

Dr. Sándor József lett 2012-ben az Év Üzletembere

SZENDE GYÖRGY okl. gépészmérnök, a BKL Kohászat öntészeti rovatvezetője

DR. LENGYEL KÁROLY okl. kohómérnök, a TP Technopus Kft. ügyvezető igazgatója

Mindnyájan olvashattuk a hírt, hogy az Ernst and Young-nak, a világ egyik vezető üzleti tanácsadási vállalatának *dr. Kovács Árpád*, a Költségvetési Tanács elnöke vezette független bírálóbizottsága 2012-ben *dr. Sándor Józsefet*, egyesületünk tiszteleti tagját, a Fémöntészeti és Alkatrészgyártó (FÉMALK) Zrt. vezérigazgatóját választotta Magyarországon az Év Üzletemberének (1. kép).

A méltatás szerint „...A díjazott vállalkozó...egy tízmilliárd forintot meghaladó árbevételű cég kizárólagos tulajdonosa, amely a világ egyik legkompetitívabb iparágában áll helyt nemzetközi szinten is kiemelkedő színvonalú termékeivel. ...Sándor József...üzleti gondolkodását eddigi karrierje során az innovatív szemléletmód, a nyitottság, a szakmai precizitás és a csapatmunka jellemezte, amellyel biztosítja a versenyelőny megtartását, a műszaki színvonal fokozását. ...”

Ebből az alkalomból *Szende György*, a BKL Kohászat öntészeti rovatvezetője és *dr. Lengyel Károly*, a lap volt felelős szerkesztője felkereste csepeli telephelyén *dr. Sándor Józsefet*, és interjút készített a több évtizede ismert kollégával.

BKL Kohászat (BKL): Az Egyesület tagsága nevében gratulálunk a kitüntetéshez, prominens társaságba kerültél. Sok interjút kellett adnod?

Dr. Sándor József (SJ): Igen, sokan megkerestek, különösen az első két napon jelent meg sok hír az internetes médiában. Érdekes volt, egy teljesen más, tölem idegen világ.

BKL: Egy korábbi interjúból ismerhetjük a céget, a főbb termékcsoportokat, gyártóberendezéseket, piaci kapcsolatokat. A mostani alkalom inkább a személyes bemutatkozásra ad lehetőséget. Kíváncsiak lennénk, mi történt a rendszerváltozás környékén, hogy indult a vállalkozásod, a vállalkozásotok?

SJ: Amint tudjátok, hosszú ideig, 24 évig dolgoztam a VASKUT-ban (Vasipari Kutató és Fejlesztő Vállalat). 1965-ben, érettségi és katonai szolgálat után, 19 éves koromban vettek fel (akkor még Intézet volt) kazánfűtő és udvari munkás munkakörbe. Rövidesen az Öntödei Osztályra kerültem az akkor megalakított, *Pilissy Lajos* bátyánk által vezetett fémöntészeti csoportba. Vagyis ettől számítva már 45 esztendeje, hogy alumíniumöntvényekkel és azok öntésével foglalkozom. A rendszerváltás idején én lettem a korábban már többször átalakult s csupán néhány emberből álló, az ipar összeomlását

követően megrendelések hiányában romjaiban lévő Öntödei Osztály vezetője. Kétes dicsőség! Utolsóként elhagyva a „fedélzet” többedmagammal kényszervállalkozásba kezdtünk, bízva abban, hogy a tanultakat hasznosítva öntvénygyártásból is meg fogunk tudni élni. 1989 júliusában így alakítottuk meg a FÉMALK Bt.-t. Szerencsénk volt, mert ezzel

egy időben számolta fel nyomásos öntödéjét a FÉG (Fegyver- és Gázkészülékgyár), akik hazai öntödékben nem tudták elhelyezni a nagyon kényes alkatrészek számító konvektorgázszelep-öntvényeket. Hat vagy hét öntvény volt, senki nem vállalkozott rá, mert gáztömörnek és porozitástól mentesnek kellett lenniük. Mi, nem lévén más munkánk, elvállaltuk, s a VASKUT-tól bérelt helyen, a FÉG-től bérelt és áttelepített gépekkel és átvett dolgozókkal, no meg a tőlük előlegbe kapott hárommillió forint forgóeszközzel elkezdtük a gyártást. Ezt tekintem én az indulásnak. Egy év múlva áttelepültünk Újpestre. 1995-ig maradtunk ezen a helyen. Ez idő tájt volt egy kitérőnk, a FÉMALK Bt. egy Program Rt. nevű vállalkozás résztulajdonosa lett. A Program Rt. megbukott, vele anyagilag mi is, s a FÉMALK Bt.-nek mindent előről kellett kezdenie. Ilyet mindenki megélt, s vagy túlélte, vagy belebukott. Mi túlélünk, de közben a FÉMALK Bt. tulajdonosainak száma jelentősen lecsökkent. 1993-ban a betéti társaságot kft.-vé alakítottuk. Közben tudomásunkra jutott, hogy a Csepel Művek Vas- és Acélöntöde adogatja el az ingatlanait. Megkerestem az öntöde igazgatóját, hogy engem érdekel ez a dolog, mit tudnánk tenni? Úgy állapodtunk meg, hogy először a TMK csarnokot vesszük meg részletfizetésre, s a részlet minden hónapban – emlékeim szerint – a vasöntöde dolgozóinak aktuális bére lesz.



1. kép: Dr. Sándor József, az Év Üzletembere a díjjal

Az öntöde később felszámolásra került, s a felszámoló biztostól több, összesen közel 10 000 m²-nyi csarnokot vásároltunk, s harmadjára telepítettük át több száz tonnányi nyomó gépeinket.

BKL: Ebben az időben már exportra is termeltetek?

SJ: Ugye, 1995-ben jöttünk ide, de az exportlehetőség már Újpesten megjelent. Egy szerszámgyártó cégen keresztül jutottunk el a Hellához, amelynek lámpatesteket kezdtünk el szállítani. Emellett egy ügynök közreműködésével, többek között korábban a Qualital által gyártott, jó néhány fajta BMW-öntvény szállítására is megnyílt a lehetőségünk, természetesen még nem közvetlenül, hanem német beszállítókon keresztül.

BKL: A járműipari öntvény bizalmi cikk, mivel teremtetted meg a bizalmat? Hozzáállással, minőséggel, a határidők betartásával?

SJ: Az ár, a minőség, a határidő, minden-minden közrejátszik, de évek hosszú sora kellett ahhoz, hogy ez megteremtődjön. Először csak tartalék alkatrészeket szállítottunk néhány ezres tételben a hozzánk kihelyezett szerszámokkal, majd lassan-lassan nőtt a darabszám, új szerszámokat kaptunk, majd már mi tervezhettük és gyárthattuk az öntőszerszámokat, és eljött az az idő, amikor már megkezdhattuk a szériatermékek gyártását is, természetesen még mindig csak a beszállítóknak. Visszatekintve úgy tapasztalom, a kereskedők jól ismerik egymást, s köztük kiváló az információ-áramlás, mind a jó, mind a rossz híreké. Nekünk szerencsénk volt, általában jó hírünket keltették, de ez hosszú-hosszú évek során alakult ki. Közben azzal a hátránnyal is meg kellett küzdenünk, hogy nem volt nyelvismeretünk.

BKL: A méltatás kiemelte az innovációt. Jól látszik, igyekeztek mind a technológiában, mind a berendezések tekintetében haladni a fejlődéssel. Hogy alakult ez ki? Mikor ismertétek fel ennek égető szükségességét? Köztünk legyen szólva, ehhez pénz is kell.

SJ: A piac, a piac, a mindenható piac befolyásolja az ember gondolkodását, meg a szerencse és a véletlen. A szerencse vastagon benne van. Talán ennek volt a következménye, hogy 13 évvel ezelőtt egy német cég, konkrétan a BASF egyik leányvállalata ismerősökön keresztül megkeresett bennünket azzal, tudnánk-e olyan szerelt alkatrészt szállítani, amely a gépkocsik lengéscsillapításában játszik nagyon fontos szerepet. Az alkatrész két egymásra peremezett alumíniumöntvény, amely közrefog egy rugalmas műanyag gyűrűt. Ez akadályozza meg, hogy az útegyenetlenségek miatt fémesen felüssön a futómű. Ma már évente 6–7 millió autóhoz szállítjuk ezt a gyártmánycsaládot. Talán ez az, amiről ismertek lettünk, aminek a gyártását mi fejlesztettük ki ebben a formában. Ehhez kellett egy olyan kolléga, mint *dr. Kramm György*, akit ugyancsak sze-

rencsés körülmények között ismertem meg. Ő lett a fejlesztés vezetője, németül kiválóan beszélt, oktatott az egyetemen is. Ez például azért volt fontos, mert rajta keresztül jöttek hozzánk kiváló képességű fiatalok, akik egyetemista korukban történetesen nálunk voltak gyakorlaton, itt dolgoztak a diplomamunkájukon, s akik ma egy ütőképes, partnereink által is elismert fejlesztő csapatot alkotnak. Munkájukra jellemző, hogy 2012-ben összesen 37 öntvény gyártását készítették elő vagy valósították meg.

BKL: Így fordulhat elő, hogy pl. a BMW adott esetben már nem rajzot küld, hanem meghatározza a rendelkezésre álló teret, megad néhány térbeli koordináta-pontot, előírja az öntvény elvárt mechanikai tulajdonságait, s a FÉMALK feladata megtervezni például a motortartó öntvényeket.

SJ: Igen, ma már az esetek egy részében mi készítjük el a majdani öntvény modelljét, számítógépes szimulációval ellenőrizzük a mechanikai tulajdonságait, elkészítjük az öntőmintáját, s azzal a homokba öntött prototípus öntvényeket. Miután ezeket az öntvényeket számos tesztvizsgálatnak alávetettük és az esetleg szükséges korrekciókat (falvastagság változtatása, rádiuszok növelése, bordák elhelyezése stb.) elvégeztük, következhet az újabb prototípus legyártása immár acélszerszámban, vagy – s ez a gyakoribb – a szériagyártásra szánt nyomásos öntőszerszám elkészítése. Örömmel mondhatom, hogy nyolc különféle típusú alkatrészből az elmúlt évtől már egyedüli beszállító vagyunk a BMW 1-es, 3-as és M3-as típusú autóiába. További 24 BMW-alkatrész van nálunk a tervezés, a prototípusgyártás vagy a szériaszerszámok gyártásának valamelyik fázisában. Valamit jól csinálhatunk, mert bíznak bennünk, hisznek nekünk. De mindig bennünk van a félsz, hogy ennek a bizalomnak folyamatosan megfeleljünk, s le ne romboljuk az elért pozíciónkat. Érdekes tapasztalat, hogy a BMW közvetlen beszállítójaként az ottani műszaki kollégákkal sokkal jobb, közvetlenebb, megértőbb a kapcsolat, mint az egyéb termékeinket nekik beszállító kollégákkal. Jelenleg ott tartunk – s ez biztató számunkra –, hogy az elkövetkező években rendelkezésükre bocsátható kapacitásunk felől érdeklődnek.

BKL: Fejlesztési pénzt adnak-e, vagy felkínáltak-e támogatást a kapacitásbővítésre?

SJ: Nem, ez szóba sem került, de el sem fogadnám. Szerencsére a FÉMALK egy stabil anyagi háttérrel rendelkező vállalkozás, az utóbbi egy-két évben milliárdos nagyságrendű beruházásokat, fejlesztéseket hajtottunk végre. Elképzeléseinknek tehát nem ez, sokkal inkább az emberi erőforrás rendelkezésre állása szab határt. Természetesen a fentebb vázolt fejlesztési munkának ára van, ezt mi megkérjük, és a megrendelők anyagilag is elismerik a teljesítményünket.

BKL: A beszélgetések során azt tapasztalhattuk, hogy a kollektívát egy nagy családnak tekinted. Hányan vagytok most?

SJ: Jelenleg mintegy 430–440-en vannak állományban, s közel 60 főt foglalkoztatunk munkaerő-kölcsönző vállalkozásokon keresztül.

BKL: Mennyi a felsőfokú végzettségű közülek?

SJ: 50–60 fő. Sok magasan képzett szakemberre van szükségünk, mert a technológiai berendezések, különösen az öntőcellák, bonyolult elektronikával működő berendezések. A felsőfokú végzettségűek nagyobb hányada a termelésben s a termelést támogató területeken (fejlesztés, tervezés, minőségügy, kereskedelem, igazgatás stb.) dolgozik. Termelőberendezéseink szabályozásához, működtetéséhez, karbantartásához is magasan kvalifikált szakemberek szükségesek. Sajnos hiányoznak a középfokú szakmai végzettséggel rendelkező szakemberek, a régi technikusok, akiket felsőfokú végzettségűekkel vagyunk kénytelenek pótolni. Nem egészséges, pazarló megoldás!

BKL: 2008-ban a válság hogy érintette a FÉMALK-ot?

SJ: Októberben még arányos volt a lehívás, mintha mi sem történt volna. Novemberben gyakorlatilag egyik pillanatról a másikra megféleződött. Ehhez kellett alkalmazkodnunk, s mi inkább azt választottuk, hogy a munkaidőt, s természetesen ezzel a jövedelmet is csökkentettük, de a munkatársakat igyekeztünk megtartani. Aki ezt nem fogadta el, azt elengedtük, sokan pedig betegállományba menekültek. Érdekes tapasztalat volt, hogy a gyártás megféleződött, de a fejlesztési munka, a prototípuszszámok, majd öntvények gyártása és a minőségügy viszont teljes kapacitással, sőt erőn felül dolgozott. 2009 második felére konszolidálódott a helyzet, de korántsem volt az a feszített tempó, mint ami a válság előtti időszakot jellemezte.

BKL: Többször említetted, hogy sok erdélyi magyar embert foglalkoztatsz. Nem növeli ez a kiadásaidat oly módon, hogy az elhelyezésükre talán nagyobb gondot kell fordítani?

SJ: Karitatív tevékenységről nyilván nincs szó, de kétségtelenül nagyobb empátiával fordulok feléjük. Azt kell mondanom, ha nem lett volna határon túli munkaerő, akkor ezt a fejlődést nem tudtuk volna elérni. Azonban akkor sem érhattük volna el, ha az ugyancsak több száz kilométer távolságra eső, pl. zempléni településekről származó emberek nincsenek közöttünk. Szomorúan tapasztaljuk, hogy Budapest környezetében nincs olyan, vagy nem találunk elegendő olyan munkaerőt, akik ezeket a feladatokat az autóipar által elvárt odafigyeléssel, hozzáállással és precizitással tartósan el tudnák végezni. A sok száz vagy ezer kilométer távolságról ide jövő és munkát vállaló emberek itt akarnak boldogulni, munkával is készek pénzt

keresni, s ezért hajlandók szorgalmasan és becsületesen dolgozni. Ugyanakkor fáj is a szívem, mert akarva-akaratlanul hozzájárulok ahhoz, hogy elhagyják otthonukat, szülőföldjüket. Ez nem jó, elveimmel ellentétes, de ezt diktálja az élet. Az talán némi kárpótlást jelent, hogy a lakhatásukat, akárcsak a szülőfalumból és a környékéről itt dolgozó 30–40 emberét, támogatjuk, arra nem kell a fizetésükből költeniük.

BKL: Visszatekintve az elmúlt több mint két évtizedre látható, hogy elég konok elszántsággal építetted a céget. A jövőre nézve mik a terveid?

SJ: Máshol is elmondtam, most is megerősítem, az a tervem, hogy a FÉMALK-ot, mint első generációs vállalkozást, pénzügyi szempontból, piacát és kapcsolatrendszerét tekintve olyan biztos alapokra helyezzem, hogy ha figyelmesen vezetik, generációkon keresztül életképes maradjon. Miért? Azért, mert kötelességemnek érzem, missziónak tekintem, hogy ha már megadtott nekem, s dolgoz munkatársaim segítségével létrehozhattam ezt a céget, akkor az a családomon kívül még sok család megélhetését biztosítsa. Ez a meggyőződése, s ezt őszintén gondolom.

BKL: Egy többgenerációs cég ezen a telephelyen nem biztos, hogy fejlődőképes. Gondolkodtál ezen?

SJ: Értem a kérdést, természetesen gondolkodtunk a terjeszkedés, a fejlődés lehetőségén. A bővülést egy új telephelyen gondoltuk el, partnereink növekvő igénye is erre kényszerít bennünket. A dunavarsányi ipari parkban vettünk egy minden infrastruktúrával ellátott, jó adottságokkal rendelkező 67 000 m²-es ingatlant. A tervek engedélyeztetése folyik, reméljük, hamarosan minden engedély birtokában leszünk, s akkor 2013 tavaszán el tudjuk kezdeni az építkezést. Eredetileg úgy gondoltam, hogy itt felhagyunk mindennel és átköltözünk. Most úgy látom, az új hely a reménybeli bővülés helyszíne lesz, úgy terjeszkedünk, ahogy az igény nő. Ez pedig nő, elég csak annyit mondani, hogy 2010-ben 77%-kal, 2011-ben 52%-kal, s 2012-ben ugyan kisebb mértékben, 20%-kal, de így is 13 Mrd forinttal növekedett az árbevételünk. Az új helyen módunk lesz szellősebben elhelyezni a technológiai berendezéseket, nagyobb gondot tudunk fordítani pl. a légelszívásra vagy a belső logisztikára, egyszóval egy európai színvonalú üzemben gondolkodunk. Ezt a telephelyet pedig 5–10 évig biztosan továbbra is fenntartjuk, így 2014-től gyakorlatilag két céget fogunk működtetni, ami biztosan nagy erőfeszítést kíván meg tőlünk.

BKL: Olvashatjuk, hallhatjuk, a bőrünkön érezzük, Európa válságos időszakot élt át, és még nincs vége. Gondolkodtál azon, hogy mi az európai járműipar jövője?

SJ: Éppen most kaptam a MÖSZ-től egy kimutatást, ami azt tartalmazza, hogy az európai vas- és acélönté-

szet kilátásai nem kedvezőek, az alumíniumöntészeté talán jobbak. A sors különös kegye folytán mi a prémiumautók, a BMW, a Volkswagen-csoport és most már, bár csak közvetve, a Mercedes beszállítói lehetünk. Ezek az autógyárak az elmúlt években a válság ellenére is jelentősen tudták növelni termelésüket. Ez globális piac, ha Európában kisebb is a kereslet, más régiókban, Kínában, Észak-Amerikában szinte korlátlanok a lehetőségek. A vevőink azzal biztatnak, az ő járműveikkel nem lesznek különösebb nehézségek annak ellenére, hogy valóban gondokkal küzdenek az európai gazdaságok. 2008-ban nagyobb volt a baj, s akkor a kormányok, pl. a roncsprémium bevezetésével (add le a régi autódát és vegyél újat) segítették a húzóiparágat jelentő járműgyártók talpon maradását. Köztünk legyen szóva az azért nem volt normális, hogy nálunk például előleg fizetése nélkül lehetett új autóhoz jutni. A járműipar termelése azonban ezen intézkedések hatására meredeken felfutott, s jó néhány autótípus esetében most csak a válságot megelőző időszakra történő visszarendeződés tanúi lehetünk. Ezt sok beszállító nyilván megsínyli, de nekünk abban van szerencsénk, hogy míg korábban egy-egy autótípusba csak egy-két öntvényt szállítottunk, ma ötöt, holnap talán nyolcat fogunk. Vagyis ha csökkenne is a gyártott autók száma, az eladott öntvények darabszáma nőhet. Én bizakodó vagyok, tudván azt is, hogy semmi sem tart örökké, s lélekben folyamatosan készülni kell egy újabb válságos helyzetre.

BKL: Gondolom az is mellettetek szól, hogy bevon-tak benneteket a fejlesztésekbe. Ez egy sokkal előnyösebb beszállítói pozíció.

SJ: Igen, s ilyenkor arra kell gondolni, hogy azok az öntvények, amelyek fejlesztésén ma vevőink dolgoznak vagy közösen dolgozunk, a három-négy év múlva megjelenő autókba kerülnek. Ez is fontos, de sokkal lényegesebb az, hogy szinte száz százalék az esélye annak, hogy a közreműködésünkkel végigvitt fejlesztések eredményeként megjelenő öntvényt szériában is mi fogjuk gyártani. Ez végeredményben azt jelenti, hogy több évre előre dolgozunk. A fejlesztőink elismertek, jól végzik a dolgukat, bíznak bennünk az autógyárak, illetve a nekik beszállító cégek tervezői. Talán itt kell megemlítenem, hogy az egyik legrégebbi partnerünktől, a BOSCH csoporttól 2013-ra is megkaptuk a preferált beszállítói címet. Már csak ezért sem tehetjük meg, hogy ne építsünk új telephelyet és ne teremtsük meg a bővülés lehetőségét. Ezenkívül erkölcsi kötelességemnek érzem, hogy azt az eredményt, amit megtermeltünk, visszaforgassam, s még több embernek adjak munkát még kulturáltabb körülmények között. Itt Csepelen már valóban szűkösön vagyunk, logisztikailag sem könnyű a helyzet. Eredetileg itt akartunk terjesz-

kedni, de az önkormányzat nem engedte. Akkor dühös voltam, de most már belátom, itt nincs tér, nincs fejlesztési lehetőség.

BKL: Hírlík, hogy új szervezeti felépítés van a FÉMALK-ban.

SJ: Igen, 2012 májusában létrehoztam a cégvezető vagy ügyvezető igazgató munkakört, amelyet *Szentes Zsolt* tölt be. Ő korábban évekig a cég gazdasági vezetője volt. Operatív kérdésekkel ő foglalkozik. Két helyettese van, az egyik *Edit* lányom, a másik *Gombos Péter*. Rajtuk kívül az egyes fontosabb területeknek önálló vezetője van. Ez az egész persze azt is jelenti, hogy ráérek később bejönni, s kevesebb időt kell itt töltenem. Nekem a stratégiai döntések maradnak. Ez azért nem jelenti azt, hogy naponta háromszor-négyszer ne menjek le az üzembe, s ne tegyem szóvá az esetleg nem tet-szó dolgokat.

BKL: Kacérkodtál kínai terjeszkedéssel, de az kudarcra végződött.

SJ: Valóban, bár jelentős anyagi veszteségünk is volt, nekem sokkal jelentősebb volt a lelki megrázkódtatás. Egyik vevőnk ösztönzésére azért mentünk oda, hogy a helyszínről szállítsunk a kínai Volkswagenekbe öntvényeket. Most újra felvetették, hallom a szirénhangokat, hogy menjünk Észak-Amerikába, ahol ők már jelen vannak, s gyártunk nekik öntvényeket. Úgy gondolom, a következő három évünket leköti a dunavarsányi beruházás, utána azonban nem lehetetlen, hogy belevágunk, néhány vezető munkatársam kimondottan lelkesedik az ötletért. A termék a csillapítócsapágy lenne, amiben a BASF-féle elasztikus anyag van. Az ilyen célú termékeket Amerikában más technológiával gyártják, tehát biztosan versenyképes lenne a mi közös konstrukciónk. Egy ilyen beruházás leginkább a hiúságunkat legyezgetné, még ha túl sok anyagi haszonnal nem is járna kezdetben.

BKL: Egyet kell érteni Veled, megállni nem lehet, mert az egyértelműen visszafejlődést jelent. A fejlődést biztosító gazdasági környezetre azonban nincs garancia, ez mindig egyfajta kockázatot jelent. Úgy tűnik, nincs vége a válságnak, és nem biztos, hogy fellendülés jön.

SJ: Igen, ez igaz. Tekintve, hogy szinte kizárólag a járműiparnak szállítunk, gyakorlatilag egy lábon állunk, az is fejlődési cél lehet, hogy váltunk más terület felé is. Ennek ellenére úgy látom, az emberiség annyira „elkorcsosult”, hogy képtelen megválni az autótól, aminek következtében nekünk is lesz munkánk. Ez természetesen nem jelentheti azt, hogy kényelmessé válhatunk. Fejlődési lehetőségeink elemzésekor a bátorságot nem szabad összekevernünk a hazardírozással.

BKL: Legalább két évtizedig tudományos kutató voltál. Ebből a szemszögből hogyan látod a nyomásos öntészet és benne a cég helyzetét?

SJ: Talán onnét kell kezdenem, hogy a FÉMALK egy, a partnerei által elismert és megbecsült cég, de tudjuk, hogy technológiánkat tekintve a nyomásos öntészet csupán második harmadába tartozó alkatrészgártó cég vagyunk. Természetesen ismerjük a vákuum alatti öntést, a különleges nyomásos öntészeti eljárásokat vagy éppen a hegeszthető nyomásos öntvények gyártását, de mi ettől messze vagyunk.

BKL: A kérdés arra irányult, téged személy szerint izgatnak-e ezek a dolgok? Megfordult-e a fejedben, hogy valamelyikkel mondjuk öt éven belül megpróbálkoztok?

SJ: Voltak próbálkozásaink, fellángolásaink, de nem jártunk sikerrel. Mindig olyan nagy volt a nyomás, a kényszer egyre több és több öntvény gyártására, hogy nem jutott idő az elmélyedt kutatómunkára. S engem sem hajt már a hév, igyekszem olyan célokat kitűzni, amelyek az életemben még teljesíthetők. Ráadásul amit mi csinálunk, az már csak öt-tíz százalékban kohászat, öntészet, nagyrészt gépészet, elektronika, hidraulika, pneumatika, áramlástan. Az innováció nálunk elsősorban az öntvénykonstrukció fejlesztésében merül ki. Példaként hadd mondjam el, hogy vagy két éve munkatársaim rágták a fületem, szeretnének egy csúcstechnikájú gépet kipróbálni az egyik vezető európai nyomásos öntőgépgyártó cégtől. Hozzá kell tenni, mi korábban, a sok használt berendezést leszámítva, Tajvanon gyártott gépeket használtunk. Talán ez is hozzájárult a FÉMALK gazdasági sikeréhez, hiszen ezeket a gépeket az európai gépekhez képest fél áron szereztük be. Kiváló gépek voltak azokhoz a termékekhez, amiket mi gyártottunk. Végül is rábeszéltek, vettünk egy ultramodern gépet háromszoros áron, aminek a letelepítése is kaland volt, a cégnek ugyanis egy szereplője esik Közép-Európára. Ezenkívül a kezelése rém bonyolult, rossz a szervize, egyszóval nem ár-érték arányos berendezés. Jelenleg olasz OMS gépeket vásárolunk, melyeket műszaki igényeinket figyelembe véve gyártanak le. Ezekkel teljesen meg vagyunk elégedve, jó a szervizük, és nem utolsósorban jó a hozzáállásuk.

BKL: Tekintve, hogy az egyesület lapjáról van szó, megkérdezzük, ha rajtad múlna, mit változtatnál az egyesület életében? Hiszen ezen a területen is jelentős előéleted van, voltál szakosztályi titkárhelyettes, titkár, elnök, egyben az egyesület alelnöke.

SJ: Óriási szerencsém volt, mint ahogy a VASKUT-ban eltöltött 24 év, úgy az egyesületi munkával töltött időszak is meghatározó élmény volt az életemben. Még az Anker közbe kezdtem járni, ahol nyüzsgő élet volt, rengeteg fiatalal. Nekem nagyon sokat adott az egyesület, s benne néhány meghatározó személy, önbizalmat, támogatást, bátorítást, kapcsolatokat, utazási lehetőséget stb. Úgy érzem, fiatal korunkban sokkal család-

diasabb volt a hangulat az egyesületben. Igaz, más világ volt, nem volt autónk, így egy-egy fröccsöt is megihattunk a mindenki által ismert „Gerlóczy-műveknek” nevezett borozóban. Akkor úgy éreztük, hogy az egyesület az egyetlen kapcsolódási pontot jelenti a külvilággal, szerveztük a FISZEMUBI (a fiatalabbaknak: Fiatalokat Szervező Munkabizottság) és a szakosztály rendezvényeit, az egyesület szinte második otthonunk volt. Mára minden megváltozott, s nem csak azért, mert megöregedtünk. Kitágult, megváltozott a világ, mindenki siet, nincs mód jóízű baráti beszélgetésekre. S erről nem az egyesület tehet. Akinek ma módja van dolgozni, az reggeltől-estig azt teszi, a munkahelyéről nehezen szabadul el, sokszor fáradt, ingerült. Ez az egyesület már nem az az egyesület, s nem is kívánhatjuk, hogy az legyen. Ami hiányzik talán, az a csapat és a családi hangulat. Talán eljön az idő, amikor kedvezőbbre fordul ez a helyzet.

BKL: Megragadjuk az alkalmat, s ezúttal is köszönjük, hogy a FÉMALK kiemelkedően nagy támogatást ad lapunk megjelenítéséhez. Az egyetemi szakmai oktatáshoz is jelentős segítséget nyújtotok, valamenynyünk nevében ezt is köszönjük. Lapunk sokszor cikkhiánnyal küszködik, ezért megkérdezzük, ugye elképzelhető, hogy néhány publikus anyagot kapjunk tőletek?

SJ: De jó, hogy szóba hoztátok! Sokszor eszembe jut egy-egy eredményünk kapcsán, hogy régen éppen erről a helyről, ebből a szobából *Csire Pista* barátunk már biztosan megírta volna az aktuális híradást. Sokszor úgy érzem azonban, hogy nehéz meghúzni a határvonalat a tájékoztatás és a dicsekvés között. Sokszor lapozom a régi lapszámokat, s az, meg a mostani felvételek megerősít abban, hogy erre jobban odafigyeljek. Ha már ilyesmiről van szó, akkor hadd dicsekedjem azal, hogy a Figyelő szerinti TOP 200 feltörekvő vállalati listán a FÉMALK a 10. helyet foglalja el. S azt is meg kell jegyeznem, hogy ezen a listán az öntödei vállalkozások közül még a MAGYARMET Bt., a bicskei precíziós öntöde szerepel. Ami a támogatást illeti, szívesen tettem, teszem, s ezután is segíteni fogok az értelmes célok elérésében, s a szakma társadalmi megbecsülésének javításában.

BKL: Te is haragszol a bankokra? Emlékszem, hogy az EXIMBANK azért annak idején segített nektek.

SJ: Miért kellene haragudnom rájuk? Hiszen minden kívánságunkat lesik, s lehetőség szerint teljesítik is. Helyesebb, ha azt mondom, a pénzvilág túlságosan nagy befolyása zavar. Ez azonban világméretű jelenség. Való igaz, személyes kapcsolat révén az EXIMBANK akkor segített a FÉMALK-nak, amikor – mai fejjel már érthető okok miatt – senki más nem akart hitelt adni. Akkor igen nagy segítség volt, talán a vál-

lalkozás további sorsát alapozta meg. Most abban a helyzetben vagyunk, amikor nincs szükségünk a kínált mértékű hitelre, s nagyon udvariasan vissza kell utasítani az ajánkozásukat. Azt tudjuk, a bank annak ad szívesen, akinek egyébként is van, mert így biztos a megtérülésben. Tévedés, hogy a bankok nem adnak hitelt, az igaz viszont, hogy nem mindenkinek. Lényegesen

megfontoltabbak, biztonságosabb fedezeteket kérnek, mint a válságot megelőző időszakban.

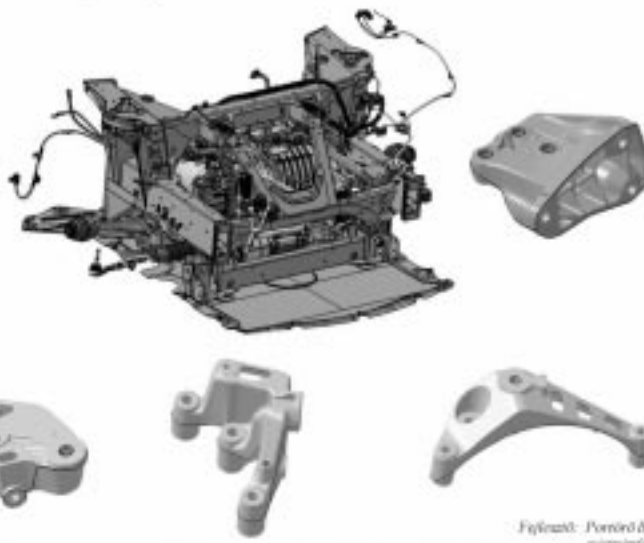
BKL: Még egyszer gratulálunk az Év Üzletembere címhez és további sikereket kívánunk. Köszönjük a beszélgetést!

SJ: Köszönöm az érdeklődést.

Fejlesztés képekben

FÉMALK

A BMW i8 – as hibrid autójába fejlesztett váltó és motortartók

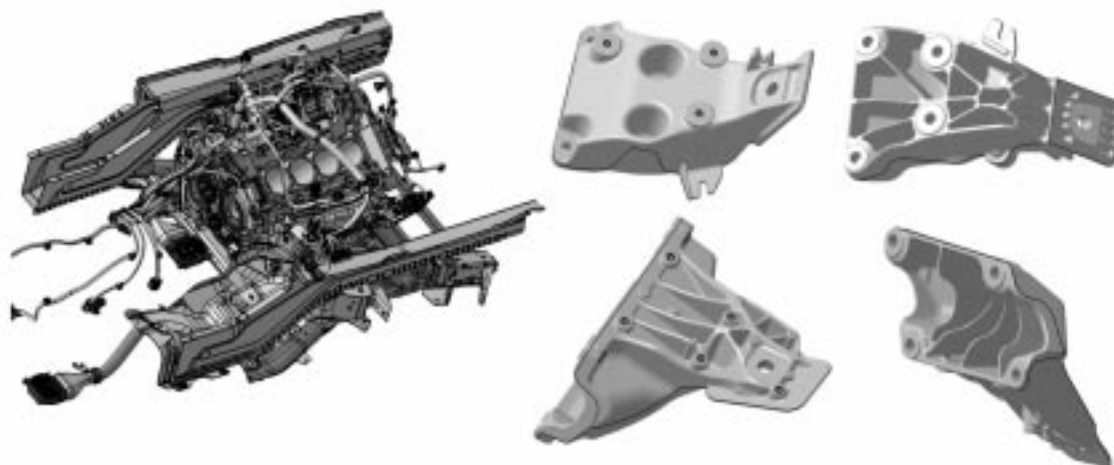


Fejlesztő: Pannónia Alkalmazástechnika

Fejlesztés képekben

FÉMALK

A BMW X5 – ös hibrid autójába fejlesztett motortartók (kizárólag az amerikai piacra)



Fejlesztő: Pannónia Alkalmazástechnika



Telephelyfejlesztés a Csepel Metall Vasöntöde Kft.-nél

A Csepel Metall Vasöntöde Kft. 37 266 465 Ft támogatást nyert az Új Széchenyi Terv keretében meghirdetett KMOP-1.5.3/C-11-2011 jelű telephely-fejlesztési pályázaton. A projekt az Európai Unió támogatásával, az Európai Regionális Fejlesztési Alap társfinanszírozásával és az Új Széchenyi Terv keretében valósult meg.

A 186 millió forintot meghaladó összköltségvetésű projekt 2012. október 31-én befejeződött.

A telephely-fejlesztési projekt célja a Csepel Metall Vasöntöde Kft. színvonalas öntödei termelőtevékenységének fenntartása és növelése, vevőink igényeinek megfelelő minőségi követelmények biztosítása, ill. az energiafelhasználás csökkentése. A projekt keretében a VAS IV. Csarnok- és Laborépületének teljes felújítása és az Irodaépület külső felújítása, valamint hőszigetelése is megtörtént.

A VAS IV. Csarnoképület felújításánál mintatároló csarnok és új szociális blokk létesült. Az épület nem felelt meg a mai kor követelményeinek, ezért ablakcsere, a hőszigetelés és a teljes homlokzat felújítása, valamint a gáz, víz, csatorna és világítási rendszer teljes korszerűsítése vált szükségessé.

A technológia kiemelten fontos gyártóeszköze a vevők tulajdonában lévő nagy értékű mintagaritúra, amiből mintegy 3000 darabot kell tárolni. Az új, speciálisan erre a célra kialakított területen a vevők igényeinek megfelelően a minták biztonságos, jól azonosítható és nyomon követhető tárolása valósul meg, a szükséges állagmegóvás biztosítása mellett.

A csarnok fejtetőjében a beruházás befejezésével elkészült a szociális blokk, a benne lévő fekete-fehér öltöző 130 főnek biztosít megfelelő tisztálkodási és öltözési lehetőséget.

A megnőtt piaci és termelési igények kiszolgálására önálló, korszerű laboratóriumi részleg létesült, amely egyben további esélyt ad a piacon maradásra és új piacok megszerzésére. A négy új – homokvizsgáló, anyagvizsgáló, színképelemző és mechanikai – labor, mint a minőségbiztosítás fontos elemei, lehetőséget teremtenek újabb minőségi tanúsítványok megszerzésére.

Az energiamegtakarítás és környezetvédelem érdekében az irodaépület hőszigetelése is befejeződött.

Mindhárom épület külső megjelenésében is megújult, színeiben hasonló, a külső szemlélő számára is az egy céghez tartozást mutatja.

A fejlesztésről a Csepel Metall Vasöntöde Kft. honlapján található képek.

Csepel Metall Vasöntöde Kft.
1211 Budapest, Öntöde utca 2–12.
csepelmetall@csepelmetall.hu
www.csepelmetall.hu
www.ujszechenyiterv.gov.hu

