivációt nyújt a hibák minimalizálásához, a szállítási határidők betartásához, illetve nagyban elősegíti a minőségi szemlélet tudatosítását.

KSÚZ FERENC:

– Minőség és pontosság, ez a két alapvető pillére a talpon maradásunknak. Úgy látom, a többség megérti a fontosságukat, de sok még a fejlődni való.



Törekednünk kell a jó szakemberek megtartására, éreztetni kell velük a fontosságukat, erkölcsi és anyagi megbecsülést nyújtani nekik. Sokkal jobban kell megszervezni a területek és műszakok közötti információ- és anyagáramlást, hogy a dolgozó mindig tudja, mi a dolga és azt maximálisan megtegye.

Próbálok még jobban odafigyelni a munkámra, munkatársaimra, és a rám bízott feladatok minél pontosabb, jobb elvégzésére. Képzem magam, hogy megfelelek a növekvő elvárásoknak.

BLAZOVICS IMRE:

– A vállalati stratégia első helyére sorolt minőségi munkavégzés és a pontos határidőre történő szállítás gondolata ismert és elfogadott a munkavállalók körében, de a megvalósítás területén még jelentős fejlődés várható el. Meg kell találni a motiválás és a számonkérés egyensúlyát, az ellenőrzések rendszerét, amely lehetővé teszi a személyre szóló dicsőítést, illetve az egyéni felelősség megmutatását. Fontosnak tartom a munkavállalók szakmai ismereteinek bővítését. Területemen, a hőkezelő teamben egy szakmaspecifikus képzési rendszert tervezek a következő évben, amelyet a hőkezelés alapvető gyakorlati ismereteiből álló panelok alkotnak. A folyamatparaméterek olyan önellenőrzési rendszerét is szeretném kialakítani, amitől jelentős minőségjavulást várok. A határidőre való szállítást saját területemen a jelenleg alkalmazott finomprogramozás módszerének átértékelésével, korszerűbbé tételével szeretném elősegíteni, amelyet a záródolgozatomban témájával választottam.



KOVÁCS JÓZSEF:

– A közelmúltig erősen érintett voltam a kérdésben, mivel minőségbiztosítási területen dolgoztam és bizony sok visszahívással találkoztam, például a belső minőségügyi auditok során. Véleményem szerint a hozzáálláson kell sokat javítani, ehhez pedig világosan kell kommunikálni az elvárásokat, a célokat és a következményeket is. Tudatosítani kell minden dolgozóban, hogy hatása és felelőssége van az eredmények vonatkozásában, ezen keresztül saját életének alakulásában.



MEBIR-TANÚSÍTÁSRA KÉSZÜLVE

Belső auditorokat képeztünk



Képzés kinn...

A Rába Futómű Kft., illetve a Rába Járműipari Alkatrészgyártó Kft. képviseletében tizennyolc munkatársunk vett részt a Munkahelyi Egészségvédelmi és Biztonsági Irányítási Rendszerrel (MEBIR) összefüggő belső auditori képzésen. A háromnapos elméleti oktatást, valamint a vizsgát követően valamennyien részt vettek a – képzést végző Vinçotte szakembereinek vezetésével tartott – belső auditáláson is, így aztán az elméletben tanultakat rögzest a gyakorlatban is hasznosíthatták. Az auditálás során az első nap az öntöde, majd a kovácsüzem került sorra, hogy aztán másfél napra a 67 ezres csarnok következzen. Onnan fél napra „átugrottak” a felületkezelő üzembe, valamint a 28 ezres csarnok futóműves részébe. Ötödik nap a szerszámüzem volt soron, de a feladat természetesen kiterjedt a móri és a sárvári gyárakra is, ahol szintén egy-egy napig tartott a képzéshez tartozó auditori vizsgálat.

Prédl Dezső, a holding EBK és igazgatási vezetője elmondta, hogy a képzés a MEBIR tanúsítását célozza. A vonatkozó eljárási utasításoknak megfelelően, az oktatással párhuzamosan folytatták le a belső auditot, ami praktikusán a gyakorlati vizsgát is jelentette a tanfolyamon részt vett belső auditorainknak. A belső biztonságtechnikai rendszerauditot a BT22004 előírásainak megfelelően tartották. Ez egyébként jelzésértékű a holding irányába, hogy a belső biztonság végett még milyen teendők várnak társaságunkra – azért, hogy a jövő esztendő első negyedévére tervezett, ugyancsak a Vinçotte által végzett előauditra minden rendben legyen. Persze, a fő cél nem is igazán ez, hanem a még az első félévre tervezett MEBIR-tanúsítás megszerzése!

A belső auditorok képzése is ezt a célt szolgálta – szükségessége pedig azért volt különösen indokolt, mert az ilyen jogosítvánnyal felruházott munkatársaink száma az utóbbi

években harmincről kilencre csökkent. A jórészt munkavédelmi érdekképviselőkből, valamint az üzemmenedzserek mellett tevékenykedő üzemmérnökökből összeállított tizennyolc fős csapattal kiegészítve most már rendelkezésre áll az a belső auditori állomány, amely zökkenőmentesen eleget tud majd tenni a tanúsításra történő felkészülés elősegítésében, valamint az évente ismétlődő belső ellenőrző auditálás kivitelezésében.

hogy kizárólag pozitív tapasztalatokat szereztünk a rábás munkatársakkal való együttműködés során – tette hozzá. – Azt mindenképpen kiemelném, hogy a cég vezetői a belső auditori képzésre olyan munkavállalókat választottak ki, akik valóban érdeklődnek a téma iránt, akik hozzáállásukkal és a megszerzett ismereteikkel egy igazán ütőképes auditori csapatot alkotnak. S ez számunkra a mi munkánk elismerését is jelenti. A képzésben szereplők elhivatottságát az a tény is jól mutatja, hogy bár a saját területeiket nem auditálhatták, többen is kérték, hadd vegyenek részt az azt érintő felülvizsgálaton, mert abból is tanulhatnak és azzal is segíteni tudják a területük tevékenységét.



...és képzés benn

Takács Lajos, társaságunk munkavédelmi munkatársa örömmel osztotta meg a Vinçotte szakembereinek azon véleményét, miszerint megdicsérték a MEBIR-rel összefüggő rábás eljárási utasításokat. Lapunk munkatársa egyébiránt személyesen is meggyőződhetett arról, hogy a Vinçotte két auditora elismerően beszél a Rábáról és a közösen eltöltött napokról. Kiss Ákos úgy vélte: ez a holding egy igazi, klasszikus nagyüzem, a maga komplexebb folyamataival. – Azt mondhatom,

Hohl Zoltán szerint az is mindent elmond a képzés elfogadottságáról, hogy a tanfolyamot az érintett terület rábás vezetője nyitotta meg. – Ezt a kiemelt szerepet és támogatást egyébként nem csupán a megnyitón, hanem mindvégig érezhettük. Jó volt oktatni olyan embereket, akik nyitottak az újra, akikről a vezetőik, de saját maguk is azt gondolják, hogy ott a helyük az auditorok között. Az elméleti és gyakorlati vizsgák után pedig mi mást mondhatnánk: tényleg ott a helyük!

(Baudentiszt!)

RÁBA FUTÓMŰ KFT. – MARMON-HERRINGTON

Dinamikusan bővül a kapcsolat



Kép januárból: a Marmon-Herringtonnak készül a 683-as mellső futómű

A Rába Csoport legnagyobb leányvállalata, a Rába Futómű Kft. 2007-re szóló szállítási keretszerződést írt alá a Marmon-Herringtonnal. Ennek értelmében társaságunk 29,4 millió dollár értékben szállít futóműveket és futóműalkatrészeket amerikai partnerének. A felek olyan termékfejlesztési és stratégiai lépésekben is megállapodtak, melyek az elkövetkezendő években javítják versenyképességüket – és biztosítják növekedésüket. A két társaság kapcsolatának kezdete a nyolcvanas évekre nyúlik vissza, amikor a Rába speciális hajtott futóműveket szállított a Marmon-Herrington számára – a normál közúti tehergépkocsik összerékhajtásúvá történő alakításához. A Rába Futómű Kft. jelenleg kormányzott hajtott mellső futóművekkel és hátsó futómű komponensekkel áll a tengerentúli partnere rendelkezésére. Az elmúlt évek során a szállított futóműtípusok köre és a Rába értékesítési volumene dinamikusan bővült, összhangban

azzal, ahogy a Marmon-Herrington javította réspiaci pozícióit. A speciális futóműkomponensek tekintetében egyébként az amerikai partner mára már cégünk három legfőbb vevője közé sorolható.

A szállítandó terméktípusok, továbbá a szállítási, illetve értékesítési volumen meghatározása mellett a felek olyan gyártmányfejlesztési projekteket is megállapodtak, amelyek a piaci igények teljesebb és versenyképesebb kielégítését szolgálják, valamint biztosítják az elkövetkező évek tervezett növekedését. A megállapodás aláírása lényegesen hozzájárul a Rába Futómű Kft. és a Marmon-Herrington üzleti kapcsolatának további fejlődéséhez, és segít megszilárdítani az amerikai cég vezető szerepét ezen a réspiakon, ahogy a Rába pozícióját is erősíti a stratégiai piacnak tekintett Amerikai Egyesült Államokban.

JAVASLAT A KOVÁCSÜZEMBŐL

Ötlet zömítés helyett

Az október és november közepe közötti négy hétben négy új javaslatot dobtak be az ötletládába – az azóta eltelt négy hétben viszont ez a szám megduplázódott. A nyolc új javaslatnak köszönhetően az ez évi ötletek száma ötvenhétnél tart.

Ezúttal magazinunkban egy friss, novemberben beadott javaslattal foglalkozunk. Kiötlőjét Ősze Zoltánnak hívják, aki kovácsként dolgozik – és kerekén húsz évet töltött már el társaságunknál. Ötlete a 360-as csonk anyagszelvényével volt kapcsolatos, amely olyan értelemben nem volt megfelelő, hogy az azzal való foglalatosság több munkát jelentett. Azt ugyanis úgy lehetett megfelelővé tenni, ha úgymond visszazömítették. Ez nem kevés időt vett igénybe, ráadásul sok-sok energiát követelt.

Ezért aztán azt kérte, hogy a technológiai irányába, hogy más anyagszelvényt kapjanak. Olyat, amit nem kell zömíteni. Ezzel pedig mind munkaidőben, mind pedig költségben lehet takarékoskodni. Hogy mennyit, azt éppen kalkulálják... Mindez ugyebár ötletadónk jutalmazása szempontjából sem lényegtelen. Ő azonban egyelőre annak örül, hogy javaslatát elfogadták, és az illetékesek támogatták.

(B.)

Duplázunk a minőségpontok tekintetében is. Míg legutóbb két új észrevételről számolhattunk be, most négyről. Így az észrevételek száma száznyolc, míg az azokért adott minőségpontoké százhuszonhat. Ezeknek a pontoknak azonban közel a fele még



mindig munkatársainknál van, azaz hatvanat egyelőre nem váltottak be...

A minőségpontok gyűjtésével kapcsolatos, hogy félfévente a legtöbbet szerzőket külön is jutalmazzák. A nyári összefoglaló követően az új összegzést december 15-ével tartották. A fél év alatt legtöbb pontot gyűjtő tíz munkatársunk közül az 1-5. helyen zárók 5-5 ezer, míg a 6-10. helyre kerülők 3-3 ezer forintot ajándékutalványban részesülnek. A minőségpontokat persze továbbra is érdemes gyűjteni, mert az ajándékutalványok mellett félfévente ajándékutalványokat is érhetnek...



A TIZENÖTÖDIK KAIZEN BLITZ CSAPAT ZÁRÓPREZENTÁCIÓJA

Négymilliós plusz a házi feladatokból

December második hetében ismét azzal szembesülhettünk, hogy megingt milyen gyorsan eltelt egy hónap. Nem volt az olyan régen, hogy a tizenötös számú Kaizen Blitz csapat, amely az Emergency nevet választotta magának, beszámolt az első hét eredményeiről. Most pedig a „víruskutatók” már a házi feladatok alakulásáról tartottak prezentációt az érdeklődőknek. A Papp Kálmán („kutatásvezető”), Csanaki Gyula, Csenger Lajos, Polgár István, Szűcs József („kutatók”) alkotta piros pólós csapat a hídtestteam területén vizsgáldott. Harmincegy észrevételük közül húszat már az első héten megvalósítottak. Az általános rend és tisztaság mellett figyeltek a tárolóterületek kijelölésére, a munkabiztonság javítására, a gépek műszaki állapotára, a használaton kívüli gyártóberendezések felmérésére és persze a selejtszűrésre.

A mostani prezentáción az első hét elvégzett feladatait csak pillanatokra „villantották fel”, a lényeg a házi feladat négy hetére szorítkozott. Szóltak a daruk telepítésének vizsgálatáról, s bár ahogy a Thompson dörzshegesztő célgép munkadarabjainak mozgatásánál, úgy az FCV 63 NCT marógépnél sem javasolták a daru konzoljának meghosszabbítását vagy cseréjét. Ezzel együtt arról értesülhettek, hogy a dörzshegesztőnél megtörténik majd a darukonzol-meghosszabbítás, még úgy is, hogy a műveletek között rendszeres függesztékcserre lesz szükséges.

Megoldást találtak viszont a MAN-hidak karima- és hídtestkivágásával kapcsolatos selejtszűrésre, mint ahogy az 583.40-es hídféltéríték felülvizsgálataként megállapították, hogy a megmunkálási ráhagyás túlon túl nagy. Számadatokkal alátámasztva javasolják, hogy a hegesztőhuzalból a 18 kilogrammos helyett a 200 kilogrammos kiserelést vásárolják. A csúcs nélküli köszörűgépen pedig új típusú köszörűkorong használatát tartanák ildomosnak, mint ahogy indokoltnak érzik az MVE-esztergán a pneumatikus tokmány felszerelését – a normaidő csökkentése céljából.

A nagysorozatú hídféleknel még vizsgálják a betétlemez nélküli gyártás lehetőségét és gazdaságosságát. A használaton kívüli gyártóberendezések kapcsán viszont nyolc gépről tettek említést, megfogalmazva a jövőbeni sorsukat. Volt, amelyet más területen használhatónak ítélték, ám olyan is, amely esetében a selejtezt tartanák üdvöztőnek.

Befejezésül: a házi feladatoknak köszönhetően közel négy millió forinttal emelkedett az Emergency-team összmegegyezése, amelyet 17,8 millió forintban határoztak meg.

B. F.

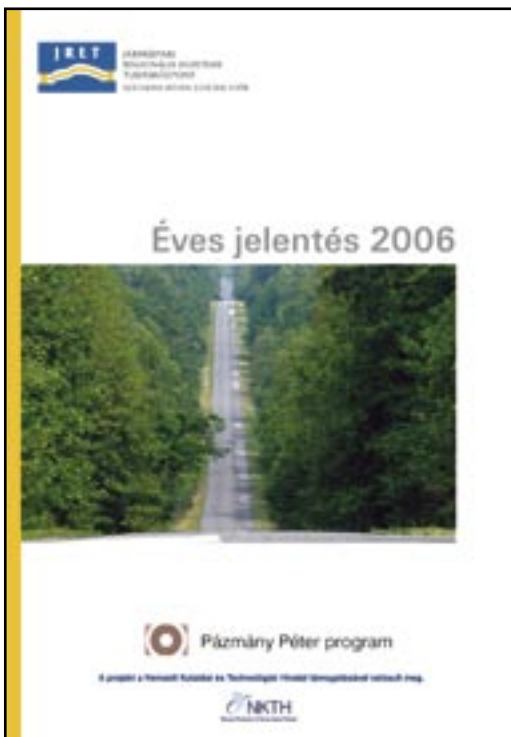
Két konténeriroda a kovácsoknál

A hőkezelő és a kovács team kezdeményezésére, a kovács rekonstrukció keretében két új konténerirodát adtak át a Rába Futómű Kft. kovácsüzemében. A lapzártánkör

még éppen berendezés alatt álló két új építményt Hatt Attila gyártásfejlesztő és Plózer Tibor hőkezelő teamvezető társaságában tekintettük meg.



Az osztrák Containex cég konténerirodáinak lemezelejtekből álló fala hangszigetelő panelekkel készült. A helyiségek légkondicionáltak – és összességében tizenöt számítógépes végponttal rendelkeznek. Itt elhelyeznek majd hálózati nyomtatót is, segítve a fejpületből a konténerirodába leköltöző munkatársak munkáját. Mint megtudtuk, a teamek központi helyeként funkcionáló irodákban a teamvezető mellett helyet kapnak a teamtámogatók és a cellavezetők. Azzal, hogy a közvetlen irányítás a termelés közvetlen közelébe kerül, még hatékonyabbá teszi a munkát. Kölsönösen több információ áramlik majd, ráadásul az irodaépületbe történő „szaladgálás” megszüntötte komoly időspórolást is jelent. Arról nem is beszélve, hogy munkatársaink a konténerirodában jobb körülmények közé kerülnek...



JÁRMŰIPARI REGIONÁLIS EGYETEMI TUDÁSKÖZPONT

Kiadták az éves jelentést

vezető igazgatója és *Mihalicz Antal*, a Sapu Bt. ügyvezető igazgatója. A teljes projekt végrehajtásáért felelős Irányító Testületben vállalt szerepet *dr. Szócs Károly*, a Rába Futómű Kft. üzletfejlesztési igazgatója, míg a Tudományos Tanács munkáját cégünk képviselőjében *Falvi Károly* tudományos tanácsadóként segíti.

Az éves jelentés – a JRET felépítésének ismertetésén túl – összefoglalta a tudásközpont eddigi tevékenységét, kiemelve, hogy a JRET hároméves programja a fokozatos építkezés elvén alapul.

„A program első évében a kitűzött célok megvalósultak. Igényes környezetben létrejöttek az egyetemen a teljes konzorcium fejlesztéseit kiszolgáló geometriai méretellenőrző, anyagvizsgáló és technológiai laboratóriumok, amelyeknek korszerű műszerei és gyártóberendezései a térség legigényesebben felszerelt vállalati laboratóriumaival egyenértékűek... Ennek a korszerű eszközparknak a működtetésére jelentős szellemi kapacitást koncentrált a tudásközpont... A három konzorciumi partner szintén teljesítette a 2006-os évre tervezett kutatási feladatait... A Rába Futómű Kft. közreműködött az előgyártási technológiák fejlesztésében és projektvezetőként irányította a Korszerű járműkonstrukciók fejlesztése című komplex tevékenységet.”

A kiadvány ezt követően részletesen ismerteti a kutatási programokat: áttekintést nyújt azok lényegéről, majd az elvégzett tevékenységekről és elért eredményekről közöl összefoglalót, hogy aztán kitérjen a jövőbeni feladatokra. Témavezetőként a Rába színeiben *Herczeg Imre* (Optimalizált konstrukciós eljárások kutatása), *Opitz Andor* (Speciális futómű-konstrukciók fejlesztése mezőgazdasági erőgépekhez) és *Rákóczy Kálmán* (Speciális futómű-konstrukciók fejlesztése haszongépjárművekhez) nevével találkozhatunk. Alprojekt-irányítóként társaságunkat *Tancsics Ferenc* (Előgyártási folyamatok modellezése és kísérleti ellenőrzése, Felületi technológiák kutatása), *dr. Fülöp Ernő* (Optimalizált konstrukciós eljárások kutatása), *Simon László* és *Petőfalvi Jenő* (Speciális futómű-konstrukciók fejlesztése mezőgazdasági erőgépekhez), *Hódos László*, *Légmán László* és *Szekendy Dezső* (Speciális futómű-konstrukciók fejlesztése haszongépjárművekhez) képviseli.

A JRET éves jelentése foglalkozik a következő két év feladataival is. Az elképzelések szerint a program révén a második évben, azaz 2007-ben a fejlett kutatási infrastruktúrára és szakértelemre támaszkodva iparilag hasznosítható eredmények és új alkalmazások jönnek létre. 2008-ban ezek továbbfejlesztésével nemzetközi szinten is jegyzett új eljárások és berendezések fejlesztése valósul meg, melyek majd lehetővé teszik újabb hazai és nemzetközi projektek indítását, új eljárások, szabadalmak kifejlesztését és a tudásközpont önfenn tartó működését.

Nyomatott formában is napvilágot látott a Járműipari Regionális Egyetemi Tudásközpont (JRET) éves jelentése. A JRET a Széchenyi István Egyetem önálló gazdálkodási egységként működik *dr. Szekeres Tamás* rektor hatáskörében – a közvetlen felügyeletet *dr. Kardos Károly* innovációs és fejlesztési rektorhelyettes látja el. A legfőbb döntéshozó szervnek, az Alapítói Közgyűlésnek az egyetem rektora mellett tagja *Pintér István*, a Rába Holding elnök-vezérigazgatója, valamint *Borsodi László*, a Borsodi Műhely Kft. ügy-

Változások az adózás rendjében

MEGSZŪNIK A MUNKÁLTATÓI ADÓ-MEGÁLLAPÍTÁS

Az elmúlt évig a magánszemély adózók adókötelezettségüket munkáltatói adómegállapítás igénybevételével is teljesíthették. A 2006-os adóévre vonatkozóan megszűnt a munkáltatói adómegállapítás, tehát a 2006. évi jövedelmeket illetően a magánszemélyek az önadózás és az adóhatósági adómegállapítás között választhatnak. Az adózók 2007 januárjában megkapják a munkáltatótól az adóbevallás elkészítéséhez szükséges jövedelemigazolást.

Önadózóként a magánszemély saját maga készíti el vagy szakemberre bízta a bevallás elkészítését.

A bevallás elkészítéséhez szükséges nyomtatványok és nyomtatványkitöltő program és az adóhatósági adómegállapítást kérelmező nyilatkozat letölthető lesz a www.apeh.hu honlapról vagy beszerezhető lesz az APEH ügyfélszolgálatokon. Az ABEV 2006(7) program beépített ellenőrzésekkel működik, amely jelentősen megkönnyíti a bevallás helyes elkészítését. Adóbevallás benyújtható az interneten keresztül is abban az esetben, ha az adózó regisztrálja magát az „Ügyfélkapun”, az elektronikus kormányzati portálon. A regisztráció a lakhely szerinti okmányirodáknak intézhető.

Az adóhatósági adómegállapítás esetén az adózónak külön nyilatkozaton bejelentést kell tenni 2007. február 15. napjáig a lakóhelye szerint illetékes APEH felé, hogy az adó elszámolását az adóhatóságtól kéri. A nyilatkozat tartalmában hasonlít a korábban a munk-

káltatónak tett nyilatkozathoz. Amennyiben az adózó ezt a határidőt elmulasztja, adókötelezettségét május 20-ig önadózás útján kell teljesítenie.

Az adóhatósági adómegállapítást sem lehet kérni minden esetben.

A magánszemély a nyilatkozat megtételére akkor jogosult, ha

- az adóévben kizárólag munkáltató(k)tól származó jövedelme volt, feltéve, hogy valamennyi munkáltató, illetve számfejtő adószámát a nyilatkozatban feltünteti;

A magánszemély például nem tehet nyilatkozatot adóhatósági adómegállapításra, ha az adóévben

- egyéni vállalkozó volt;
- az adóévben termőföldnek nem minősülő ingatlan bérbeadásából származó bevételt szerzett;
- olyan adóköteles bevétele volt, amely alapján a jövedelem külföldön (is) adóztható, vagy amely a jövedelemszerzés helye szerint nem belföldről származott;
- ha az adóévre adókedvezményt kíván érvényesíteni az alábbiak közül:

- felsőoktatási tandíj halasztott kedvezménye,
- felnőttképzés díjának kedvezménye, halasztott kedvezménye,
- számítógép kedvezménye,
- alkalmi foglalkoztatás kedvezménye címén;

- a lakáscélú kedvezmény miatt levont adó növelt összegű bevallására és megfizetésére köteles;
- a biztosítások kedvezménye miatt levont adó növelt összegű bevallására és megfizetésére köteles;
- bevallás benyújtására kötelezett.

Az adóhatóság adómegállapítása során a magánszemélyt megillető adókedvezményeket – amelyek nincsenek kizárva az adóhatósági adómegállapításból – a magánszemély nyilatkozatában megjelölt sorrendben érvényesíti.

December közepétől célszerű eldönteni, melyik adózási módot választjuk vagy választhatjuk, ezt követően pedig felkészülni a bevallásra.

Ha önmagunk kívánjuk elkészíteni a bevallást, tájékozódni kell a nyomtatvány megjelenésének időpontjáról a fenti honlapon, ismerkedni annak kitöltésével. Ha szakemberre bízuk a bevallás elkészítését, időben kérdezzük meg, hogy el tudják-e vállalni, hiszen várható, hogy rengetegen fognak megbízást adni.

MEGKÉRDEZTÜK MÓRI ÉS SÁRVÁRI MUNKATÁRSAINKAT

Hol és hogyan töltik az év végi ünnepeket?

A Rába Járműipari Alkatrészgyártó Kft. két telephelyén járva arról kérdeztük munkatársainkat, hogy hol és hogyan töltik majd az év végi ünnepeket. Milyen náluk a szenteste és a karácsony, hogyan készülnek rá? Persze az iránt is érdeklődtünk, hogy a szilvesztert miként képzelik, megvan-e már a konkrét terv az óév utolsó és az új év első programjára?



Bodocz Tamás

Bodocz Tamás, Mór, Prés 1, gépbeállító: - Nálunk a szenteste szigorúan szűk családi körben zajlik, ami öt személy részvételét jelenti. A feleségemmel és a három gyermekünkkel közösen álljuk körbe ilyenkor a karácsonyfát. A tizenegy éves lányunk, valamint a tizenégy és négy éves fiaink ekkor bontogatják ki az ajándékokat, melyek jórészt a feleségem már időben beszerezte. Ő igazán előrelátó és nem is nagyon fogy ki az ötletekből. Így aztán már november közepén elkezdte megvásárolni az ajándékokat. A két nagyobb gyermek esetében természetesen figyelünk a kívánságaikra, míg a kisebbik ajándékai esetében azért elsődlegesen még a mi szándékaink érvényesülnek. Meglepetésre persze mindhárman számíthatnak. A szenteste otthoni meghittsége után karácsony napjain a tágabb családi kört keressük fel. Miután mindannyian Mórton laknak, így aztán nincs nehéz dolgunk, szerencsére nem kell sokat

utazni. Nagy lakomákat tartunk, amit mindannyian nagyon szeretünk. Biztos fogás karácsonykor a halászlé és a rántott hal, melynek alapanyagáról édesapám gondoskodik, mivel ő nagyon szívesen horgász. Hagyományos ételek dominálnak szilveszterkor is. Korábban szórakozóhelyekre jártunk egy baráti társasággal, ám most ugyanez a társaságnál egy családnál tartja az évbúcsúztató és évköszöntő rendezvényt. Igazából csak három-négy család jön ilyenkor össze, mégis nagyon sokan leszünk, mivel kivétel nélkül mind nagycsaládosak vagyunk. Ebben a baráti körben a három gyerek a minimum, így aztán kiszámítható, hogy a szilveszteri vidámságból húsnál is többen vesszük majd ki közösen a részünket.

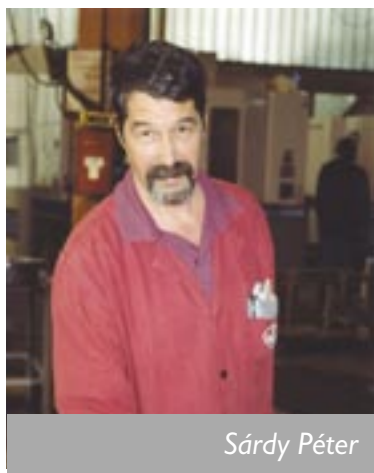


Jassó Tünde

Jassó Tünde, Mór, Varroda, varrónő: - A szentestét a barátomnál és az ő szüleinél töltöm, hogy aztán másnap, vagy harmadnap a mi szüleimnél karácsonyozzunk. Pusztavámon lakunk valamennyien, így aztán egyszerűen megoldható a látogatás.

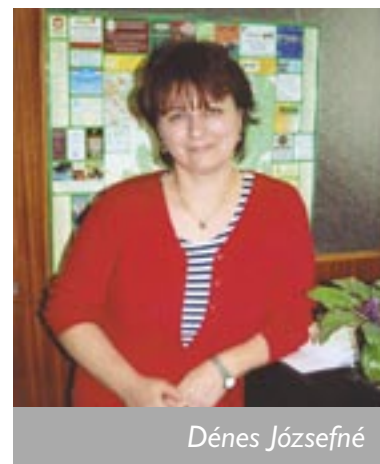
Természetesen a sütés-főzésből is kiviszem a részem, a párom anyukájával közösen készíjtjük el az ilyenkor hagyományos ételeket. Hal, pulyka és bejgli is természetesen kerül majd az ünnepi asztalra. Sajnos, az ajándékok terén nem vagyok ennyire előrelátó. Nagyjából azért már tudom, hogy kinek mit veszek. Ilyenkor különösebben figyelek azokra az elejtett mondatokra, hogy ki mit szeretne, kinek mi hiányzik. A vásárlást azonban az utolsó napokra hagyom, nehogy idő előtt megtalálják az ajándékokat, mert sajnos hajlamosak rá. Természetesen igazi fenyőt állítunk, mert szerintem egy karácsony úgy az igazi.

A szilveszter viszont biztosan nem otthon töltjük, azt még nem tudom pontosan, hogy hova, de valamelyik bálba biztosan elmegyünk és nagy társaságban töltjük majd az idei év utolsó és az új esztendő első óráit.



Sárdy Péter

Sárdy Péter, Sárvár, üzemtechnikus: - Szenteste hatan ülünk le az ünnepi asztalhoz, mert a három lányom közül az egyik már férjnél van. Megvacsorázunk, beszélgetünk, nézegetjük a karácsonyfát meg az ajándékokat. Nem volt rossz év az ide, gazdag lesz a család karácsonya is. A legnagyobb ajándék egy autó, néhány hete cseréltük le a huszonöt éves Skodánkat egy újra. Az ünnep többi napja is csendesen telik. A feleségem gyógymasszór a sárvári termálfürdőben, neki karácsony másnapján már dolgoznia kell. Arra azért jut időnk, hogy meglátogassuk a rokonságot, vendégül lássuk a nagymamákat.



Dénes Józsefné

Dénes Józsefné, Sárvár, szállítási és kereskedelmi ügyintéző: - A karácsony az egyetlen ünnep, amikor együtt van a család. A lányom és a leendő vőm Pécsen él, karácsonyra hazajönnek és egy hetet töltenek velünk. Nagyokat beszélgetünk, bepótolunk mindent, amit év közben elmulasztottunk. Az idei ünnep különösen szép lesz, mert nagy öröm ért bennünket, a lányom huszonnyolc évesen a pécsi közgazdasági főiskola igazgatója lett. Szenteste a hetven éves szüleim is átjönnek hozzánk, együtt, jó hangulatban fogunk ünnepelni. A vacsora töltöttkaposzta, halászlé, sült hús és sütemény lesz.

Autókalidoszkóp

Luxus a nyerő

Bár Magyarországon az autóértékesítés terén viszszaesés tapasztalható, van olyan szegmens, amelyet a dinamikus fejlődés jellemez. Ez pedig – bármennyire is hihetetlen – a luxuskocsik piaca!

Folyamatos az igény a kiemelkedő presztízsű autók, így például az Aston Martin, vagy éppen a Lamborghini iránt, mint ahogy keresik a Ferrarit, a Maseratit és a Bentley-t is...

Idén például a „vörös fenevadból”, azaz a Ferrariból hazánkban tizenöt darabot értékesítettek. A vásárlónak egy ilyen autóra közel egy évet is várnia kell – de a jelek szerint megéri. Maseratit már három-négy hónap alatt beszereznek – talán ezért is kelt el belőle már húsz darab.

Az áráról csak annyit, hogy három éve adtak át kis hazánkban egy – egyedi kérésre kialakított - Lamborghini Murciélagót, potom 70 millió forintért...

A Transit után az S-Max is nyert

Az Év kis-tehergépkocsija kitüntető cím után a Ford bezsebelte az Év autója elismerést is. Ahogy a Transitznál, úgy az S-Max esetében is az eredeti dizájn nyomott a legtöbbit a latban. Huszonkét ország ötvennyolc szakújságírója összességében negyvenegy autóra adhatta le a voksát. A Ford S-Max mögött mindössze két ponttal lemaradva lett második az új Opel Corsa. A képzeletbeli dobogó harmadik fokára a Citroën C4 Picasso került.

A Suzuki „hozta”

A Suzukival kötött megállapodás eredményeként Esztergom közelébe, Tatára települ a legnagyobb európai autógyártóknak szállító német karosszériagyártó: a Gedia. A cégcsoport magyarországi leányvállalata nem titkoltan a Suzuki mellett beszállítója kíván lenni a győri Audinak, a pozsonyi Volkswagennek, valamint a nagyszombati (Trnava) Peugeot és Citroën üzemnek. Az ipari és logisztikai parkban rövidesen elkezdődik az első, ötezer négyzetméteres csarnok építése, melyben mintegy százan dolgoznak majd. A próbaüzem már jövő ősszel megkezdődhet. A távlati cél: három év alatt harmincezer négyzetméternyi üzemcsarnokot szeretnének megépíteni.

Gratulálunk a jubilánsoknak!

Ezúton köszöntjük azokat a munkatársainkat, akik a napokban ünneplhetik a Rábánál ledolgozott jubileumi esztendőjüket.

35 év:

Bodri Antal – alkatrész, Mór, gép-berendezés karbantartás, karbantartó csőszerelő.

30 év:

Bezszeles Tamás – futómű, WP-festő és csomagolóteam, cellavezető; *Polgár József* – alkatrész, Sárvár, üzemfenntartás, TMK, karbantartó lakatos.

ALAPÍTÓKÉNT TÁMOGATJUK

Átadták a Presztízs-díjakat

November utolsó napján, immáron ötödik alkalommal adták át a Kisalföldi Presztízs-díjakat – elismerve a régióban működő vállalkozások tevékenységét. Alapítóként a Rába Járműipari Holding is ott van a díj támogatói között. *Pintér István* elnök-vezérigazgató ezúttal az év kisvállalkozása díjat adta át – méghozzá *Hámorei Katalinnak*, a vetőmag-kereskedélemmel és bioélelmiszer-forgalmazással foglalkozó Primag Kft. ügyvezető igazgatójának. *Pintér István* az esemény kapcsán elmondta, hogy a siker nem cél, hanem eredmény. Ha valaki keményen dolgozik és tehetőséges, az előbb-utóbb sikeres lesz. Örül annak, hogy a díj presztízse is nagyobb – és évről évre több új vállalkozás vesz részt a

megmérettetésén. Hozzátette: mára már kialakult egy olyan réteg, amely fontosnak tartja, hogy elinduljon a Presztízs-díjért. Alapítóként megfogalmazott önkritikát is: szerinte ugyanis a verseny Győr-központúvá vált, amin változtatni kellene...

A Presztízs-díj 2006 győztesei: Primag Kft. (az év kisvállalkozása), Calor-Sigma Kft. (az év középvállalkozása), Tutti Élelmiszer-ipari Kft. (az év vállalkozása), Prohászka Rajmund (az év üzletembere), IHH (üzleti innovációs díj), Nordland Víz- és Uszodatechnika Kft. (környezetvédelmi díj).



NEMZETKÖZI ELISMERÉS A HP-TŐL

Az Integris az év szoftverpartnere

A HP (Hewlett-Packard) minden évben az „Év szoftverpartnere” díjjal tünteti ki azokat az EMEA (Európa, Közel-Kelet, Afrika) régióbeli szoftverpartnereit, amelyek kiemelkedő teljesítményt nyújtanak a helyi, illetve a regionális szoftverpiacon, valamint áttörő sikereket érnek el egy-egy nagy jelentőségű projektnél. A HP így módon díjazza a mind stratégiai, mind innovatív téren egyedülálló alkotó partnervállalatait. Az „Év szoftverpartnere” díjat a régióban idén 24 cég képviselője vehette át (a közel 350 HP szoftverpartner vállalat közül) a hagyományosan megrendezett HP Software Universe 2006 rendezvényen, amit december közepén Bécsben tartottak.

A HP Magyarország a T-Systems leányvállalatát, az Integris-Rendszerházat (a Rába Holding partnercégét) ismerte el kiemelkedő színvonalú outsourcing tevékenységéért, valamint innovativitásáért. – Sikeres együttműködést tudhatunk magunk mögött a HP-vel, melynek eredményeképp jelentős üzleti bővülést értünk el. A bevezetett HP Openview platform lehetőségeit kihasználva versenyképes szolgáltatásokkal támogatjuk partnereink üzletmenetét. Bővülő szakértőgárdánk, a platform működtetéséből származó tapasztalataink és a jó szállítói kapcsolat a biztosítéka a közös továbblépésnek – nyilatkozta *Buglos Tamás*, az Integris-Rendszerház ügyvezető igazgatója.



Ötéves a győri egyetem

A Magyar Köztársaság Országgyűlése 2001. december 11-én megalapította a Széchenyi István Egyetemet. 2007. január 1-jén kezdi meg működését az egyetem Deák Ferenc Állam- és Jogtudományi Kara. A parlamenti döntés ötödik évfordulóján a győri egyetem szenátusa nyilvános ünnepi ülést tartott. Az egyetem hangversenytérképében, az egykori zsinagógában *dr. Szekeres Tamás* rektor köszöntötte

Az intézet alapításával a Széchenyi István Egyetem és az Audi Hungaria Motor Kft. közötti kutatási együttműködés rendszerezettebbé válik, a tudományos programok és a modern kutatások még intenzívebb támogatást kapnak. Az együttműködésnek köszönhetően az egyetem képzésében nagyobb hangsúlyt kap a gyakorlatorientáltság. A győri jogászképzés legújabb kori történetét *dr. Bihari Mihály* egyetemi tanár,



ünnepi esemény résztvevőit, majd *dr. Manherz Károly*, az Oktatási és Kulturális Minisztérium szakállamtitkára mondott beszédet. Az egyetem öt évét *dr. Kóczy T. László*, a Műszaki Tudományi Kar dékánja értékelte, majd *Thomas Faustmann*, az Audi Hungaria Motor Kft. ügyvezető igazgatója szólt az ünneplő hallgatóságához. Ezt követően a Széchenyi István Egyetem és az Audi vezetői aláírták a közös intézet létrehozásáról szóló megállapodást.

a győri jogászképzés szakvezetője, a Magyar Köztársaság Alkotmánybíróságának elnöke mutatta be. A Jog- és Gazdaságtudományi Kar öt éves tevékenységéről *dr. Rechnitzer János* dékán tartott előadást. *Rehoregh Szilárd* banki menedzser egykori hallgatóként értékelte az egyetemé válást. Az ünnepség keretében az egyetem rektora beiktatta az új kar dékánját, *dr. Szalay Gyulát*.

RÁBA-BAJNOKSÁG

Megvan az első döntetlen

A Rába kispályás labdarúgó-bajnokságban tovább folytatódott a küzdelmek. Legutóbbi megjelenésünk óta három mérkőzés rendeztek – s az elsőn megszületett a bajnokság első döntetlenje. A Vörös Kisfröccs megszerezte a pontokon a Meglepetéssel:

a vége 6–6 lett. A THMMB FC ezt követően listavezetőhöz méltón 9–3 arányban legyőzte a Vörös Kisfröccsöt, majd pedig a Meglepetés a 4x4 (Jármű) csapatát. Utóbbi találkozó végeredménye 10–6 lett. Folytatás jövőre... Három és fél forduló után így fest a tabella:

1	THMMB FC	4	4	–	–	55–10	12
2	Meglepetés	4	2	1	1	31–22	7
3	Vörös Kisfröccs	3	1	1	1	22–19	4
4	4X4 /Jármű	3	–	–	3	9–28	0
5	Brugge	2	–	–	2	5–43	0

Betűrend	Ki- peckel	Szerszám Század- méter	Anyag Római ezer	Fordféle Szarvas- féle	Csuha Király Névelő	Időjel Magyar folyó	Kopasz Római ötven	Tenge- rentűli	Liter Színes újság	Libeg- lobog
1				2						N
			Tárgy Pempó		Dagály Humo- rista		Író (Thomas) Éjfélig			
Magyar csúcs					Menny- bolt Dehogy!		Gyümölcs Zenei stílus			
Jatt			Patak Ész- játék	Nyakra- való Audi...		Török fillér Fél totó			Római egy Nulla	
Létezett Előd Harmadik		Men- hely Véd			Győri csapat Celsius		Hús Számoló- eszköz			
Nagy kavics Stílus		Japán nagy- város	Atmos- féra Csoport	Balatoni rizling jelzője					Urán Szlovák falu	
							Déli- gyümölcs Méter			
Állatnév Római öt									Lyukas rákl Létezik	
			Siemens röviden Sejt				Friss Kálium Szór	Ádám párja Paripa		
Virág- edény Centi Kezdet Lakoma Tonna	Testrészt Föld- kor									
		Cirkónium vegyjele	Költő (Endre)				Ízesítő Zamat Körmöl		Kígyó- név Gyökér	
Francia város Évszak							Tág Felléve	Fegyver Lábbeli		Secundum Görög dráma
			Deci Orosz igen				Meleg Küllem		Bébi- búcsú Molibdén	
Rövid sport- műsor		Erő egysége Komlólé		Sóhaj Házast Beszéd	Magam Párduc- macska	Bizet operája Gyógyít				
			Benn- szülött Régi					Idegen női név Famunkás		
Edény Kötő- szócska	Motor- típus	Évszak Gabona- alj		Női ivar- sejt	Nagyívó Szörny				ZK Révén régiesen	
Italos Japán fegyver			Mesebeli tenger Ősapánk							Betűt vés
		Őn A fa része		Hozzá- jut Képláda			Csillag Idegen nem			
			Török Joule jele				Hagyma városa Volt			
Neme- sítés Fadarab	D					Bujto- gat				GAÁL

FEBRUÁR



2006

A remek hangulatú, telt házas februári Rábabált követően a tavasz első hónapjában született a Honvédelmi Minisztérium és a Jármű Kft. közötti, két évre szóló megállapodás, amelynek értelmében társaságunk évi bruttó 6,7 milliárd forint értékben szállít járműveket a honvédségnek.



MÁRCIUS



MÁJUS

A legszebbnek tartott hónapban arról adtunk hírt, hogy október elsejétől kötelező az Euro 4-es emissziós normáknak megfelelő járművek forgalomba állítása. A fő hír azonban az volt, hogy a Jármű Kft. üzemcsarnokában már el is készült az első, Euro 4-es önjáró autóbuszalváz!

Szeptemberi magazinunkban számoltunk be arról, hogy ünnepélyes keretek között – a III/1 modul átfogó gazdasági, kommunikációs, szervezés-vezetési és minőségügyi ismereteket közvetítő képzés sikeres elvégzéséért – átvehették diplomájukat a Rába Tudásakadémia első végzősei.



SZEPTEMBER



OKTÓBER

Oktoberben arról szóltak a hírek, hogy a Futómű átköltözése a 28 ezres üzemcsarnokból megtörtént, s a Jármű reptéri beköltözése is az ütemterv szerint, rendben zajlik. A vasúti jármű telephelyről immáron minden és szükséges (termelő)tevékenységünk átköltözött cégünk új központjába.