

RÁBA

MAGAZIN

LVII. évfolyam
12. szám
2005. december

SIKERES ÉVZÁRÁS:

Jelentős értékű orosz üzletfejlesztések

A Rába Futómű Kft. képviseletében **Pintér István** elnök-vezérigazgató és **dr. Szócs Károly** üzletfejlesztési igazgató több nagy értékű megállapodást írt alá a napokban oroszországi körútjukon. Az autóbusz- és trolibuszpítőkkel kötött jelentős értékű szerződések értelmében a Rába Rt. 2006-ban tovább növeli árbevételét a FÁK-piacokon.

A Rába 2005 tavaszán meghirdetett középtávú stratégiájában, a FÁK-országokat a Futómű üzletág stratégiai piacaként jelölte meg. A Rába Futómű Kft. vezetése az üzletfejlesztés fontos részeként a korábbi évekhez hasonlóan augusztusban részt vett a MIMS elnevezésű moszkvai nemzetközi járműipari szakkiallításán, ahol termékei közül bemutatta

főhajtóműveit, új, saját fejlesztésű és gyártású midibuszhajtásláncát.

A Rába Rt. vezetése az elmúlt hónapokban komoly sikereket ért el a társaság meglévő piaci kapcsolatainak megerősítése terén, miközben azonosította a lehetséges új partnereket is. A vállalat 2005-ben megerősítette a FÁK-országokban piaci pozícióját, és új partnerekkel is megállapodásokat kötött. Az idei évben rekord árbevételre ért el a Rába Futómű Kft. FÁK-piacokról származó árbevétele is dinamikusan növekszik: az üzletág 2004-ben 8,7 millió USD értékben szállított, miközben 2005-ben a nagyrészt euróban realizált árbevétel több lehet akár a 13 millió USD-nél, így meghaladja a menedzsment nyár végi várakozását.

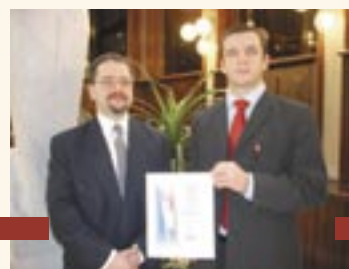


A C+D Közép-Európai Védelmi Felszerelés és Repülési Szakkiallításnak a Rába Jármű Kft. standja volt az egyik fénypontja (képes tudósításunk a 9. oldalon)

*Kellemes karácsonyi ünnepeket
és boldog új évet kívánunk
minden kedves olvasónknak!*

A tartalomról:

Beszállítói konferencia:
Öt díjazott partner



3. old.

Futómű Kft.:
2005-ben
javuló trend

4. old.

A nyolcadikon nyolcmillió:
Kaizen Blitz a kovácsüzemben



5. old.

Jármű Kft.:
Eredményes
évet zár és vár

5. old.

Alkatrész üzletág:
Nyereséges
év felé

6-7. old.

Vezetésfejlesztés:
Rába
Tudásakadémia

8. old.

Ötletláda:
Vonalkódos
azonosítás

10. old.

Minőségpont:
Alap
a precíz munka

11. old.

Megkérdeztük:
Mit várunk
2006-tól?

15. old.

KONFERENCIA A HOTEL KONFERENCIÁBAN

A Rába Rt. növekvő piacot kínál beszállítóinak

December 9-én a Hotel Konferenciában, száznál is több érdeklődő jelenlétében rendezték meg a Rába Járműipari Holding Rt. beszállítói konferenciáját. Az évi rendszerességgel, immár hagyományosan megrendezett eseményen Szabó József stratégiai beszerzési, eszköz- és vagyongazdálkodási igazgató köszöntötte a vendégeket, majd Pintér István elnök-vezérigazgató tartott előadást a cégcsoport stratégiai céljairól.

Kiemelte: 2007 végére egy kétszáz millió eurós árbevételű, és kétszámjegyű növekedési rátával rendelkező járműipari cégcsoport kialakítása a cél. Ennek céljából a Rába Futómű Kft. Európában főként a nagyszorozatú haszongépjármű-futóműalkatrészekre koncentrálnak, a kiválasztott szegmensekben természetesen nem megelégedve a komplett futóművekről. A legnagyobb leányvállalat célkitűzésének kulcsszavaiként a letisztult termékportfóliót, a növekedést és a versenyképességet fogalmazták meg. A Rába Járműipari Alkatrészgyártó Kft.-től azt várják, hogy korszerű technológiával ellátott, eredményes beszállítóként a régió piacára gyártson személygépjármű-fémalkatrészeket. A remények szerint stabil jövedelmezőséget produkáló Rába Jármű Kft. a projekt alapú járműgyártásra helyezi a súlyt. Az elnök-vezérigazgató röviden kitért arra is, hogy folytatódik a nem termelő ingatlanok hasznosítása, s az ily módon felszabaduló készpénz felhasználása a stratégiai üzletekre. Pintér István elmondta, hogy a cégcsoport üzletfejlesztésének középpontjában az Amerikai Egyesült Államok, Nyugat-Európa, valamint a FÁK-országok állnak, ám növekedést jövőre elsősorban az öreg földrészen, valamint a szovjet utódállamokban remélnak. A jövőre vonatkozó várakozások után átmenetileg szóba került a közelmúlt – a végrehajtott stratégiai lépések kapcsán. Az előadó szót a vezetői szintek csökkentéséről, az SCM-menedzsment szintre történt emeléséről, a kontrolling és a pénzügy elkülönítéséről, valamint a napi értékesítési teendők és az üzletfejlesztés szétválasztásáról. Néhány mondatban utalt arra is, hogy a cégcsoport dinamikus növekedéséhez mindhárom üzletág hozzájárult. A jövő évi piaci előrejelzésekről szólva tájékoztatta a hallgatóságot a holding igazgatóságának december 6-i üléséről, ahol elfogadták az üzleti tervet, amelyből annyit elárult, hogy az USA vonatkozásában az idei szinten maradást várják, illetve enyhén csökkenő piaccal számolnak, viszont a komplettfutómű-értékesítés terén javulást prognosztizálnak.

A holding elnök-vezérigazgatóját Szabó József váltotta a mikrofonnál. A stratégiai beszerzési, eszköz- és vagyongazdálkodási igazgató mondanóját azzal kezdte: a piacon nem a Rába szerepel, hanem a holding és beszállítói közösen, így aztán sikeresek is csak együtt lehetünk. A Rába Rt. mindenesetre növekvő piacot kínál beszállítóinak. A járműipar világában kialakult erős piaci verseny elvárásaként fogalmazza meg a szereplői számára, hogy megfeleljenek az ár- és költségcsökkentési törekvéseknek. A Rába Holding ezen a területen tízszázalékos mérséklést fogalmazott meg. Ezért a szeptember 1-jén indított projekt az idei év befejezésével nem ér véget, ez a program 2006-ban is folytatódik.

Szabó József a Rába-csoport beszállítói stratégiájában szereplő, 2006. évi kiemelt prioritású céljai között említette a működőtőke-igény 10–15 százalékos mérséklését, a minőség-költség és a beszállítói selejt csökkentését, továbbá a logisztikai költségek ötszázalékos megtakarítását. A beszállítók részére kérés az 5–10 százalékos költségcsökkentési program végrehajtása, és az átlagos beszerzési átfutási idő tízszázalékos mérséklése. Tájékoztatót arról, hogy a Rába egy éven belül harminc százalékkal csökkenti a beszállítói számát, ami együtt jár majd az átlagos beszállítói érték növelésével. Elvárásaként fogalmazta meg az időben történő szállítást, azaz a szállítási pontosság növelését, a járműiparban elfogadott piaci határidőhöz való alkalmazkodást, a konszignációs raktárról történő kiszállítást. Beszél a beszállítói fejlesztés szükségességéről – különös tekintettel az ISO TS 16 949 követelményrendszerre –, valamint a költséghatékony és rugalmas külső forrásokkal megvalósuló kapacitáskiegészítéséről. Végetűl megfogalmazta reményét: a meghatározott célokat a beszállítókkal közösen sikerüljön 2006-ban megvalósítani.

Balog Béla pénzügyi vezérigazgató-helyettes a Rába-csoport főbb pénzügyi jellemzőiről beszélt, és példaképpen megemlített néhány, az üzletágakra jellemző

finanszírozási ciklust. A beszállítókkal közös érdekek sorában megemlítette többek között az új üzletek elnyeréséért kialakítandó konszolidált árakat, az alacsonyabb költségszint elérését, az átütemezési igények rugalmas kezelését és a – közös piaci célok elérése céljából – negatív árfolyamhatások megosztását. Prezentációja zárásaként kiemelte: a Rába vevőkezelő rendszere a szállítók számára is biztonságot nyújt!


A Rába Futómű Kft. képviselőjében Dobos István SCM-igazgató szót a hallgatósághoz. Beszél a társaság beszerzési számairól, azaz az ez évi várható és a jövő évre prognosztizált, ideinél magasabb adatokról. Kitért a Futómű Kft. beszerzési stratégiájára, amely értelem-szerűen sok pontban összecsengett a holding ezzel kapcsolatos terveivel. Felvázolta a vásárolt készletek számának csökkentési programját, és megemlítette annak eddigi eredményeit. Mint mondta, javítani kell a készletforgási sebességet, terv az elfekvő készletek felszámolása és az, hogy a jövőben ne keletkezzenek ilyen készletek, ezért a beszállítók reakcióidejének és rugalmasságának növelését várják. Félelmetesnek minősítette a beszállítói minőségromlással összefüggő adatokat, amely a minőség-költség ugrásszerű növekedését okozta, a piacainkat pedig veszélyeztette. Ezen a téren jövőre komoly javulást kell elérni! A cél elérése végett a Rába természetesen segítséget nyújt beszállítói partnereinek.

Urbányi László, a Rába Járműipari Alkatrészgyártó Kft. ügyvezető igazgatója 2005 eredményeiről, problémáiról, valamint a beszállítókkal közösen megvalósítandó feladatokról beszélt. Hangsúlyozta: idén növekedett a beszállítói reklamációk száma, ám ezek költsége csökkent, ugyanakkor a beszállítói hibából eredő vevői reklamációk költsége viszont megint csak növekedett. A hallgatóság előtt ismertette a társaság tervezett beruházásait, a technológiai modernizálás lépéseit, a soron következő esztendő beruházási terveit. A stratégiai beszállítókkal szembeni elvárások sorában szerepelt, hogy a hatékonyságjavító termelési kiszolgáló rendszerükbe a beszállító cégeket is szeretnék bevonni. A legfőbb vevői elvárásokat megfogalmazva szót többek között a minőségileg és mennyiségileg pontos szállításról, a költségcsökkentésről, a műszaki támogatásról, vagyis az együttműködés szükségességéről.

Torma János, a példátlan növekedési ütemet produkáló Rába Jármű Kft. ügyvezető igazgatója célként az elért szint jövőre tervezett szinten tartását fogalmazta meg. A meglévő beszállítói körrel és a jövő évi együttműködési feladatokkal kapcsolatosan a partneri viszony fejlesztéséről és konszolidálásáról beszélt, példaként említve a keretszerződések esetleges megkötését. Szót a beszállítói kapcsolatok újraértékelésének és felülvizsgálatának szükségességéről, továbbá a magyar tartalom remélt növeléséről. A beszállítói kör bővítésével összefüggésben a versenyképesség javítását, az ellátási biztonság növelését, a jobb vevői kiszolgálást emelte ki. A stabil állapotba jutott társaság minden beszállító számára lehetőséget nyújt a kapcsolat bővítésére és javítására.

A beszállító konferencia a szokásoknak megfelelően a Rába Kiemelt Beszállítója-díjak átadásával zárult.

Baudentiszt Ferenc



RÁBA MAGAZIN – a Rába Járműipari Holding havonta megjelenő lapja a munkatársak és a partnerek számára. Felelős kiadó: Csajbi Bernadett.
A Rába Rt. megbízásából kiadja az X-Meditor Kft. (9023 Győr, Csaba u. 21.)
Felelős szerkesztő: Csizsika Antal. Munkatársak: Baudentiszt Ferenc, Gaál József.
Szerkesztőség: 9023 Győr, Csaba u. 21. Telefon/fax: 96/618-068, 618-069, 618-063.

E-mail: ujzag@xmeditor.hu

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

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

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

Lapunk következő száma 2006. január 27-én jelenik meg, minden dolgozó a munkahelyén veheti át.

→ ÖT PARTNERÜNKET TŰNTETTÜK KI

Beszállítói díjazottak

Alcufer Kft.

Ifj. Horváth Ferenc kereskedelmi igazgató:

– Az Alcufer működteti a Rába komplex hulladékgazdálkodási rendszerét. Ez egy nagyon sokrétű feladat, beleértve többek között a szennyvíztisztítást, a kommunális hulladék költségkímélő, szelektív gyűjtését, a veszélyes hulladék kezelése és a hasznosítható hulladék felvásárlása, elszállítása is. Cégünk tizennégy magyar városban van jelen, évente 360 ezer tonna hulladékot hasznosítunk. Az újrahasznosítás közös érdekünk, hiszen így csökken a lerakókba kerülő hulladék mennyisége, és költség helyett bevétel képződik. A vasúti jármű telephely bontásakor nyert hasznosítható anyagok is jelentősen csökkentették a munkálatok költségeit. Az Alcufernek 200 munkatársa, jelentős méretű szállítóflottája és feldolgozó gépparkja van.



A Rába is vásárol tőlünk alapanyagot, az öntödét látjuk el acélbetétekkel. Ez egy speciális, feldolgozott hulladék, amit pakett formában szállítunk. Jó partnerünk a Rába. A mai megtisztelő díj arra kötelez bennünket, hogy ezért a jó kapcsolatért a jövőben is mindent megtegyünk.

Beroha Hungary Kft.

A Rába Járműipari Alkatrészgyártó Kft. a világszerte közel másfélszáz leányvállalattal rendelkező Benteler cégcsoport magyarországi kereskedelmi társaságát ismerte el az idei Beszállítói-díj odaítélésével. A Beroha Cső- és Acélkereskedelmi Kft., amely 1992 óta van jelen a hazai piacon, a Suzuki-kapcsolat terén folytatott együttműködéssel tartozik az alkatrészgyártó üzletágunk beszállítóinak sorába.

Farkas Dezső ügyvezető igazgató nagy örömmel fogadta az elismerést a hazai autóiipari vásárlók között elsőnek számító Rábától, amely az egyik legnagyobb partnerünk. Így aztán különösen fontos a Beroha számára a Rába-kapcsolat, valamint az a tény, hogy a műszaki fejlesztések terén is együtt dolgozhatnak, ami a versenyképesség fokozása mellett hozzáadott értéket is jelent mindkét fél számára.

Az igazgató szerint elismerésük a költségcsökkentési ajánlatuknak, a jól működő és bővítésre is alkalmas beszállítói kapcsolatnak köszönhető. Mint mondta, számukra különösen fontos a hazai cégek pártolása, a magyar beszállítói ipar támogatása. Cégcsoportjuk kiemelt figyelmet fordít a közép-kelet-európai térségre, amely



az ide irányuló egyre gyakoribb termelési helyezésnek köszönhetően újabb lehetőséget jelent számukra, és így módon a Rába számára is.

Gumiflex Kft.

Andrássy Ottó ügyvezető igazgató:

– Cégünk fő profiljába két termék tartozik, keréktárcsákat és gumiabroncsokat forgalmazunk. Importőrei, kizárólagos magyarországi forgalmazói vagyunk többek között a török Jantsa keréktárcsáknak, amelyből a Rába jelentős mennyiséget vásárolt. Az üzlet azért jöhetett létre, mert a másik fő profilunk a gumiabroncs-nagykereskedelem. A Matador, a Continental, a Mitas és a Michelin termékeit árusítjuk, a hazai gyártók évente 2 500 keréktárcsát és abroncsot, komplett kereket rendelnek



tőlünk első szerelésre. A Rábának eddig 670 darab, nagy értékű gumiabroncsot és keréktárcsát szállítottunk, a termékek a katonai járművekbe épültek be. A 15 éves Gumiflex budapesti, pécsi és székesfehérvári telephelyének 36 munkatársa évente nettó 2 milliárd forintos forgalmat bonyolít le, s ez többek között a Rábához fűződő korrekt kapcsolatunknak köszönhető.

Harz Guss Zorge GmbH

Carsten Hinz külkereskedelmi menedzser:

– Öntödénk 350 dolgozót foglalkoztat és a Harz-hegy-ségben, az egykori NDK és NSZK határán található. A nagyon igényes öntvényekre specializálódtunk, megrendelőink autóiipari és gépipari cégek. A legtöbb vevőnk németországi, de Európa számos országába és a tengerentúlra is eljutnak termékeink. Az export aránya jelenleg 35 százalékos. Érdekes tudni rólunk, hogy a Georgsmarienhütte-csoporthoz tartozunk, egy 7 500 dolgozót foglalkoztató nagyvállalat része vagyunk.



Az 1 milliárd 500 millió eurós teljes forgalomból a mi öntödénk 8 százalékkal részesedik. Fontos partnerünk a Rába, örülök, hogy végighallgathattam a konferencia rendkívül informatív, jövőről szóló előadásait.

SANDVIK Magyarország Kft.

Tomoga István értékesítési vezető, Gyarmathy Győző műszaki szaktanácsadó:

– Anyavállalatunk, a SANDVIK egy svéd óriáscég, amely hatvan országban van jelen és harmincezer embert foglalkoztat. A SANDVIK Magyarország Kft. 35 fős, budapesti képviseleti iroda, amely forgácsolószerszámokat forgalmaz. Ehhez a kereskedelemhez természetesen hozzátartozik minden, ami a termék felhasználásához kell, irodánk komplett szervezési és műszaki szolgáltatással, tanácsadással áll az ügyfelek rendelkezésére. A beszállítás mellett segítjük a technológiák optimalizálását, a költségek csökkentését. A mai konferencián az előadók ugyanezeket a célokat fogalmazták meg. A Rába az egyik legrégebbi és legjelentősebb partnerünk, öröm számunkra, hogy szakembereik elégedettek a munkánkkal.



A SIKER ZÁLOGÁT TOVÁBBRA IS MUNKATÁRSAINK JELENTIK

Tartani kell a futóműágazat javuló trendjét

A Rába Futómű Kft. idei teljesítményének értékeléséhez szükséges, hogy még egy esztendőt visszamenjünk az időben. 2004 a felfutó piac mellett a kapacitások kialakítását és felfuttatását jelentette – annak minden nehézségével. 2005 konszolidált állapotot hozott, továbbá bizonyos szempontból az elkezdett munkák befejezését, valamint a korábbinál magasabb szinten elindított fejlesztéseket is jelentette. A tavalyi év végére kialakult lendületes termelést sikerült időre átmenteni és fenntartani, így a korábban megszokottal ellentétben 2005 évindítása gyors és hatékony volt. Ez évben kevésbé voltak jellemzőek azok a zavarok, melyek – többletköltséget és hatékonyságot csökkentő – késedelmes szállításokhoz vagy nagyobb mérvű termelési programmódosításokhoz vezettek volna.

Mindezt Kocsis Sándortól, a Rába Futómű Kft. operációs és minőségügyi igazgatójától hallhattuk, aki magazinunknak beszámolt arról, hogy az idei esztendő az operációs mutatók tekintetében javulást, esetenként markáns javulást hozott. A fajlagos mutatószámok, mint például a létszám és termelési érték aránya, vagy éppen a teljesítményszázalék minden előző időszakhoz képest jobb képet mutat. A minőségügy területén a javulás elsődlegesen a pozitív vevői visszajelzéseken szűrhető le.

A volumennövekedés (értékesítésben 19 százalékos) dacára a logisztikai jellegű problémák abszolút értékben is csökkentek és a késedelmes szállítások száma is jelentősen mérséklődött. Kocsis Sándor a beszállítók kapcsán viszont áttörő javulásról nem tudott beszámolni. Bár a beszállítók száma csökkent, ami pozitívum, továbbra is sok az ellátási gond, s bizony minőségben sem sikerült érdemben előrelépni. A Futómű Kft. ezt a jövő év megoldandó problémái között tartja számon, mivel ez egy olyan veszteséghorász, melynek a mérhető részét ugyan vissza lehet terhelni a vétkes beszállítóra, ám a folyamatainkban emiatt keletkezett zavarok nehezen számszerűsíthető veszteségei csak kismértékben terhelhetők az okozó beszállítókra. Társaságunk a megoldásban számít a teljes beszállító kör aktivitására.

Az operációs és minőségügyi igazgató a konszolidált viszonyokra vezette vissza, hogy elindíthatóvá váltak olyan fejlesztő projektek, melyek a cég működési profitabilitását megalapozhatják. Ilyen például a készletmenedzselési műhelymunka, amelynek eredményeként mindhárom készletnemben sikerült azonosítani a fejlesztés irányait. Ennek eredményei jövőre látszanak majd igazán.

– A költségsökkentési projekt folyamatos fejlesztés keretein belül történik, amelynél a veszteségek azonosítására és az okok megszüntetésére koncentrálnak – folytatta Kocsis Sándor. – Idén sikerült megalapozni egy erőforrás-tervezési modellt, amely szintén elsősorban 2006-ban fejti ki hatását, és a piaci realitásokra alapozva pontos és rugalmas erőforrás-optimalizálást tesz lehetővé. Elindítottunk egy olyan összefüggő programot is, amely a cég úgynevezett tudásvagyonának megőrzésére, illetve annak fejlesztésére koncentrálnak.

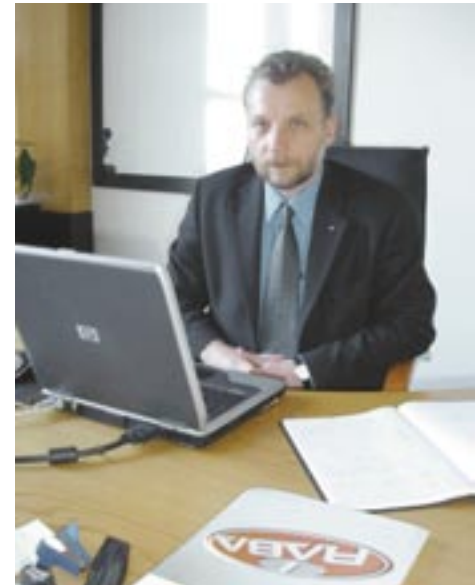
2005-öt a komoly felújításjellegű, karbantartási munkák is jellemezték. Ilyen volt például a Maxima-sajtók, valamint a Lasco II. gyártósor felújítása, ami egy kiszámíthatóbb működést eredményez. Elkészült a kovácsüzem szerkezetátalakításának koncepciója, amelynek elemei 2006-ban meg is valósulnak. A hidegüzemek területén már idén számos beruházás és beruházásjellegű felújítás történt, illetve több hullámban sikerült

a korszerűtlen kapacitásokat leépíteni, oly módon, hogy az összkapacitás vég-eredményben növekedett.

– Módszeres tevékenységet indítottunk az épületeken kívüli infrastruktúra rendezésére, ami elsősorban a bizonyos területeken látható rendezetlenséget hivatott megszüntetni. Ezt a tevékenységet jövőre is folytatjuk – jegyezte meg az igazgató. – Sikerült elkezdünk és végrehajtunk olyan területi konszolidációs feladatokat, melyek egy része külső okok miatt is szükséges volt, de mindenképpen a Futómű Kft. áttekinthetőbb és racionálisabb működését tette, teszi lehetővé. Itt említeném meg a hidházgyártás áttelepítésével együtt járó folyamatkorszerűsítést, továbbá a közúti telephelyről a Maxima 6300 IV., valamint a vasútból a kísérleti üzem folyamatban lévő áttelepítését.

Idén is folytatódott a folyamatos fejlesztés folyamatába a dolgozók bevonása. Örömteli, hogy az Ötletláda, az idén bevezetett Minőségpont és a Kaizen Blitz egyre nagyobb területet fog át, ezek eredményei egyértelműen látszanak.

– 2005 az előző évek tükrében mindenképpen sikeresnek minősíthető. Az ennek megvalósításában szerepet vállalt minden munkatársunkat ezért köszönet illeti – fogalmazott Kocsis Sándor. – Azonban azt is látnunk kell, hogy bár a kép valóban pozitív, a tényleges üzleti sikerességhez szükség van egy magasabb szintre, amit a társaságunk az eddigi tevékenységét tekintve, meggyőződésem, hogy teljesíteni tud. Ezt alapozza meg egyebek mellett az a műhelymunka-sorozat, ami az együttműködésre és a csapatmunkára irányul, hogy még több területen sikerüljön az egymásra mutogatás helyett a problémamegoldásra koncentrálni. A cég sikerességének záloga ugyanis továbbra is a munkatársak tudásában, kreativitásában és a pozitív tenniakarásában rejlik. Bár 2005 sok jó gyakorlat kialakításához és stabilizálásához vezetett, 2006 a Rába Futómű Kft. számára egy magasabb követelményszintet támaszt:



– Az elkészült és a holding igazgatósága által jóváhagyott 2006-os üzleti terv minden terület számára javítási célokat és elvárásokat fogalmaz meg. Az üzleti cél előkészítése az alsó szintekről felfelé történt, minden adatot az érintett és az adott célszámot befolyásoló munkatársakkal egyeztetve állapítottunk meg. Számos esetben ezen értékek teljesíthetőségét már 2005 vége megalapozza, ám a célszámok eléréséhez szükséges minden területen a javuló trend fenntartása – emelte ki Kocsis Sándor, aki végezetül lapunkon keresztül kíván a társaság minden munkavállalójának kellemes karácsonyt és eredményekben gazdag új esztendőt.

(Baudentisztli)

A Rába Futómű Kft. a 2005. december 23-i éjszakai műszaktól a 2006. január 2-i első műszakig tartó időszakban leáll. Kivételt képeznek azok a folyamatos műszakban dolgozó bizonyos területek, mint például a csomagolási és kiszállítási tevékenység, ahol december 29-ig dolgoznak.

Folyamatosan nő az értékesítés

A Rába Futómű Kft. tavaly közel 126 millió dolláros árbevételért el, köszönhetően annak, hogy az Amerikai Egyesült Államok teherautó-piacán várt fellendülés végre beindult, ugyanakkor a Dana és Meritor európai piaci is sorozatgyártásban indultak és teljesítettek. Ezen alapok figyelembevételével, továbbá a nyugat-európai üzletfejlesztési projektekkel kapcsolatos várakozások alapján az idei évre 145 millió dollár árbevételt terveztek, ami várhatóan 150 millió dollár körül teljesül.

Farkas Ákos, a Rába Futómű Kft. értékesítési igazgatója szerint a terv túlteljesítése a már említetteken túl a

Marmon-üzlet megkészszerzésének, a meghatározó japán növekedésünknek, az új terméket jelentő nedvesfésű futóműveink nyugat-európai értékesítésének, továbbá az egységesített és továbbfejlesztett termékeink (portál és normál autóbusz- és trolibusz-futóművek) jelentős orosz előretörésének köszönhető. Figyelembe véve az USA-piacról kiadott előrejelzéseket, melyek a közúti járművek piacán némi mérséklést fogalmaznak meg, valamint kalkulálva a nyugat-európai és FÁK-piacon várható növekedés lehetőségeivel, a Rába Futómű Kft. jövő évi üzleti terve szerényebb mértékű,

de az ideihöz képest mégiscsak tovább növekvő árbevétellel számol.

Az értékesítési igazgató a terv teljesíthetőségével kapcsolatosan elárulta, hogy a májusig tartó időszakot tekintve a várt éves árbevételi szint már negyven százalékos feltöltődéssel rendelkezik. Hozzátette: a kovácsép-felújítások következtében rendelkezésre álló kapacitások kihasználásával, továbbá az öntöde gazdaságos és maximális kiterhelésével véleményük szerint ellensúlyozni lehet az amerikai piac lassulásának kedvezőtlen hatásait.

(B.)

Járműves minőségfejlesztés

Munkatársaink előtt ismeretes, hogy a Rába Járműipari Alkatrészgyártó Kft. győri üzemét a nyáron integrálták a Rába Jármű Kft.-be. Azt is sejteni lehetett, hogy az integrációt követően a minőségbiztosítási rendszereket és az azzal kapcsolatos dokumentumokat át kellett vizsgálni. A Jármű Kft.-nél úgy gondolkodtak, hogy ha már egyszer szükségszerűen felülvizsgálják és átalakítják a minőségbiztosítási rendszerüket, elkezdik a felkészülést az új AQAP-tanúsítás rövidesen amúgy is esedékké váló megszerzésére.

Krasztina Zoltán, a Rába Jármű Kft. minőségbiztosítási vezetője elmondta, hogy a társaság az ISO 9001:2000, valamint az AQAP 110 tanúsítványokkal rendelkezik. Utóbbi az ISO-ra épül, az 1994-es ISO-szabvány felépítését követve. Az AQAP azonban 2003-ban megújult, az ezen követelményeknek való megfelelés rövidesen úgis időszerevé vált volna. A társaság felvette a kapcsolatot a ConsAct tanácsadó céggel, amely a képzések terén együttműködik többek között a Honvédelmi Minisztérium Technológiai Hivatalával is. Munkatársaink elkészítették a minőségfejlesztési programot, melynek megfelelően módosították a szükséges dokumentumokat, amit novemberben ki is adtak. Megkezdődött a belső auditorok (tovább)képzése, amit az „évforduló” tájékan belső auditok követnek. A felügyeleti auditokat a tervek szerint február végére, március elejére tervezik.

Praktikusan előbb az ISO 9001:2000 szerinti tanúsítás megszerzését vették tervbe, amit a TÜV Nord szakemberei végeznek majd el. Az ISO-rendszert illetően nincsenek jelentősebb változások, csupán a tevékenységi kör bővült, azaz a szerelő folyamatok mellé bekerült az alkatrészgyártási feladatkör is. Nagyobb változ(tat)ásokat jelent az új AQAP-tanúsítás. A dokumentumok struktúrája ugyan igazodik az ISO-dokumentumokhoz, ebben tehát nincs különösebb eltérés. Van viszont a kockázatelemzés, amely a korábbihoz képest igencsak teljes körűnek mondható. Ráadásul, a kockázatelemzési dokumentumokat be kell mutatni és jóvá kell hagyatni a HM Technológiai Hivatal illetékes osztályával.

A minőségbiztosítási vezető beszélt arról is, hogy a megnövekedett feladatokra tekintettel, növelik az auditorok létszámát. A belső auditorok már említett képzésénél is számítanak a ConsAct szakértelmére, már csak azért is, mert az alkatrész üzletágból átkerült minőségügyi munkatársak számára abszolút újdonságot jelent a katonai szerepvállaláshoz szükséges AQAP. Krasztina Zoltán hozzátette: a minőségbiztosítási feladatok során ügyelnek arra, hogy a társaság év végi teljesítése emiatt még véletlenül se sérüljön...

(B.)

KIEGÉSZÍTÉS, KÖVETELMÉNY, KÖLTÖZÉS

Eredményes évet zár és vár a Jármű Kft.

A Rába Jármű Kft. idei évének értékelésére Torma János ügyvezető igazgatót kértük, aki magazinunkon keresztül szeretné megköszönni minden munkatársának azt a munkát, aminek köszönhetően a társaság 2005-ben jó pozícióba került. Kellems ünnepeket és az új esztendőre erőt és egészséget kíván, abban a reményben, hogy a soron következő évet is az ideihez hasonlóan, azaz eredményesen zárják.

– A termékeket tekintve szinte a teljes palettát létrehoztuk már, azaz szinte valamennyi katonai alkalmazásra tudunk kínálni Rába terepjáró gépkocsit, illetve olyan bázisjárműveket, melyekre a különféle felépítmények alkalmazhatók – fogalmazott Torma János. – Tavaly még csak gyakorlatilag a H14-es járművel büszkélkedhettünk, most pedig járműváltozataink száma megközelíti a húszat. A fejlődés azonban nem állhat meg, már javában gondolkodunk az Euro 4-es követelmények teljesítésén, amelyet jövőre abszolválunk kell.

A Rába Jármű Kft. a tervezhető évvárás és évindítás érdekében, az energia- és járulékos költségek mérséklését szem előtt tartva, figyelembe véve a munkaidőalap tervezhető kihasználását, 2005. december 23. és 2006. január 9. között, tíz munkanapot érintően üzemszünetet tart. Az üzemek a leltár idején sem termelhetnek, így a gyártás idén már december 19-én befejeződik.



Az ügyvezető igazgató az idei év eseményeinek sorából természetesen nem hagyhatta ki a győri alkatrészüzem integrációját:

– Megtélés szerint jól és hatékonyan hajtottuk végre az integrációt, és most élvezzük annak előnyét, hogy egy szervezetben összpontosul a teljes folyamat, amely könnyebb kezelhetőséget eredményezett – emelte ki az ügyvezető igazgató, hozzátéve, hogy a minőségbiztosítási rendszer harmonizálása is megtörténik február végére.

– A 2005-ös év összességében a terveinknek megfelelően alakult. A honvédség számára teljesítjük a vállalkásunkat, az ígért járműveket leszállítjuk. Három típusból kell még idén gyártanunk, a termelési és ellátási folyamatot napi ütemezés szerint kísérjük figyelemmel. Megterveztük a jövő év indulását és az első negyedévet is. Folynak az egyeztetések az azt követő időszakban gyártandó típusokkal kapcsolatban – folytatta Torma János, aki arról is beszélt: mind inkább törekednek arra, hogy a meglévő kapacitásaikat a katonai megrendelések és a polgári buszalvázak iránti igényeken túl, egyéb módon is lekössék. Mint hallottuk, ezzel összefüggésben már folytattak tárgyalásokat lehetséges megrendelőikkel.

– A jövőt illetően mindenképpen meg kell említenem, hogy feladatot jelent számunkra a Jármű Kft. költözési tervének részletes kidolgozása. Egy ezzel kapcsolatos holdingdöntés esetén ugyanis szeretnénk készen állni a gyors mozdulásra...

B. F.

A NYOLCADIKON NYOLCMILLIÓ...

Kaizen Blitz a kovácsüzemben

A nyolcadik alkalommal megrendezett Kaizen Blitz különlegessége, hogy a piros pólósok az eddigiektől eltérően nem a futóműüzemben tarták fel a veszteségek okait, hanem a kovács team munkaterületén, egészen pontosan a két 6300-as Maxima gyártóbázisán. A Vasmarok névre keresztelt csapatot, tréfásan fogalmazva, négy „tisztelőbeli” és egy igazi kovács alkotta: Kis Gábor (vezető kovács), Adler István (karbantartó kovács), Bavolyár Miklós (technológus kovács), Fajkus József (szerszámkovács), Mazug László (kovács kovács).

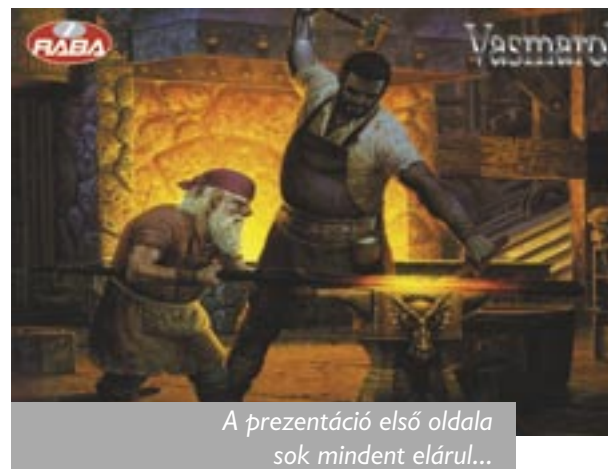
A csapat a rendelkezésre álló egy hét alatt összesen tizenkilenc ötlettel állt elő, melyek közül kilencet ezen időszak alatt meg is valósított. A fennmaradó kilenc javaslat valóra váltása a házi feladatok sorát gazdagította.

A javaslatokat, valamint az elvégzett és a még elvégzendő feladatokat a megfogalmazott célokhoz megfelelően

csoportosították. A célok sorában találjuk a rendezettséget, a munkakörnyezet javítását, a munkabiztonságot, a gépkarbantartás fejlesztését (ezzel együtt a nem tervezett állásidők csökkentését), a szerszámcsere gyorsítását, a minőségi veszteségek mérséklését, a megtakarítások növelését, valamint az emberi erőforrás biztosítását. Célszerűnek tartanak, ha a teamirodát az irodaépületből áthelyeznék a üzembe, és a vezetők a jövőben egy úgynevezett konténerirodában ténykednének. Mindezt a vezetői jelenlét fontossága indokolná. A megtakarításokat jelentő intézkedések sorában szóltak a zsírzás módosításáról, és a daru kapcsán védelem felszereléséről. Változtatnának a próbadarabok hőkezelésének történő átadásán, voltak energia-megtakarítási ötleteik, és anyagi szempontból is fontosnak tartanak a kovácsládák felújítását.

Az egy hét leteltével megtartott prezentáció végén a számok kerültek előtérbe. Az adatok arról árulkodtak, hogy egymilliósfő ráfordítással – no és ötleteik megvalósításával – közel nyolcmillió forint értékű megtakarítás érhető el...

(B. F.)



A prezentáció első oldala sok mindent elárul...

MÓRON A MÚLTRÓL, A LEANRÓL, A JÖVŐRŐL

Nyereséges év felé halad az Alkatrész üzletág

Mór idén is megtette kötelességét, Sárváron pedig elindult az első hatékonyságjavító projekt. Az az évi eredményekre alapozva, tovább fejlődve a cél az, hogy jövőre a Rába Járműipari Alkatrészgyártó Kft. az ideai veszteségéhez képest mintegy félmilliárd forintos javulást érjen el, s ezáltal nyereségesen működjön.

A Rába Járműipari Alkatrészgyártó Kft. móri gyárának fenyőfával hangulatosabbá varázsolt varrodájában, miközben a varrónők munkája nyomán szinte folyamatosan kattogtak a gépek, s az öltések nyomán készültek a különböző ülésruházatok, Szili Jánosné és Fersch Ferencné

Megtudtuk: miután a fejekben sikerül(t) rendet rakni, a célszerűen kialakított anyagfolyamat újszerűsége jelentett kihívást. Ám tekintettel arra, hogy a munkatársakat már az első perctől bevonták a Lean Kaizen projektek lényegi munkájába, a mindenki által magáénak érzett



Fersch Ferencné, Sárközi Imre, Szili Jánosné

személyügyi megbízottakat, valamint Sárközi Imre termelésirányítót arról kérdeztük, ők és munkatársaik hogyan élték meg az elmúlt hetek, hónapok során a Lean Kaizen gyártási filozófia bevezetését és alkalmazását.

Mint mondták, a Lean-módszer elsajátítása nem okozott különösebb gondot, de a projektek sikeres elindításához az is kellett, hogy az ügyvezető igazgató megteremtette a szükséges feltételeket. A varrónői csoport nagyon jól képzett munkatársakból áll, és a Lean terén elért eredmények azt is bizonyítják, hogy igazi csapatként működik. Az azonban valahol természetes, hogy mint minden újtól, az elején sokan ettől is idegenkedtek, elsősorban persze azok, akik már évtizedek óta dolgoznak a gyárban. Az ügyvezető igazgató tájékoztatása, a Lean lényegének megértése és elsajátítása után mind többen gondolták azt, hogy az új módszer vezethet sikerre. Ma már oda jutott a dolog, hogy mindazok, akik még nem az újonnan, a célszerűség szellemében kialakított Lean-cellák egyikében dolgoznak, nagyon várják, hogy ők is ilyen módszerrel működő csapathoz tartozzanak.

csapatmunkának köszönhetően minden változást a vártnál jóval könnyebb volt elfogadtatni. A további javulás végett továbbra is vannak dolgozói jelzések, hogy még mit, hol és hogyan lehetne javítani, ami szintén a Lean-gondolkodás elsajátítását példázza.

A beszélgetésbe bekapcsolódott Czetli Imre Lean-menedzser, aki arról beszélt, hogy természetesen a vevői igényeknek megfelelően alakították ki Lean-cellák termelési céljait. Mindenesetre kiemelésre méltó, hogy a munkatársak már az első nap hozni tudták a célként megjelölteket. Fontos, hogy jutalmazták is az eredményeket, a sikeresen szereplő team számára egy, a vállalatvezetéssel közösen elköltött ebéd vagy vacsora is még jobban összekovácsolja és még jobb munkára sarkallja a közösséget. A varrodát a Mikulás is meglátogatta és bizony virgácsot senkinek, ajándékot viszont mindenkinek hozott... A munkatársak az elismerések fontossága mellett azt is kiemelték, hogy a szervezetebb működésnek köszönhetően a varrónők a korábbinál több időt foglalkozhatnak magával a varrással, alaposan csökkentek az egyéb, a célszerűtlen elrendezés miatti

időt rabló tevékenységek. A varrónők mindegyike minden műveletet ismer, ami ugyancsak a rugalmasságot növeli. A Lean bevezetésével nem csupán a mennyiségben sikerült komoly előrelépést elérni, de egyértelműen javult a minőség is. Szintén a módszer előnye, hogy a felelősség is egyértelműen megállapítható, ami megint csak a jobb munkára ösztönöz.

Beszéltünk mindazon pozitívumokról is, mely a szabászat és varroda egy irányítás alá kerülésének köszönhetően történt. Szóltak az egészen a kiszállításgig alapvető szerepet játszó kanban-kártya alkalmazásának előnyeiről is, amely a vevői igényre történő programozás alapján másfél nappal előre jelzi, hogy hogyan is áll össze a varrónők feladata, mikor melyik ülésruházatot kell legyártani.

Miután a beszélgetést megköszönve a varrodából egy üzemi körsétára indultunk Czetli Imre társaságában, a móri szakember arról tájékoztatott, hogy az év eleji Lean-képzést követően végül is augusztusban kezdődött az első Lean gyártócella kialakítása, amely az NCC kétharmados ülőlapvázának gyártási folyamatát változtatta meg. A Hegesztés III. műhelyben kialakított gyártócella a hatékonyságot illetően harminchat százalékos növekedést ért el. Ezt követte a varroda, amelyet folyamatosan von „uralma alá” a Lean, hogy aztán a szabászat és a prés I. és II. műhelyek se maradjanak ki a jóból.

Mialatt az ügyvezető igazgató irodája felé haladtunk, Czetli Imre néhány szóban összefoglalta, hogy a Lean igazából

a kaizenek mindig csapatmunkában zajlanak, melyben az érintett terület irányítói, munkatársai, valamint a mérnökség és a logisztika szakemberei vesznek részt.

Urbányi László ügyvezető igazgató irodájában az ideai esztendő értékelése és a jövő évi tervek megfogalmazása kapcsán is természetesen szóba került a Lean, ám elsőként a számok világába tettünk egy rövid kitérőt.

– A Rába Járműipari Alkatrészgyártó Kft. 2006-os célszámait leadtuk, az igazgatóság elfogadta, ami alapján annyit elárulhatok, hogy az ideai veszteségünk mutatószámához közel azonos értéket szeretnék jövőre a nyereség rovataban viszontlátni – fogalmazott Urbányi László, aki a cél elérése végett a hatékonyságjavulást és a szervezet átalakítását emelte ki. – Az általam irányított kereskedelmi szervezet számára fontos feladat, hogy a meglévő vásárlóknál termékbővítést hajtsunk végre, illetve lehetőség szerint új vásárlókat szerezzünk. Félmilliárd forintot meghaladja az egyelőre azonosítatlan bevételként meghatározott terv, amit tartalommal ki kell töltenünk. Vannak komoly ajánlatnaink, így aztán az sem tűnik kizártnak, hogy a valóságban akár majd meg is duplázhatjuk a tervszámot.

Az ügyvezető igazgató már Papp Zoltán móri gyári igazgató jelenlétében beszélt a társaság központjával szolgáló üzem teljesítéséről, arról, hogy nagyobb gondot itt nem lát, a Lean-projektek további sikeres bevezetésével és működtetésével



A varrónői csoport nagyon jól képzett munkatársakból áll és igazi csapatként működik

egy gyártási filozófia, amely az átfutási időket lerövidítésén, a minőség javításán, a gyártási folyamatban lévő veszteségek felszámolása által a termékköltségek csökkentésén keresztül fejti ki hatását. A Lean-gondolkodás alapja a veszteség és érték azonosítása, a feltárt veszteségforrások maximális kiküszöbölése. Kiemelte:

a móri árbevételi tervszámok jövőre teljesíthetőek lesznek. Az eredmény elérésben segíthet az újabb komoly mérvű fejlesztés. A móri gyár három – kétkaros – hegesztőrobottal, egy 400 tonnás automata présrel, egy szabásgéppel, húsz varrógéppel és két automata varrógéppel gazdagodik ezekben a hetekben.

➔ Papp Zoltán szerint a szemléletváltozás nagyon fontos eleme volt az idei évnek, amely teljesen végigvonul majd a szervezeten. A móri gyárigazgató beszélt a teljesítménybónusz-rendszer ez évi bevezetéséről, amely nem a

– Amikor ide érkeztem, láttam a lehetőségeket és a feladatokat is – mondta az év derekán kinevezett ügyvezető igazgató. – Az idő előrehaladtával természetesen mindinkább részleteiben is megismerhettem a teendőket. Az első



Czetli Imre, Urbányi László, Papp Zoltán

jelenlétet, hanem valóban a produktumot díjazza és a teljesítményszázalék teljesítésétől függ.

Urbányi László szerint a társaságon belül most Sárvár jelenti a nagyobb feladatot. A Denso-csökkenést a NAF-növekedés részben kitölti, de nem teljes mértékben. A hatékonyságjavító Lean-projektek a vasi városban is megkezdődtek, amiről a Rába Magazin következő számában Boldis Géza sárvári gyárigazgató számol majd be.

öt Lean-projektet még én irányítottam, az utóbbi három már nélkülem zajlik, de persze minden elemét ismerem. Tavaly és az idei első félévben a társaságnál

A Rába Járműipari Alkatrészgyártó Kft. munkatársai 2005. december 23-án már nem, 2006. január 2-án pedig még nem dolgoznak. A két időpont által határolt időszakban teljes leállás lesz.



A Lean bevezetésével nem csupán a mennyiségben sikerült komoly előrelépést elérni, de egyértelműen javult a minőség is

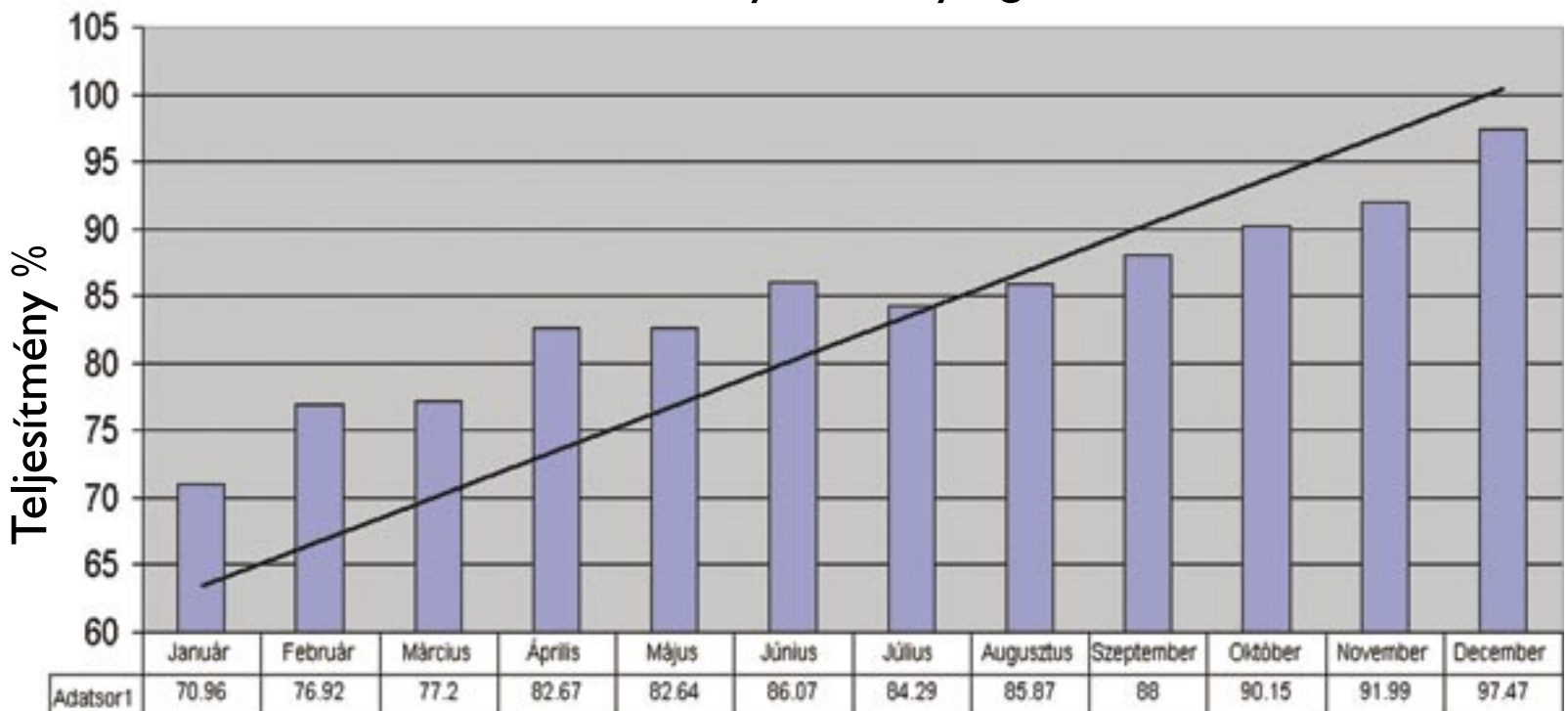
Sárváron december 16-án rendezték, Mórton december 23-án rendezik azt az év végi záróacsorát, melyre az Alkatrész üzletág vezetése hívta meg az adott városban üzemelő Rábagyár minden munkatársát. Az ünnepi rendezvény alkalmat ad arra, hogy beszéljenek az elért eredményekről, a már bekövetkezett és várható változásokról, a 2006-os esztendő feladatairól – nem megelégedve arról, hogy a figyelem érhetően már elkalandozik az ünnepek és a megérdemelt pihenés irányába...

költségtípusú gazdálkodás folyt, így aztán számunkra már kevés dolog maradt, ahol a költségeken tovább lehet faragni. Azért persze ezt tesszük... A Lean-szemlélet elterjedésével tovább javulunk. A cél az, hogy minden munkatársunk számára egyértelmű legyen: az adott feladathoz megvan a forgatókönyv, ami alapján mindenki tisztában lehet a tennivalójával és mindenki azt is csinálja, amit kell, így aztán az erőforrásainkat valóban csak értékkeremtésre fogjuk használni.

Urbányi László végezetül magazinunkon keresztül minden munkatársának kellemes karácsonyi ünnepeket és sikerekben gazdag új esztendőt kíván!

Baudentisztli Ferenc

Varrodai műhelyhatékonyság 2005



Hónapok

VÁLTOZÁSKEZELÉS ÉS VEZETÉSFEJLESZTÉS

Rába Tudásakadémia alakul

A Rába Rt. számára is kulcskérdés a versenyképesség javítása. A vásárlók napról napra igényesebbek, az elvárásaik folyamatosan változnak, s mivel a cégünk versenytársai is egyre kiválóbbak, a Rába számára kötelező a folyamatos fejlődés! A fejlesztés két irányba történhet. Egyrészt technológiai értelemben, amiért már szintén sokat és egyre többet teszünk, másrészt az emberi erőforrás hatékonyságának növelésével, ami a vezetés fejlesztésével, az attitűdök megváltoztatásával javítható.

Mindezt Vissi Ferenc humán erőforrás-igazgatótól hallottuk, akinek irányításával két esztendeje megkezdődött egy vezetőfejlesztő program. Első lépésként meghatározták, hogy melyek azok a vezetői kompetenciák, amelyekkel rendelkezni kell. A Futómű Kft. vezetőinél ezzel kapcsolatosan méréseket végeztek, mely rávilágított arra, hogy néhány területen, mint például a teammunkában, a szervezetek közti együttműködésben, valamint a vevői orientációt tekintve is fejlődni szükséges. A kérdés már csak az volt, hogy hogyan. – Oktatás sokféle volt már, ám ezúttal nem akartunk egy kívülről jövő, kész receptet adó tréninget, hanem egy olyat, amely konkrétan a változásra, az adott szervezetünkre koncentrálna, szervezetfejlesztési tudással felvértezve koordinálna az itteni munkát, engedve, hogy mi magunk határozzuk meg, miben és hogyan kell fejlődünk – emelte ki Vissi Ferenc. – A program a teamvezetők

képzésével vette kezdetét. A első tréning szervezésekor még meglehetősen fenntartásokat tapasztaltunk a résztvevőkben, ám mivel teljesen mással találkoztak, mint amire számítottak, azaz ők határozhatták meg a fejlődés fő vonulatait, saját maguk érezték rá a változás szükségességére. Azt kutatták, hogy mit kell tenniük azért, hogy jobbak legyenek, hogyan segíthetik kölcsönösen a többiek munkáját és tisztán látták, hogy nem egymás ellen, hanem közösen kell és lehet igazán versenyezni.

A kezdeti idegenkedés ellillant, s miután mind több teamvezető vett részt az ilyen irányú tréningeken, már a résztvevők foglalmazták meg azt az igényt, hogy ezt a programot mind több munkavállalóra ki kell terjeszteni. A bővítés igénye felvetődött az operációs igazgató és az üzemenedzserek körében egy éve kezdődött képzés alkalmával is, ahol a vezetők önmagukat fejlesztve szintén saját maguk dolgozták ki a hiányzó kompetenciákat és foglalmazták meg az operációs szervezet küldetését és jövőképét. A program tovább folytatódik: már kiterjedt az operáció és az értékesítés kapcsolatára, s már az SCM bevonásán is dolgoznak.

– A képzési sorozat sikeréhez nagymértékben hozzájárul Molnár Tibor, a Humancapital tulajdonosa és trénera, aki győriként alaposan ismeri a környezet kultúráját, alaposan feltérképezte és megismerte társaságunkat,

A Vissi Ferencsel folytatott beszélgetés során lapunk arról értesült, hogy az érdekképviseletekkel a cég megkezdte a bértárgyalásokat. A tárgyalások információk szerint a már megszokott konstruktív légkörben zajlik, melyen az érdekképviselet képviselői felkészülten és elszántan próbálják érvényre juttatni álláspontjukat.

ugyanakkor rendelkezik a legkorszerűbb ismeretekkel. Ráadásul, számára is óriási kihívás és nagyon fontos cél a közös eredmény elérése – tette hozzá a humán erőforrás-igazgató, megjegyezve, hogy a programból egyetlen vezetői szint sem marad ki. – Már megkezdődött a legfelső menedzsment csapat számára is a hasonló irányú fejlesztés. Azzal ugyanis, hogy lehetőséget, módszereket adunk a vezetőinknek, szisztematikusan épül be a változás a cégünk működésébe, ezáltal stabilabb eredményt érhetünk el. A folyamat végén persze meggyőződünk arról, hogy hova is jutottunk és ismét megnézzük a kompetenciákat.

Vissi Ferenc biztos abban, hogy kiderül majd: új kompetenciákra lesz szükség. Ám mint mondta, a képességek elsajátításával egyre inkább saját magunktól sikerül alkalmazkodni a változásokhoz, az újabb kihívásokhoz: – Jó visszagondolni a folyamat elindítására és arra, hogy a különféle szinteken a vezetők képesek voltak az önfejlesztésre, mennyi mindent megtettek az eredményességért. Örömmel tapasztalom, hogy a nem kis erőfeszítések mellett ma már egyre több a derű, mert ez is cél volt, mint ahogy az is, hogy a Rába ismét büszke lehessen saját magára. Több éves kemény munkával bizonyítja társaságunk, hogy úrrá tud lenni a gondokon, s ezzel annak a lehetőségét is megteremti, hogy a HR még jobban tudjon koncentrálni az emberekre, a személyes fejlesztés irányára.

Az igazgató a nem csupán vezetők bevonásával folytatódó fejlesztés kapcsán szólt a Rába Tudásakadémia elindításáról, amelynek keretében a résztvevők konkrét készségeket és gyakorlatokat sajátíthatnak el. A tudásakadémia céljai között nem titkolta a vezető utánpótlás kinevelése is szerepet kapott.

B. F.

A fizikai dolgozók értékelése a Rába Futómű Kft.-nél

A Rába erőssége mindig is a szakmai tudás volt. Ezt a sikertényezőt meg kell őrizni, és az igényeknek megfelelően tovább fejleszteni. Tovább fejleszteni azt lehet, amit ismerünk.

Mindenki más tulajdonságokkal, tudással, képességgel rendelkezik, mások a készségeink, ezért fontos a személyes, egyéni értékelés. A felmérés célja éppen ezen eltérések feltárása, a személyi tudás rögzítése, a munkaerő-fejlesztés, -tervezés és a munkaerő-gazdálkodás segítése céljából.

A munkavállaló több tulajdonságára irányul a felmérés, amelyek: a szakmai tudás, a munkahelyi viselkedés, a magatartás és az egyéb kompetenciák. Az összehasonlíthatóság, értékelhetőség és gyors adatfelvétel miatt egy táblázat adta lehetőségek közül kell választania a teamvezetőnek. A felmérést a HR először készíti el – közösen a teamvezetőkkel.

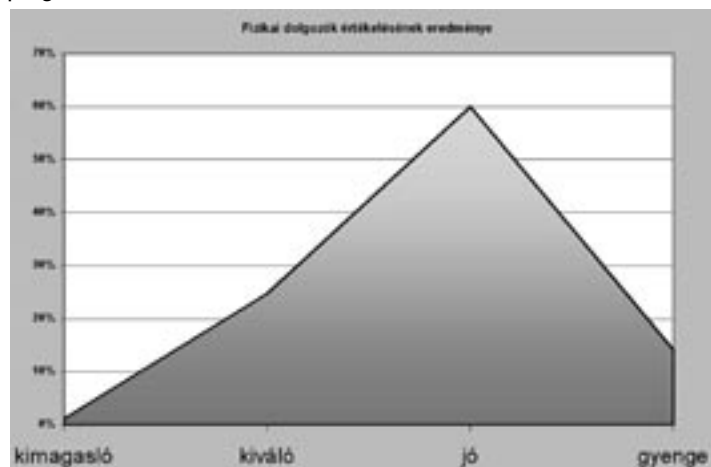
A HR-hez beérkezett adatlapok egy szoftver segítségével számítógépes adatbázisba kerülnek. Így azonnal láthatóvá válnak a munkavállalók egyéni tulajdonságai

és egy adott team összetétele. Az egyéni tulajdonságok alapján olyan kategóriákat alakítunk ki, amelyek alapján dönthetünk arról, hogy mely munkavállaló milyen „vállalati törődés” igényel. Külön program készül a gyengébbek fejlesztésére – hiszen nem szeretnénk, hogy tartósan ebben a kategóriában maradjanak – és külön program a kimagaslóan teljesítő munkavállalók részére: hogyan tartjuk meg és képezzük tovább őket. Továbbá azonosítani szeretnénk azokat a dolgozókat, akik pályakezdeket, új felvételizeteket betanítani képesek. Ilyen adatok birtokában az esetleges létszámbeli hiányok kezelése, munkaerő-áthelyezés, átirányítás pontosabbá és realisabbá válik. A felmérés feldolgozása teljesen még nem készült el, hiszen közel 1300 dolgozó értékelését kell elvégezni. Az azonban több mint 50%-os felmérés alapján megfigyelhető, hogy a Rába Futómű Kft.-ben a dolgozók

szakmai tudása megfelelő, sőt a sokéves (esetleg évtizedes) tapasztalatoknak köszönhetően kiváló (I. diagram). Célunk e szakmai színvonal megtartása és további fejlesztése, korszerűsítése.

A távolabbi cél. Az értékelés módszerét folyamatosan kívánjuk fejleszteni, az értékeléseket rendszeresen megismételni és a szellemi területen dolgozókra is kidolgozni. Terveink szerint a szellemi területeken a teljesítményértékelés kerül a vizsgálat fókuszába, amely alapja lesz az éves ösztönző kifizetésének.

Hoffer Katalin



NAGY SIKER VOLT A C+D

Tetszetős standunk vonzotta a látogatókat

A Budapesti Helyőrségi Zenekar jóvoltából zeneszótól volt hangos a Hungexpo Vásárközpont B pavilonja a C+D Közép-Európai Védelmi Felszerelés és Repülési Szakkiállítás ünnepélyes megnyitóját megelőzően. A november 23–26. között megrendezett kiállítást hivatalosan *Iváncsik Imre*, a Honvédelmi Minisztérium politikai államtitkára ünnepélyes köszöntője nyitotta meg.



A katonai bemutatókon is szerepet kaptak járműveink

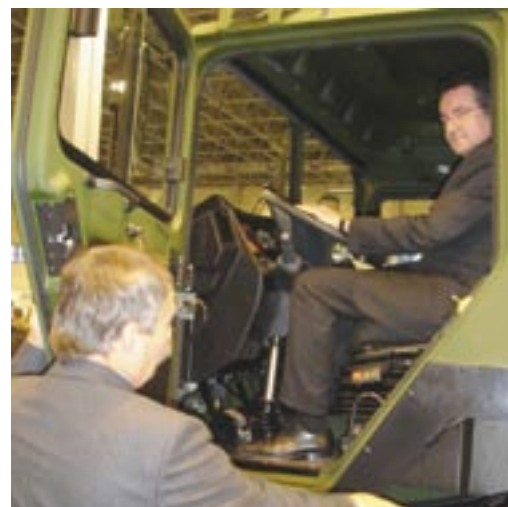
Elmondta, hogy a kétévente soros, immáron hetes sorozatot viselő szakkiállítás háromezer négyzetméternyi területén tizennégy ország kilencvenhárom kiállítója mutatkozott be a szakmai és civil érdeklődőknek. Beszélte arról, hogy az első kiállítás óta milyen jelentős változások történtek a magyar honvédség életében. Elég csak arra gondolni, hogy időközben megszűnt a sorkatonai szolgálat, mostanság már csakis önkéntesek alkotják a honvédségi állományt. A fontos célok sorában a politikai államtitkár megemlítette, hogy a NATO-integráció első szakaszának eredményes befejezését követően a tudatos átalakítás folytatódik. Pontosan meghatározták, hogy mely területeken kell tovább fejlődni. Nem titok, hogy a technikai fejlesztés is a megvalósításra váró tervek sorába tartozik. Talán éppen ezért emelte ki *Iváncsik Imre*, hogy a kiállítás nagyszerű alkalmat teremt arra, hogy a látogatók megismerjék a hazai ipar jeles képviselőit. A honvédség jelenleg használt eszközei mellett a kiállítók jóvoltából látható volt az is, hogy a honvédség miből válogathat majd a soron következő beszerzéseken.

A politikai államtitkár a megnyitóbeszédet követően végigsétált a kiállításon, felkeresve a *Rába Jármű Kft.* igényesen összeállított, szemre is igencsak tetszetős standját, ahol *Pintér István* vezérigazgató, *Romvári Ferenc* vezérigazgató-helyettes és *Torma János* ügyvezető igazgató fogadta. *Iváncsik Imre* nem csupán szóban ismerkedett társaságunk termékeivel, hanem élve a lehetőséggel, a sofőrülésben helyet foglalva hallgatta meg a kiállított járművekkel kapcsolatos legfontosabb információkat.

Pár órával később *Juhász Ferenc* honvédelmi miniszter is megtisztelte a Rába standját. A szakmai érdeklődésen és beszélgetésen túl a politikus arról is beszámolt vendéglátóinak, hogy a kisfiának mesélt otthon a nagy autókról, s arról, hogy majd beleülhet az egyik autóba. Mivel a program elhúzódott és a gyermek időközben nagyon elfáradt, a miniszter a Rába standjára már felesége és fia nélkül érkezett – így a kisfiú és a nagy autó várt találkozására elmaradt...



A kiállítás nyitónapján Juhász Ferenc honvédelmi miniszter is vendégünk volt



Iváncsik Imre, a HM politikai államtitkára a H25-ös kormányra mögött

Nem maradt el viszont a kiállítás újdonsága, az utolsó napra meghirdetett közönségnap, amely nagy sikert aratott. A kiállított védelmiipari és hadfelszerelési eszközök mellett nagy tetszést arattak a különféle katonai bemutatók és persze a kiállított Rába-járművek.

– A kiállítás a várakozásnak megfelelően, számunkra eredményesen zárult – nyilatkozott lapunknak *Torma János*, a Rába Jármű Kft. ügyvezető igazgatója.

– A szakmai és a közönségnapon is megmutathattuk, hogy mire képes a cégünk, s hogy vállalásainknak maradéktalanul eleget tudunk tenni. Módunk volt arra, hogy személyesen találkozzunk partnereinkkel, vásárlói és beszállítói oldalról egyaránt. Kapunk visszajelzéseket is, amelyeket az értékelést követően természetesen hasznosítani kívánunk. A kiállítás lehetőséget teremtett arra is, hogy pillantást vessünk más hadiipari beszállítók termékeire. Örömmel láttuk, hogy az egyes szakszolgálatok több Rába-járművet is felvontattak. A kiállításnak és pavilonunknak is sok látogatója volt, s joggal éreztük úgy, hogy a mi standunk volt a szakkiállítás egyik fénypontja.

A kiállítás végén stílszerűen a Takarodó jól ismert taktusai csendültek fel. Folytatás két év múlva...

Baudentisztli Ferenc



A standunk igencsak látványosra sikeredett



A szombati közönségnapon nagy volt az érdeklődés

HATÁSÁBAN, JELENTŐSÉGÉBEN KIEMELKEDŐ

Vonalkódos egyedi termékazonosítás

Feltehetően a november és december hónapokra meghirdetett nyereményjátéknak köszönhetően az év végére némiképp megélné az ötletadási kedv. Míg októberben hat javaslatot adtak be munkatársaink, addig az év utolsó előtti hónapjában kerekén tízet. Összességében mindez azt jelenti, hogy idén már 110 ötletnél tartunk. Tekintettel arra, hogy ez a Mikulás-napi állapot, így aztán nem nehéz megjósolni, hogy minden bizonnal felülmúljuk a tavalyi eredményt, mikor is 112 érkezett be az illetékesekhez.

Ezúttal egy hatásában és jelentőségében is kiemelkedő ötletéről számolunk be, amely Hofbauer Éva vevői minőségfejlesztő mérnök érdeme. Munkatársunk 2001 szeptemberétől dolgozik társaságunknál. Az operatív igazgató szervezetében folyamatfejlesztéssel, projekt jellegű tevékenységekkel foglalkozott, majd átkerült a minőségbiztosítási szervezethez, ahol jelenleg is dolgozik. Imáron három esztendeje foglalkozik az egyik legigényesebb vásárlónknak számító amerikai ArvinMeritor cégnek szállított termékeinek minőségi problémáival, és idén tavasztól a Isuzu-termékekre indult minőségfejlesztő program felelőse. A Meritor-termékeknel a legtöbb problémával bíró tengelycsuklógyártó sor volt az egyik kiemelt területe, ahol az elmúlt években több, a vevő által is elismert és benchmarknak tartott megoldás bevezetésének volt aktív közreműködője – például a kamerás azonosító rendszer, melynek bevezetésével megszűnt a korábban mindennapi reklamációnak számító téves termékazonosítás.



Az ötlet kitalálója...

A minőségfejlesztő eszközök szisztematikus alkalmazásával a reklamációkat sikerült minimalizálni, de problémák esetén a vevő számára legfontosabb információszolgáltatás, az úgynevezett veszélyeztetett mennyiség meghatározása és leszűkítése mindig nehézkesen történt, nyomon követési rendszerünk nem tette lehetővé, hogy a veszélyeztetett mennyiséget és helyét pontosan meghatározzuk. Vásárlónknak sok esetben nem sikerült megfelelő és megnyugtató választ adni, így hiba esetén legtöbbször a konszignációs raktárkészlet és az úton lévő teljes mennyiség átválogatását kellett elvégeztetnünk. A legutóbb áprilisban jelzett probléma esetén is jelentős mennyiségű tengelycsuklót kellett átválogatni, hogy megtaláljanak néhány nem megfelelő munkadarabot, melynek hatására már némi bizalomvesztés is érezhető volt a partner részéről. Ezért aztán megnyugvással fogadta a Meritor, amikor a minőségügyi vezetőnél tett látogatáskor munkatársaink már a megoldást jelentő koncepcióval, az elkészített címkeformátumokkal és vonalkódszabványokkal álltak elő. A felvázolt ötlet olyannyira elnyerte a partnercég szakembereinek tetszését és támogatását, hogy azonnal



...és alkalmazója

elhatározták, ezt a megoldást ők is beépítik a folyamatukba, szorgalmazták, hogy a többi termékre is terjesszük ki. A Rába Futómű Kft.-nek is célja, hogy az ily módon történő termékazonosítást a többi, nagy volumenű gyártmányoknál is bevezesse és alkalmazza.

Hofbauer Évától – aki a Minőségpont-rendszer kidolgozásában és megvalósításában

A még decemberben értékelhető ötletet beadó munkatársaink között egy-egy fürdő- és vacsorautalványt sorsolnak ki. A Rába Quelle Élmenyfürdőbe érvényes utalvány 3000 forintot ér, a Szent István Étterembe szóló vacsorautalvány értéke 4000 forint.

Tekintettel arra, hogy a sorsolás az értékelhetőnek ítélt javaslatok kiötlői között történik, így sajnos egyelőre arról nem tudunk beszámolni, hogy a novemberi ötletelők közül kik nyerték az utalványokat. Január végén megjelenő magazinunkban természetesen beszámolunk majd mind a novemberi, mind a decemberi nyertesekről...

szintén főszerepet játszott – megtudtuk azt is, hogy augusztus végétől a Rába megbízására az átadott rendszerterv alapján egy szakcég végezte az azonosító rendszer működtetéséhez szükséges szoftver fejlesztését. November második felében megtörtént a tesztelés, december elejétől pedig már élesben megy a rendszer alkalmazása. Hozzátette: a munkahelyek létrehozásában, az eszközök beszerzésében és telepítésében a korábbi kamerás ellenőrző rendszer integrálása Hatt Attila gyártásfejlesztő közreműködésével történt.

A termékazonosító rendszernek köszönhetően pontosabbá vált az adminisztráció, ráadásul mivel a termékek pontos nyomon követése és a pénzügy között is van kapcsolat, a rendszer az egyedi elszámolást is lehetővé teszi.

– A munkadarabok legfontosabb azonosítóit (pl. adagszám, szériaszám, átvételi napszám stb.) a kamerás azonosítás folyamatában rögzítik a rendszerben. A program ezeket egy egyedi, vonalkód formában is megjelenő azonosítóhoz rendeli, amelyeket az azonosítást követő műveleteknél (perselyezés, csomagolás, konténerezés, kiszállítás) rögzítenek – foglalta össze a rendszer működésének lényegét Hofbauer Éva. – Csomagoláskor minden egyes darabhoz hozzárendelődik egy ládaazonosító, amely a kiszállításkor konténerazonosítóval bővül. Ezeket az adatokat a vásárló is felhasználja a raktárnyilvántartásában, azaz a Rába kódjai alapján történik az ő raktárjában is az anyagmozgatás. Ezzel lehetővé válik, hogy adott esetben az egyedi vonalkód alapján pontosan visszakeressük a munkadarabot, s azt is tudni fogjuk, hogy a termék a mi munkafolyamataink egyes fázisain mikor ment át. Rövidesen az integrált csuklóra is kiterjesztjük a rendszert, majd folyamatosan több termékre is...

B. F.

Négy újabb fotocellás kapu



A Rév-Kapu Kft. szakemberei a Rába Rt. reptéri telephelyén az elmúlt napokban négy, nagy forgalmú üzembéjáratot láttak el ipari gyárkapuval.

A Futómű Kft. 67 ezer négyzetméteres futóműgyári üzemcsarnoka eddig csupán egyetlen ilyen kapuval rendelkezett – az irodaépület felőli oldal bal szélén. Most már a jobb oldali részt, valamint a gyár keleti falát is „díszíti” az az átlátszó, vízszintesen tagolt plexifüggöny, amely mozgásérzékelővel felszerelt, ám nyomógombos nyitásra-zárásra is alkalmas. A gyors nyitás és zárás nem csupán praktikus és a közlekedés szempontjából roppant előnyös, de maga a beruházás gazdasági számítások szerint is kedvező.

Adósak vagyunk még a két további fotocellás kapu helyével: a kovácsüzemnél szerelték fel azokat.

SZÁZNÁL TÖBB MINŐSÉGPONT

Alap a precíz munka

A negyvenhétből ötvenhét, a hetvenhatból százhárom lett. Az első két adat a Rába Futómű Kft.-nél jutalmazásra bevezetett minőségpont tulajdonosainak számára, az utóbbi két szám a szerzett pontokra utal. A kisebb értékek az egy hónappal ezelőtti állapotot jelölik, míg a nagyobbak a december 6-i összegzés eredményei.

A pontgyűjtésből legnagyobb mértékben Póczik László vette ki a részét, akit – mint az első minőségpont tulajdonosát – júliusi lapszámunkban bemutattunk olvasóinknak. WP-festőként dolgozó munkatársunk egyetlen minőségi észrevételére – jelentőségéből fakadóan – öt minőségpontot kapott. Az egyik mellső



futóműnél, festés közben vette észre, hogy a felfogócsavar rövidebb a megszokottnál. Két ilyen futóművet talált, a problémát természetesen azonnal jelezte az illetékeseknek. A gyártási műszakra visszavezetve kiderült, hogy a csavar méretéből fakadóan összességében hét darab hibás futóműre bukkantak. Mindez tehát számára öt minőségpontot ért. Munkatársnője, Mórocz Anikó három ponttal gazdagodott. Az egyik futómű esetében az irányzóknál talált rendellenességet, majd több Dana-tengelynél bukkant felülethibákra. Még hozzá szinte az utolsó pillanatban, hiszen tevékenységéből eredően a munkadarabok festés utáni kikészítése a feladata – és ezt követően már csak a csomagolás van hátra... – Korábban pénzjutalomban is részesültem amiatt, hogy észrevettem és jeleztem



a minőségi hibákat – mondta Mórocz Anikó, aki tizenöt éve dolgozik társaságunknál. – Nálam ez alából jön, függetlenül attól, hogy jár érte bármiféle elismerés. Egyszerűen szeretem a precíz és pontos munkát. Az eredeti szakmában,

A Minőségpont-rendszer szabályzatában szerepel, hogy évente három alkalommal – az adott időszakra vonatkozóan – üzemként bontásban értékelik, hogy kik voltak a legszorgalmasabb pontgyűjtők. Üzemként az öt, legtöbb pontot szerzett dolgozó külön jutalmként 5–5 ezer forint értékű ajándékutalványt kap, de a listán 6–10. helyen végzett munkatársaink sem maradnak üres kézzel: nekik 3–3 ezer forintos utalvány jár.

7 minőségpont: Póczik László; 5: Molnár Zoltán; 4–4: Fleck Gábor, Reizinger József, Sarman Ferenc, Simon Zoltán; 3–3: Fehér László, Kálmán Róbert, Mórocz Anikó, Nyári Csaba, Szakács István, Szalai András; 2–2: Alasztics Józsefné, Boros Zoltán, Ihász Miklósné, Kaszás Gábor, Petz László, Rózahegyi Tibor, Tóthné Varga Tünde, Török Lajos, Vajda Tibor, Varga József, Varga Zoltán, Veiger József; 1–1: Baranyai Tibor, Csapó József, Csomai Róbert, Csuka Sándor, Csukárdi László, Dózsa Árpád, Erdélyi Sándor, Fajkus András, Fél János, Gerencsér Róbert, Havlik Ödönné, Hegedűs István, Jámor András, Keresztes István, Kiss Béla, Kiss Tibor, Kozári László, Lakatos Tamás, Lanczendorfer Csaba, Ludvig Károly, Molnár Ilona, Nagy Sándor, Petrovics Rudolf, Pintenics Győző, Pintér Tibor, Szabó Ervin, Szalay Tibor, Szendrei Csaba, Téner Károly, Tóth András, Tréger Istvánné, Vadász Ernő, Zsolnai Szilárd.

dísznövény-kertészként és virágkötőként is mindig alapos voltam és ez nem változott azzal, hogy ide kerültem. Jó lenne, ha mindenki nagy odafigyeléssel végezné a munkáját...

B. F.

CENTENÁRIUMI ZÁRÓESEMÉNY – RÁBÁS KITÜNTETÉSEKSEL

A multik mellett is megtaláljuk a helyünket

A 2005. évi Magyar Tudomány Ünnepe keretében, a magyar autógyártás centenáriumi rendezvénysorozatának záróeseményeként, Automobilizmus a XXI. században címmel november végén konferenciát és kiállítást rendeztek a Budapesti Műszaki és Gazdaságtudományi Egyetemen.

Horváth Zsolt Csaba, a Gazdasági és Közlekedési Minisztérium helyettes államtitkára előadásában úgy fogalmazott, hogy a járműgyártás az egyik legdinamikusabban fejlődő ágazat lehet, amit az is jelez, hogy a külföldi autógyártók eddig már több milliárd forintot fektettek be Magyarországon.

A növekvő igényeket a betelepülő nagy nemzetközi gyártók mellett a hagyományos



mányosan magyar cégek is próbálják kielégíteni. Köztük a Rába Járműipari Holding Rt., melynek képviseletében dr. Szócs Károly, a Futómű Kft. üzletfejlesztési igazgatója tartott előadást – Rába-gyártmányok a világ járműipara számára címmel – a magyar autógyártás centenáriuma alkalmából rendezett konferencián. Beszélt a győri központú társaság kutatási és fejlesztési tevékenységéről, csoportunk összetételéről, legjelentősebb vásárlóinkról. Üzletágankénti bontásban foglalta össze piacainkat és a meghirdetett termék- és piaci stratégiát, majd a 2007-ig tartó csoportszintű stratégiát ismertette.

– A konferencia meghívottjai között azon cégek képviselői vettek részt, amelyeknek múltjuk van és olyanok, melyeknek jövője. A Rába szerencsére azon kevesek közé tartozik, amelyeknek mindkettő. A múltunk önmagáért beszél és bízunk abban, hogy a meghirdetett és a rendezvényen általam felvázolt stratégiának is köszönhetően, valóban jövőnk is van – nyilatkozta lapunknak dr. Szócs Károly. – S ezt nem csupán mi mondjuk.

A Gazdasági és Közlekedési Minisztérium helyettes államtitkára beszédében cégünk nevének említésével méltatta az autógyártásban betöltött szerepünket. A Magyar Televízió Üzleti Híradója is szólt társaságunkról, mint olyan cégről, amely hagyományos magyar gyártóként a multik mellett is megtalálja a helyét.

A konferencia végén dr. Michelberger Pál, a Magyar Tudományos Akadémia rendes tagja adott át oklevelet és a Csonka-féle, Rába-gyártású autót ábrázoló ezüst emlékérmét a magyar automobilizmus történetében meghatározó szerepet játszott száz kiemelkedő hazai szakembernek. Köztük Romvári Ferencnek, a Rába Rt. kormányzati kapcsolatok vezérigazgató-helyettesének,

dr. Szócs Károlynak, a Rába Futómű Kft. üzletfejlesztési igazgatójának és Dusza Andrásnak, a Rába Holding idén nyugdíjba vonult pr-vezetőjének. Az oklevél tanúsága szerint ők azok, akik munkásságukkal jelentős mértékben járultak hozzá a hazai automobilizmus fejlődéséhez, a magyar tudomány és technika gazdagításához. A kitüntetések kapcsán megemlékeztek azokról is, akik már nincsenek az élők sorában, ám tevékenységükkel beirták magukat a magyar autógyártás képzeletbeli aranykönyvébe. A felsorolásban megemlégték Winkler Dezső és Horváth Ede nevét, akik volt rábásként nagyon sokat tettek a honi autóipar fejlesztéséért.

(B.)

Jövőre nem lesz munkanapcsere

A lassan búcsúzó 2005-ös évben tavaszi nemzeti ünnepünk és Mindenszentek egyaránt keddi napra esett, így március derekán és október utolsó hétfőjén módosult a munkarend, mivel a foglalkoztatáspolitikai és munkaügyi tárca vezetője rendeletet adott ki a munkaszüneti napok körüli munkarend megváltozásáról. Ennek megfelelően – a korábbi években már kialakult gyakorlat szerint – a két hétfői munkaszüneti napért „cserébe” két szombaton kellett dolgoznunk. A 2006. évi naptárban azonban a munkaszüneti napok úgy jelennek meg a hét napjain, hogy nincs szükség munkanapok áthelyezésére. Ezért aztán nem jelenik meg ezzel kapcsolatos miniszteri rendelet, így jövőre minden nap olyan lesz és akkor, amiként az a naptárban szerepel.

Napi a kapcsolat

Az Integris-Rendszerház Kft. humánüzletága az a terület, amely a Rába-csoport munkatársainak széles körével kerül tevékenysége során nap mint nap közvetlen, vagy közvetett kapcsolatba.

– A bérelszámoló, tb-ügyintéző és munkaügyi adminisztratív teendőket ellátó kollégák valamennyien hosszú rábás múltat tudhatnak maguk mögött, így aztán nem ismeretlenek számukra

és közös munkamódszereket, azon azért túllépve egy professzionálisabb, minőségében javuló és gördülékeny ügyfélkiszolgálás előnyeit nyújtja hosszú távon a legnagyobb partnerének.

Jannus Pannonius Tudományegyetemen. Szervezetében összesen tizenötven dolgoznak, rajta kívül mindenki rábás munkavállaló volt. Szolgáltatásuk keretében nyilvántartják a Rába munkavállalóinak adminisztratív és szerződéses adatait, havi rendszerességgel végzik a bérszámfejtést, a tb-számfejtést, hozzájuk tartozik az utalások indítása, a hatóságok felé történő adatszolgáltatás, az egyes leányvállalatok egyedi információigényeinek a kielégítése, továbbá a rendszerhasználat oktatása és felhasználói támogatása.

Munkatársaink a nyár óta a szolgáltatót Győrött, a Bajcsy-Zsilinszky úti posta épületében, a negyedik emeleten találják, a 406–407/b, valamint a 410–413-as irodákban. Itt kell megemlíteni, hogy bevezették az ügyeleti rendszert, így délután négy óráig minden munkanap elérhető valamely munkatársuk.

és továbbfejlesztjük. Jelenleg hat munkatársunk OkJ-s szakirányú képzés keretében bővíti szakmai ismereteit – folytatta az igazgató. – A gyakori adó- és tb-jogszabályi változások szükségessé teszik, hogy az üzletág minden munkatársát az adott területet jól ismerő előadók készítsék fel a jogszabályi módosítások kezelésére. Szeptembertől kollégáink számítógépes felhasználói ismeretek fejlesztésére irányuló képzésen is részt vesznek. Folyamatosan fejlődünk, de erőfeszítéseink csak akkor válhatnak igazán eredményessé, ha az általuk bekövetkező szolgáltatási minőség javulása ügyfeleink elégedettségének növekedését eredményezi.

Rövidesen megkezdik az adónyilatkozatok kiküldését, az adóbevallások előkészítését. Terveik között szerepel, hogy az adóbevalláshoz kapcsolódó ügyekben a Rába Holding győri telephelyein hetente ügyfélszolgálatot tartanak a munkavállalók részére.

B. F.



Bittmann Györgyi humánügyi üzletág-igazgató



Állnak (balról): Csida Zoltán, Kiss Istvánné, Steinger Ágota, Füziné Csillag Katalin, Székelyiné Szigeti Csilla, Kulicskó Ferencné, Honti Lászlóné, Szluka Ferencné, Pócze Ferencné, Czeglédi Andrásné, Fügh Rezső. Ülnek: Tóth Ferenc, Varga Lászlóné, Mayer Lajosné

az úgynevezett rábás szokások és elvárások – fogalmazott Bittmann Györgyi, a Magyar Telekom-csoporthoz tartozó Integris-Rendszerház Kft. humánügyi üzletág igazgatója. – Az üzletágunk célja, hogy megtartva a jól bevált szokásokat

Bittmann Györgyi 2004 áprilisától tölti be az üzletág-igazgatói pozíciót. Ezt megelőzően, huszonöt éven keresztül a Győri Kecs Kft. humán területén tevékenykedett. Diplomáját személyügyi szervező szakon szerezte a

Elmondta, hogy munkatársaik összesen csapatépítő tréningen vettek részt, mely nagyon hatékonyan kövöcsolta össze szervezetét és nagymértékben javította a kollégák „szolgáltató” szemléletét. – A már meglévő kompetenciáinkat erősítjük

Terv és controlling

Beszélgetés Simon Istvánnal

A Rába Futómű Kft. jövő évi üzleti tervének elkészítésében főszerepet játszott az augusztus óta önálló controlling-szervezet. Simon Istvánnal, a cég controllingigazgatójával a tervezőmunka részleteiről, kulisszatitkairól beszélgettünk.

– Egy cég üzleti tervét a menedzsment készíti el, az igazgatóság hagyja jóvá. Hol kapcsolódhat bele ebbe a munkába a controlling-szervezet?

– A tervezés a menedzsment munkája, amit a controlling koordinál. A controlling szervez, meghatározza a feladatokat, véglegesíti, kialakítja és számszakilag is rögzíti a tervjavaslatot. Ezután jön a tulajdonosokat képviselő igazgatóság, amely a tervet vagy elfogadja, vagy átdolgozásra viszaadja. Esetünkben ott tart a folyamat, hogy van jóváhagyott tervünk, az igazgatóság december 6-án áldását adta a Rába Futómű Kft. 2006-os üzleti tervére.

– Hogyan kezdődött, mi volt a tervezési folyamat első lépése?

– Az éves tervezési folyamat a stratégiai tervből indul ki, célja a stratégiai terv végrehajtásához szükséges rövid távú feladatok rögzítése. Gyakorlatilag arra a kérdésre kellett választ adnunk, hogy mit kell tennünk 2006-ban a társaság stratégiai céljainak elérése végett. A választ többféle módszerrel kereshetjük. Létezik a bázisalapú tervezés és létezik egy olyan, „nullbázisúnak” nevezett módszer is, amely kizárólag a jövő igényeire alapozva tervez céget. Mi a kettőt együttesen alkalmaztuk, hiszen nem hagyhattuk

figyelmünk kívül, hogy hol tartunk, de nem tévesztettük szem elől azt sem, hova kell eljutnunk. Első lépésként a piaci lehetőségeket, a piac mozgását, a trendeket, a változásokat elemeztük, majd ezek ismeretében a meglévő és lehetséges vevőktől szereztünk be információkat.

– Összegezték a 2006-os igényeket?

– Pontosan. Amikor az összegzett információk a rendelkezésünkre álltak, akkor szerveztünk menedzsment-értekezletet. Ott már a piaci információk ismeretében dönteni lehetett arról, hogy 2006-ban mit lehetséges eladni, illetve mit tudunk, mit akarunk eladni. A döntés alapján készíthettük el az árbevételi tervet, amelynek elfogadása után tervezhetővé váltak a gyártáshoz és az értékesítéshez szükséges erőforrások, amelyeket értelemszerűen igazítani kell a piaci igényekhez.

– Ilyenkor születik meg a döntés a fejlesztésekről és a leépítésekről?

– A gépi kapacitások és az infrastruktúra értékeléséről van szó. Meghatároztuk azt, hogy milyen gépi fejlesztésekre van szükség, milyen a feladat élőmunkaigénye, mit és mennyit kell vásárolnunk, például anyagból, energiából a beszállítóktól. Miután mindezt elemeztük, a controlling-szervezet elkészítette a pénzügyi tervet, amelyhez előzetesen konszenzusra kellett jutnunk abban a kérdésben, hogy a főbb paraméterek 2006-ban hogyan változhatnak. Itt elsősorban a dollár és az euró árfolyamváltozásaira, az alapanyag- és energiaárak alakulására kell gondolni. Természetesen nem vagyunk tévedhetetlenek a külső környezet – tőlünk független –

jövőbeni változásainak megítélésében, feltételezéseink azonban realista megközelítéseket tartalmaznak. Ami viszont tőlünk függ, a belső hatékonyság, abban napról napra javulnunk kell, mert versenytársaink is ezt teszik. A Futómű Kft. 2006-ra piaci növekedést tervezett. A létszámot nem kívánjuk emelni, a feladat hatékonyság javításával teljesíthető. Gépi fejlesztésekre az új projektek indításával egyidejűleg kerül sor, megnyugtató, hogy ehhez a pénzügyi források rendelkezésre állnak.

– Az egyes területek mikor ismerik meg a társaság tervének rájuk vonatkozó elképzeléseit?

– A Futómű Kft. éves tervét területekre is lebontottuk. Az egyes területek igényeit egyeztetettük, az erőforrásokat, a költségigényeket társasági szinten ütköztettük. Az elfogadott adatokat, mutatókat a konszenzus megszületése után a területi vezetők is megismerték, tehát ismerik azokat az elvárásokat, amelyek teljesítése esetén a Futómű Kft. 2006-os terve teljesülni fog.

– Említette, hogy realista módon tervezték, vannak-e a terv teljesítésének kockázatait?

– Természetesen, minden terv és annak végrehajtása tartalmaz negatív és pozitív kockázatokat is, ezek együttes hatásait igyekeztünk minimalizálni, ezért mondtam, hogy realista szemléletben készítettük. A 2006-os gazdálkodási tervet a cég menedzsmentje készítette és vállalta annak végrehajtását. Amikor úgy fogalmaztam, hogy a kft. éves tervét területenként is elkészítettük, egyúttal azt is mondtam, hogy felelőségekre is lebontottuk. A controlling-szervezet alapvető funkciója az egyes felelőségekhez dedikált gazdálkodási mutatók alakulásának folyamatos figyelése (monitoringja), a tervtől való negatív eltérések azonnali észlelése, hogy a szükséges korrekciók megtörténjenek. Mindezek miatt a 2006-os terv havi bontásban is elkészült.

G. J.

ÚJABB ELŐTAKARÉKOSSÁGI LEHETŐSÉG A nyugdíjrendszer negyedik pillére

Január elsejétől lehetőség nyílik arra, hogy ügyvezetett előtakarékosági számlán gyűjtögetjük a pénzt a saját nyugdíjunkra. A nyugdíjrendszer negyedik pilléréként emlegetett számla az öngondoskodást helyezi előtérbe, amelyhez az állam adóváltás formájában nyújt támogatást.

Az [origo] internetes lap összefoglalása szerint nyugdíj-előtakarékosági számlákat az a természetes személy köthet, aki nyugdíjra még nem jogosult és a számlanyitással egyidejűleg legalább ötezer forint befizetését vállalja. Az előtakarékosági számla három részből, a nyugdíjpénzszámlából, az értékpapírszámlából és a letéti számlából áll. (Pénzszámlát önmagában nem, csak az értékpapírszámlával, a letéti számlával, vagy mindkettővel együtt lehet majd kötni. Ugyanez igaz fordítva is. Az értékpapírszámlához és a letéti számlához mindig kapcsolni kell egy pénzszámlát is.)

Az értékpapírszámla az ügyvezetett dematerializált értékpapírok, míg a letéti számla a nyomdai úton előállított értékpapírok elhelyezésére szolgál. A pénzszámlára lehet a saját befizetéseket teljesíteni. Ezen írják jóvá a másik két számlán elhelyezett értékpapírok hozamát, az értékpapírok értékesítéséből befolyt összegeket, az egyéb nyugdíjszámláról érkező átutalást és az APEH által teljesített ügyvezetett előtakarékosági támogatást is.

A törvényjavaslat szerint adómentes nyugdíj szolgáltatásnak minősül a számlákon nyilvántartott követelések és befektetési eszközök együttes összege, ha az előtakarékoskodó a felmondás időpontjában a nyugdíj jogosultságát igazolni tudja, és a felmondásra a számlanyitást adóévét követő harmadik adóévben vagy azt követően került sor. Egyéb esetekben azonban a számláról felvett összeg után adózni kell.

UNIÓS LISTA – HELYCSERÉKKEL

Vezet a Volkswagen



Ahogy Magyarországon, úgy az Európai Unióban is visszaestek az új személyautó-eladások – adja hírül az *Autótechnika* című, Győrben szerkesztett szaklap decemberi száma. *Onódi Gábor* írásából kiderül, hogy az egy évvel ezelőtti állapothoz képest a változás mindössze 0,1 százalékos, ami szinte említésre sem érdemes. A márkák erőssorrendjében azonban történtek módosulások.

A Volkswagen vette át a vezetést a már jó ideje élen álló Renault-tól. Az Opel/Vauxhall megőrizte harmadik pozícióját, mint ahogy a Ford, a Peugeot és a Citroën is tartja a 4–6. helyet. S bár csak kismértékben növelte értékesítését a Toyota/Lexus, ez is elegendő volt

arra, hogy a nagyobb visszaesést „produkáló” Fiat elé kerüljön. A 9–11. helyen a német prémiummárkák randevúznak: a trióból a legjobb helyen álló Mercedes keresletsökkenést volt kénytelen elszervezni, ám így is megelőzi a tizenöt százalékos feletti növekedést produkáló BMW-t, valamint a közel tizenöt százalékkal több autót értékesített Audit. A Skoda elsősorban az új európai uniós országokban megnyilvánuló keresletnek köszönheti az előkelő 12. helyét. A Nissan megelőzte a Seatot és ezzel feljött a babonások számára nem igazán kedvelt pozícióba. A tizenötös listára felfért még a Hyundai, amely a Mazdát üttötte ki az elit mezőnyből.



GÁLÁN ADTÁK ÁT AZ ELISMERÉSEKET Presztízs-díj 2005

Gundel Takács Gábor ezúttal nem „alkudozott”, hanem a „szót vitte” azon a látványos gálán, amelyet a Kisalföld Presztízs-díjak 2005. évi átadása kapcsán szerveztek a győri egyetemi csarnokban.

A térség gazdasági ünnepején a felszólalók közül *Szammer István*, a Kisalföldet is kiadó Lapcom kft. ügyvezető igazgatója arról beszélt, hogy a díj értékét immár egyre többen ismerik (f)el. Idén egy híján ötven vállalkozás küldte el pályázatát, köztük több olyan, amely már díjazott, vagy éppen elődöntős volt ezen a megmérettetésen. Külön kiemelte azon támogatókat, melyek fontosnak tartották, hogy odaálljanak az alapítók (melyek sorában ott szerepel a Rába Járműipari Holding Rt.) mellé. Kiemelte, hogy a megmérettetésnek a legnagyobb nyertese maga a régió gazdasága, hiszen ez a díj mind jobb teljesítményre ösztönzi a vállalkozásokat.

Mindenképpen érdemes megemlíteni, hogy maguk a díjak nem pénzjutalommal járnak, hanem kommunikációs lehetőséggel, hiszen a nyertesek a Lapcom kiadó gondozásában megjelenő lapokban mintegy fél éven át sajtónyilvánosságot kapnak. A díjazottak jogosultak a Kisalföldi Presztízs-díj védjegyeknek használatára is. Idén már hat kategóriában hirdettek győztest.

Az év kisvállalkozása díjat a *Felirat Reklám Műhely Kft.* nyerte, az év középvesztésközössége díjat a *Visimpex-Hungary Kft.* mondhatja magáénak. Az év vállalkozása a *Szintézis Informatikai Rt.* lett, míg az év üzletemberének *Kaproncai Ferencet*, a *Digitáltechnika Kft.* ügyvezető igazgatóját választották. A környezetvédelmi díjban a *Büchl Hungaria Kft.-t* részesítették.

Az üzleti innovációs díjat a zsűri a *Pannon-Work Rt.-nek* ítélte oda. *Marek József* vezérigazgatónak *Pintér István*, a Rába Holding elnök-vezérigazgatója adta át az elismerést.

CD-n az autógyártás száz éve

A Budapesti Műszaki és Gazdaságtudományi Egyetem Országos Műszaki és Információs Központ és Könyvtár (BME OMIKK) tudománytörténeti műhelye a magyar autógyártás centenáriuma alkalmából technikatörténeti CD-t jelentet meg.

A jövőre megjelenő adathordozó történeti sorrendben és tematikusan is bemutatja a hazai autógyártást. Külön foglalkoznak a személyautó-, a tehergépkocsi- és az autóbusszgyártással, a hadi és speciális célokra készült autotechnika kiemelkedő személyiségeivel, gyáraival és szervezeteivel, valamint a gyártott autókkal és azok nemzetközi fogadtatásával. Bemutatják az itthon és külföldön sikeressé vált alkotókat, az autógyártás hőskorát, az autóiipari oktatást, továbbá az autógyártással foglalkozó kiállítások anyagát. Külön fejezet foglalja össze a centenáriumi évben megrendezett jubileumi eseményeket, valamint a Magyarországon

napjainkban folytatott autógyártás eredményeit. A korabeli dokumentumok anyagait közel ezer kép, film-, illetve videorészlet illusztrálja.

Az ötezer példányban megjelenő szakmai kiadvány megjelentetését a szerkesztők a magyar autógyártás történetének fontosságát valló cégek, intézmények támogatásával tervezik – reklám- és propagandalehetőségért cserébe...



Gratulálunk a jubilánsoknak!

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

35 év:

Szabó János – futómű, kiegyenlítő műház team, betanított lakatos.

30 év:

Lőke Mihályné – futómű, üzletfejlesztési igazgató szervezete, értékesítési előadó; Szabó János – futómű, hidegüzemi team, esztergályos; Szammer Géza – futómű, hőkezelő team, fémhajlító.

25 év:

Tibold Imre – futómű, karbantartási team I., karbantartó lakatos.

20 év:

Négele Istvánné – járműalkatrész, Mór, hegesztés III., gépkezelő.

15 év:

Bálint Péter – futómű, féltengely és mellső tengely team, lakatos; Bozsoki András – futómű, mellső tengely team, fémhajlító, Csizmadia Imre – futómű, kovácsteam, kovács; Grund György – futómű, tányér- és kúpkerékteam, esztergályos; Simó Sándor – futómű, logisztika, raktáros, Szabó Béla – futómű, öntödeüzem, környezetvédelmi előadó; Ungár Árpád – futómű, olvasztóteam, karbantartó lakatos; Vörös Csaplár Judit – futómű, logisztika, terméknylvántartó előadó.

A HOLDING SZERVEZÉSÉBEN

Farsangi bál februárban

A Rába Járműipari Holding az előzetes tervek szerint február 18-án rendezi meg a már hagyományosnak mondható farsangi bálját, melyre a cégcsoporthoz minden munkatársát és családtagjait nagy szeretettel várják. A bál jó alkalmat teremt arra, hogy dolgozóink a munkahelyen kívül, kötetlenebb formában találkozzanak és ismerkedjenek egymással – a mindennapi gondokat kirekesztve, jó hangulatban. Utóbbiról az elképzelések szerint az Old Boys együttes gondoskodik,

no és lesz meglepetésvendég is. Ezenkívül tombola és koktélszow is várja majd a mulatni vágyókat.

A tavalyi áron kínált jegyek iránt január közepétől érdemes érdeklődni *Hoffer Katalinnál*, a 624-329-es telefonszámon, vagy személyesen a futómű irodaépület földszint 3-as irodájában.

A Rába Holding farsangi báljának előkészületeiről, az akkor már véglegesé váló programról bővebben a januári magazinunkban számolunk be.

AZ ORSZÁGBAN A LEGNAGYOBB

Támogatjuk a győri Médiabált

A Rába Járműipari Holding Rt. is támogatja az ország legnagyobb médiabáltját, amelyet 2006. január 14-én rendeznek meg Győrött, az egyetemi csarnokban. Az „ünneplés” újságírók mellett számos közéleti személyiség teszi tiszteletét a Média 2003 Alapítvány rendezvényén. Fellép a KFT zenekar, rajtuk kívül a zenéről a lemezlovos B. Tóth László is gondoskodik, aki minden bizonnyal Poptarisznyájában

hozza majd a nyolcvanas évek legjobb zenéit. Egykori kollégája, *Dévényi Tibor* ezúttal egy későbbi szerepét alakítja, és Tibi bácsiként három különleges kívánságot teljesít majd. A minden bizonnyal remek hangulatot és nagyon finom ételeket, valamint nem kevés látványosságot kínáló médiabálra már lehet jegyet rendelni, még hozzá a 96/618-064-es telefonszámon.

TEMPO-nyereményutak, ezúttal Ciprusra

Talán emlékeznek rá, hogy a TEMPO Egészségpénztár győri és Győr környéki pénztárgyak részére meghirdetett nyereményjátékán a fődíjakat rábás munkavállalók nyerték. Az egyiptomi Hurghadába *Bors Balázs*, míg a spanyol Teneriffára *Szilasi László* utazhatott hozzátartozóival. Mindez most azért érdekes megint, mert az egészségpénztár hagyományteremtő kezdeményezéséről lévén szó, idén is meghirdette akcióját.

Mindazon TEMPO-pénztárgyak, akik az év végéig – az alaptagdíjon felül – legalább összesen tízezer forint egyéni többlet-befizetéssel élnek, sorsoláson vesznek részt. A 2006. február 20-án tartandó sorsoláson két darab, négy személyre szóló ciprusi nyaralás talál gazdára. Reméljük, hogy a nyertesek útjáról magazinunkban – ahogy idén, úgy jövőre is – beszámolhatunk majd, mivel munkatársaink közül kerülnek ki a szerencsés nyertesek...

Magyar gazdasági tévé is a kínálatban

Győr, Mosonmagyaróvár, Tata, Pécs, Kaposvár, Mindszent és Budapest bizonyos területei tartoznak a ViDaNet Kábeltelevíziós Szolgáltató Rt. szolgáltatási körébe. A kábeles internetszolgáltatás általuk Győrben, Kaposváron és Budapesten jut el a fogyasztókhoz. A televíziós műsorok a ViDaNet jóvoltából mintegy 300 ezer emberhez jutnak el, míg internet-előfizetéssel náluk 5,5 ezren rendelkeznek.

A megtartott sajtótájékoztatón a korszerűsített és bővített hálózatokkal, a kedvező KábelNET-csomagokkal jellemzett 2005-ös év összefoglalója után beszéltek a 2006-os tervekről. Tekintettel arra, hogy csökken az internetszolgáltatás áfatartalma és ezt a társaság érvényesíti az előfizetési

díjakban, így a KábelNET-csomagok bruttó ára januártól csökken.

Átlagban hat százalékkal emelkedik viszont a televíziós csomagok havi díja, de nem változik a programok száma. Tematikailag és tartalmilag azonban a szolgáltató szerint mégiscsak módosul a kínálat, tekintettel arra, hogy 2006. január elsejével a Romantica és a Reality Tv kikerül a programok sorából. Helyettük a hazai és nemzetközi sztárok életével foglalkozó 4!storytv, valamint Magyarország első gazdasági csatornája, a – remélhetőleg társaságunkról is sok jó hírt közlő – Echo Tv kerül fel a listára.

A tájékoztató elhangzott az is, hogy nem elképzelhetetlen a digitális műsorszórás 2006. második félévi bevezetése...

A GYŐRHŐ SAJTÓTÁJÉKOZTATÓJA

A Rábát is említették

A Győri Hőszolgáltató Kft. Luca-napján tartott sajtótájékoztatóján beszámoltak a Kommunikációs és Marketing Irodájuk létrehozásáról, és Nagy Attila személyében bemutatták annak vezetőjét. Szóltak a távhőszolgáltatás jogi szabályozásának megváltoztatásáról, honlapjuk (www.gyorho.hu) elindításáról, a mintegy 160 millió forintos lakossági kintlévőségükről, a bírósághoz benyújtott ezerkétszáz fizetési meghagyásról, valamint hatszáz végrehajtási eljárásról.

Az idén hatmilliárd forintos forgalmat elérő, önkormányzati tulajdonban lévő társaság ügyvezető igazgatója, *H. Szováti Miklós* pár mondatban cégünkről, pontosabban a Rába Rt. volt központi telephelyéről is beszélt. Mint mondta, jelen pillanatban nincsenek információik arról, hogy az ott épülő lakások hőellátását a beruházók miként képzelik el. A Győrhő mindenestre a környezetvédelmi szempontokat kiemelten fontosnak tartja...

MEGKÉRDEZTÜK MUNKATÁRSAINKAT

Milyen képet festenek 2006-ról?

Hihetetlennek tűnő gyorsasággal ismét eltelik egy év. Miközben már csupán napok vannak hátra az idei esztendőből, a rövidesen múlttá váló 2005-ből, a figyelem mindinkább az új év felé fordul. Az új esztendő felé, mikor is megint választ Magyarország, no és például labdarúgó-világbajnokságot rendez Németország. Az idei utolsó körkérdésünkben arra voltunk kíváncsiak, hogy munkatársaink milyen reményekkel várják a soron következő esztendőt, előzetesen milyen képet festenek 2006-ról. Márpedig kik tudnának jobb képet festeni, mint maguk a festők, azaz a WP-festő és csomagoló team munkatársai...

Lengyel Pál műszaki előadó:

– Nagyon szeretném, ha a családban jövőre is mindenkinek lenne munkája. Három gyermekünk, azaz egy lányunk és két fiunk közül a nagyobbik srác 22 éves és már dolgozik, szerencsére a kisebbek még csak iskolások. Ikreink középiskolában tanulnak. A munkámat illetően abban



lányunkánk, aki a fiunk családjában születik. Első unokánk a lányunk gyermeke és immáron háromszendős. A családban történetekkel tehát maximálisan elégedett vagyok, de azzal is, ami a munkahelyemen van. Szeretném is, ha a kollektívában minden változatlan maradna, mert itt egy nagyon jó csapat jött létre. Remélem, hogy egészség is lesz jövőre, no és azt is nagyon szeretném, ha az emberek tisztelnék és szeretnék egymást, mert – József Attila szavaival élve, amit Freud nyolcvanadik születésnapjára írt, Amit szívedbe rejtész című versében fogalmazott meg: „úgy kell a boldogság, mint egy falat kenyér”.

Nyári Csaba csomagoló:

– Kívánságként elsőként a biztos megélhetést említeném. Ennek oka a háromszendős kislányunk, no és az a tény, hogy a feleségem tíz év után éppen most lett munkanélküli. A gyermekünk miatt szeretne egy műszakban dolgozni, nagyon



bízom, hogy a jelenlegi létszámmal sikeresen tudjuk majd végigvinni a jövő évet. Ez a team ugyanis nagyszerű kollektívaként teszi a dolgát. Otthon jó lenne befejezni a lakásfelújítást, amit még idén elkezdtünk. Ahhoz azonban szükséges továbbra is a biztos anyagi háttér és persze az egészség, de ezzel megint visszatérünk ahhoz, amit a legelején mondtam. Ha így alakulna, elégedett lennék 2006-tal.

Dabi Jánosné adatrögzítő:

– A jövő évünket alapvetően meghatározza egy idei esemény. Minden bizonnyal még karácsony előtt világra jön a második



bírom, hogy jövőre sikerrel jár a munkakeresése. Remélem, hogy a mi munkahelyi kollektívánk együtt marad, tovább működik majd cégünknel az ösztönző és emelnek az órabérükön. Mindenkinek kívánom az egészséget, mert az nagyon fontos, no és azt, hogy megmaradjon a barátság, mert csak összetartó csapatban lehet igazán jól dolgozni. No és kívánok magamnak a közelmúltban elért lottónyertes után egy lottóötöst is...

Baranyai Tibor WP-festő:

– Szeretném, ha olyan bérszintet sikerülne elérni, amiből a családot gond nélkül el lehetne tartani. Két gyermekünk van.

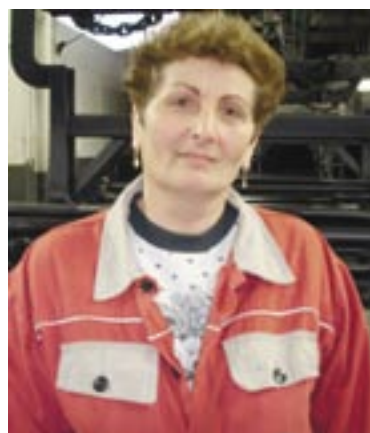
A kilencéves lányunknak és a hároméves fiunknak szeretnénk szebb jelent és még szebb jövőt biztosítani. A legfontosabb



azonban kétségkívül az egészség, elsőként természetesen ez szerepelne a kívánságlistán. Talán a jövő évben sikerül változtatni a lakáskörülményünkön is, és albérletből végre saját lakásba költözhetünk...

Niederhoffer Zoltánné WP-festő munkatárs:

– Bízom abban, hogy megmarad a munkahelyem és remélem a jelenleginél nagyobb anyagi megbecsülést. Nagyon



jó a viszony a kollégáinkkal és a főnökünkkel is, szeretném, ha ez jövőre is megmaradna. A családban az egészség a legfontosabb, azt szeretném a leginkább. Két gyermekünk és két unokánk van, számukra is kívánom a még jobb jövőt!

Szabó Józsefné WP-festő munkatárs:

– Én is bízom abban, hogy megmarad a munkám, hiszen szeretnék innen nyugdíjba menni. Gondolom mindenki megemléttette, és én sem teszek más-ként: nagyon fontos, hogy az egészség meglegyen. Nagyon jó lenne jobb anyagi helyzetet elérni, mert az nyugodtabb életet eredményezne. Az egész jövővárást azonban illetet volna 2006 számunkra legnagyobb eseményével kezdeni. A lányunk márciusban szüli meg kislányát, az első unokánkat. Fiunk és családjával a lányunk is együtt él velünk, ezért aztán



az unoka érkezésével rövidesen lakásbővítés vár ránk.

Dorfinger Károly teamvezető:

– Vezetőként ismerem a jövő évi előrejelzéseket, feladatokat, így aztán tudom, hogy az ideinél több munkára számíthatunk jövőre. Plusz kihívást jelent számunkra, hogy a 28 ezres üzemcsarnokból hozzánk kerül a csomagolás és a festés. Bízom abban, hogy az új vevők érkezésére tett előrejelzések is valósággá válnak. Szeretném, ha a területünk, amely idén nyolc alkalommal részesült az ösztönből, jövőre hasonlóan teljesítene.



Jó csapatunk van, amely várja a jövő évi kihívásokat és biztosra veszem, hogy a jelenlegi létszámmal is megoldja a növekvő feladatokat. Örülök a minőségpont-rendszerben elért eredményeinknek, bízom a még jobb folytatásban. Hadd tegyek egy kis családi kitérőt: a három lányunknak jó eredményeket kívánok a tanulásban. A nagyobb egyetemista, a kisebbik az általános iskola hatodik osztályába jár. A középső gyermekre jövőre nagyon nagy kihívás vár, hiszen érettségiznie és felvételiznie kell. Remélem, sikerrel teszi mindezt. Ha már a kívánságoknál tartunk: minden dolgozónknak és családtagjainknak, no meg persze a saját családomnak is kívánok egészséget! A cégünknek pedig azt kívánom, hogy jó árbevétel mellett az üzemi mutatóink billenjenek át pozitívba 2006-ban.



MÁRCIUS

Átadták Mórón a robotokkal felszerelt hegesztő gyártósort, ahol a Suzuki Swift hátsó ülésvezérei készülnek

2005 képes krónikája

SZEPTEMBER

A Plaxton az Egyesült Királyságban bemutatta a Rába Z-hajtásával készített Primo midibuszt, melyből a 2006–2007-es pénzügyi évben száz darab gyártását tervezik



MÁJUS

Mielőtt bezárt, nyílt nap keretében mindenki előtt még egyszer kitárta kapuit cégünk gyártörténeti múzeuma



OKTÓBER

Az új összetételű igazgatóság tagjává és a holding elnök-vezérigazgatójává választották Pintér Istvánt

AUGUSZTUS

Moszkvában a motorshow alkalmával saját standon állított ki a Rába Futómű Kft.

