

FAIPAR <sup>147/9</sup>

A FAIPAR MŰSZAKI FOLYÓIRATA XLI. ÉVF. 1991/2

FAIPAR  
FAIPAR  
FAIPAR  
FAIPAR  
FAIPAR  
FAIPAR  
FAIPAR



## 1991. ÁPRILIS

A szerkesztésért felelős:

LELE DEZSŐ

Olvasószerkesztő:

SZENDRŐI CSABA

### Szerkesztőbizottság:

dr. Bakay István,  
Chronowski Ferenc,  
Matlák Zoltán,  
dr. Molnár Sándor,  
dr. Petri László,  
Pintér György,  
dr. Szabó Dénes,  
dr. Szabó Imre,  
dr. Szabó Miklós,  
Szalay Lajos,  
dr. Tóth Sándor,  
Vernes István,  
dr. Winkler András.

A szerkesztőség címe:

1027 Budapest, Fő utca 68.

\*

### Kiadja:

a POLYGON

Lap- és Könyvkiadó Vállalat

1134 Budapest, Lehel út 4/e.

Telefon: 120-2844

Felelős vezető: Surman József

\*

Terjeszti a Magyar Posta. Előfizethető bármely kézbesítő postahivatalnál, a hírlapkézbesítőknél a Posta hírlapüzleteiben és a Hírlapelőfizetési és Lapelátási irodánál (HELIR), Budapest, XIII., Lehel út 10/a. - 1900 - közvetlenül vagy postautalvánnyal, valamint átutalással a HELIR 215-96 162 pénzforgalmi jelzőszámra. Előfizetési díj: egy évre 336 Ft, egy példány ára: 56 Ft. Megjelenik kéthavonta. Külföldön terjeszti a Kultúra Könyv- és Hírlap Külkereskedelmi Vállalat. H-1389 Budapest, Pf. 149. és a Magyar Média, 1392 Budapest, Pf. 279. 86-253.

Hirdetések felvétele: A FAIPAR szerkesztőségében. 1027 Budapest, Fő utca 68. Telefon: 201-9929

Index: 25 281

HU ISSN 0014-6897

## TARTALOM

<i>Kurusa László: Köszöntő</i> .....	49
<i>Kurusa László: A Zala Bútorgyár története</i> .....	50
<i>Kozma Péterné: Gyártmányfejlesztésünk tendenciái, sikerei</i> .....	53
<i>Retegi Miklós: Igazodás a vásárlók kívánságaihoz</i> .....	60
<i>Dr. Földi Judit: Exporttevékenység a Zala Bútorgyárban</i> .....	64
<i>Szöke Jenő: Négy évtized a technikai fejlődés útján</i> .....	67
<i>Dóra János: A Zala Bútorgyár anyaggyártását befolyásoló körülmények</i> .....	73
<i>Szabados Jenő: Vállalati gazdálkodás a változó gazdasági környezetben</i> .....	75
<i>Béres Ferenc: A PEZA Kft. múltja, jelene és jövője</i> .....	77
<i>Matlák Zoltán: Noszvaj '90 kárpitós továbbképző tanfolyam</i> .....	80
<i>Dr. Szabó Miklós: Bútoraink minősége az IKEA szemével</i> .....	83
<i>Dr. Laskay Lajos: Megalakult a Bútorvállalkozók Országos Szakmai Szövetsége</i> .....	89
<i>Dr. Lükő István: A műszaki pedagógusképzés a faiparban</i> .....	91
<i>Nekrológ: Dr. Déry József (1947-1991)</i> .....	92
<i>Külföldi lapszemle</i> .....	79
<i>Egyesületi hírek</i> .....	93
<i>Hazai lapszemle</i> .....	94
<b>Melléklet: Korszerű famegmunkáló gépek 16.</b> Hidraulikus prés gép fűtött présleppal	

## Lapunk ezen száma a Zala Bútorgyár anyagi támogatásával jelent meg.

A lapban megjelent cikkek szerzői:

*Béres Ferenc* ügyvezető igazgató (PEZA Kft.); *Dóra János* anyagellátási osztályvezető (Zala Bútorgyár); *Ézsiás Pálné* nyugd. belsőépítész (BUBIV); *Dr. Földi Judit* külkereskedelmi osztályvezető (Zala Bútorgyár); *Kozma Péterné* főmérnök (Zala Bútorgyár); *Kurusa László* vezérigazgató (Zala Bútorgyár); *Dr. Lükő István* egyetemi adjunktus, mb. tanszékvezető (EFE); *Dr. Laskay Lajos* főtitkár (BOSZSZ); *Matlák Zoltán* igazgatóhelyettes (BME); *Dr. Molnár Sándor* tanszékvezető egyetemi docens (EFE); *Retegi Miklós* kereskedelmi főosztályvezető (Zala Bútorgyár); *Szabados Jenő* gazdasági vezérigazgatóhelyettes (Zala Bútorgyár); *Dr. Szabó Miklós* igazgató (FAIMEI); *Szalay Lajos* osztályvezető (FKI); *Szöke Jenő* műszaki vezérigazgatóhelyettes (Zala Bútorgyár).

# FAIPAR

FAIPARI TUDOMÁNYOS EGYESÜLET MINT A MTESZ TAGEGYESÜLETÉNEK LAPJA

Tisztelt Olvasók!

A most 40 éves jubileumát tartó Zala Bútorgyár vezetőjeként  
tisztelettel köszöntöm a „Faipar” olvasóit.



gyei, majd a minőségi változásai váltak meghatározóvá. Kereskedelmi kapcsolataink bővítésével, rugalmas termelési rendszerünk megvalósításával szinte a napi igény szerint szolgáljuk ki a piacot.

Termelési értékünk: 1 643 200 eFt  
ebből export: 221 000 eFt  
Létszám: 1310 fő

Helyzetünket nehezíti, hogy olyan állapotban van ma az ország, hogy a piacgazdaság átmeneti szabálytalanságai hátrányos helyzetbe hozták a bútortipart. Nekünk ma nemcsak az értékesítés során a piac – ami természetes –, hanem szállítóink is diktálnak – ez természetellenes. Ebben a kettős présben kell most helytállnunk 1991-ben, amikor fő törekvésünk csak az lehet, hogy termékeink mind teljesebb körét bármely piacon eladhatóvá tegyük. Ez a konvertibilitás lehet egy keskeny palló, egy remélt fellendülés, egy piaci konjunktúra elérékséig.

A Zala Bútorgyár kollektívája tisztelettel és a szakma szeretetével ragaszkodik 40 éves eredményeihez, gyári hírnevéhez. Igyekezettel munkálkodunk, mert hinni szeretnénk, hogy a jövőnk a saját kezünkben is van.

Remélem, hogy a lapban megjelenő cikkek hozzásegítik a kedves olvasót gyárunk jobb megismeréséhez és fokozzuk bizalmát a Zala Bútorgyár iránt.

*Kurusa László*  
vezérigazgató

A vidék erdősültégére, szép erdőire a zalai ember mindig büszke volt. A fa ősidők óta az itteni ember életének része. A fa melege, jól megmunkálhatósága, sokféle funkciója miatt kedvelt anyag. A fa szeretete jelenti azt az igazi gyökeret bútorgyárunk számára, amelyben megkapaszkodva 1951. április 12-én történt alapítása óta eltelt 40 évben a 16 fős kis cégből mára az ország legnagyobb bútorgyárává nőhetett. A fejlődés ugyan több szakaszra bontható, mégis jellemző volt egy állandó tendencia amelynek kezdetben mennyiségi je-

# A Zala Bútorgyár története

Kurusa László

## Időrendi történet

1951. április 12-én alakult meg vállalatunk ZALAE-GERSZEGI ÁLTALÁNOS ASZTALOSIPARI VÁLLALAT néven lakberendezési, iroda- és üzletberendezési és épületasztalos ipari munkák végzésére. A kezdő létszám 16 fő.

1952-53 között négy telephely alakult ki, változatos a terméklista.

1954. Különösebb gépesítés nélkül 100 garnitúra BÉKÉS hálószoza készül.

1956-ban már ez a szám 450 darabra emelkedik. 1957-ben vált nevet a gyár és Zalaegerszegi Bútoripari Vállalatként működik.

1957-1959 között a termelés megkétszereződik, a termelékenység növekedése kiemelkedő, átlagosan 30%.

1961 őszen a lakosság igényeihez alkalmazkodva megkezdődik a kárpitos termékek gyártása.

1963-ban hidraulikus prés beállításával áttérünk a műgyanta ragasztására, amelyet a közben megépülő Vöröshadsereg úti telepen helyezünk üzembe.

1963-1965 között a termelés egyenletesen emelkedik, a kárpitos termékek aránya már 41%.

1965-ben lényeges profilváltozás történik, sor kerül epedarugó gyártásra, majd a II. félévben bevezetjük a poliészteres felületkezelést, fényezési eljárást.

1966-ban a fejlődés üteme meggyorsul, a termelési érték 42%-kal nő. Első lakoszobaként megjelenik a Csobánc, majd 1967-ben a Bizánc, 1969-től Borostyán, 1970-től belép az Adria is.

1968-ban a vállalat új telephelyet vásárol, a termelési érték elkerüli a 100 milliót, a dolgozók létszáma az 1000 főt.

1970-ben a Gazdasági Bizottság határozatot hoz a bútortipar rekonstrukciójáról, ez a vállalatnak, amely immár gyári rangot kapott és ZALA BÚTORGYÁR néven működik, 94 millió beruházási és 16 millió forgóalap hitelt jelent. Ezzel nagy értékű építési és gépi beruházás valósul meg és új termékkel jelenünk meg a piacon. Megkezdődik az „E” program.

1969-1972 között először, majd 1972-1975 között másodszor is megduplázódik a termelés.

1973-ban befejeződik a gyártelepek összevonása, mai helyére a Malom utcába. Gyáratatás április 19-én. Nagy sorozatban kezdjük gyártani az „E” programot (Edit, Edina, Emma, Emese, majd 1974-től az Elza, Emlia garnitúrákat).

1974-1975. Elkezdődött a Freddy garnitúrák gyártása, majd két év múlva a „Z” program.

1976-tól a tanácsai felügyelet alól kerül a Könnyűipari Minisztérium irányítása alá a Zala Bútorgyár. Kilépünk a nyugati piacra.

1982-ben elkezdjük a Verona program gyártását.

1983. Üzembe helyeztük az új (HOMAG) lapmegmunkáló gépsort.

1985. Korszerűsítettük a lapfelületkezelőt (Eisenmann). Termelési értékünk elkerülte az 1 milliárdot. Elkezdjük a természetes bőrös kárpitos garnitúrák szériás gyártását.

1986-1987. Tömörfamegmunkálás korszerűsítésére 2 lépcsőben került sor. Lyra és Renáta garnitúrák a termékkálánk új színfoltjai lettek.

1988-ban megalakítottuk a város első vegyesvállalatát a PEZA bútorteknológiai Kft.-t, amelynek fő profilja a csiszolópapír végtelenítés lett. Megnyitottuk a zalaegerszegi Márkaboltunkat. Világszínvonalú komplex porelszívó rendszert helyeztünk üzembe (50 millió).

1989. Kárpitos technológia korszerűsítése.

1990. Állványzat felületkezelés rekonstrukciója a Fűrészárú Megmunkáló Üzemben.

1991-től a gyár üzemait átrendezi, és ettől kezdve Fűrészárú Megmunkáló, Korpusz és Kárpitos Üzemek fogják át a termelést.

Az 1951-es megalakulásakor Zalaegerszegi Általános Asztalosipari Vállalatként, különböző fakelléceket,

1. táblázat

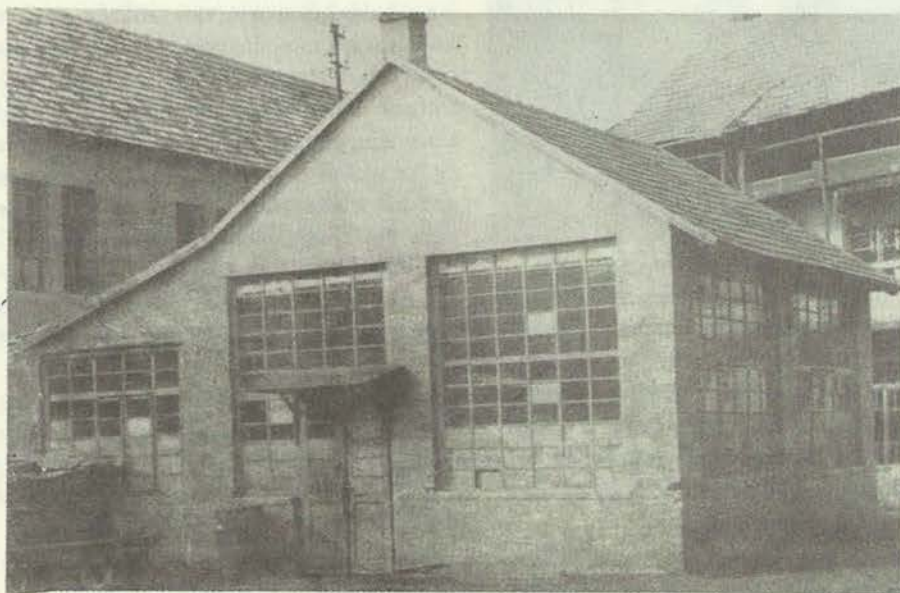
Fejlődés számokban

Év	Termelési érték eFT-ban	Tőkés export eFT-ban	Létszám fő
1951.	1785	-	62
1955.	3764	-	92
1960.	10428	-	153
1965.	54920	-	583
1968.	107100	-	920
1969.	137598	-	1160
1970.	171841	-	1335
1971.	203236	-	1402
1972.	233263	-	1469
1973.	340494	-	1515
1974.	402098	-	1574
1975.	516857	-	1605
1976.	586891	3455	1555
1977.	621536	24112	1494
1978.	665379	12861	1486
1979.	734333	30739	1464
1980.	801003	59534	1421
1981.	877130	82033	1434
1982.	811520	19526	1370
1983.	856147	54993	1357
1984.	920010	68161	1433
1985.	1003286	74578	1426
1986.	1087579	80579	1435
1987.	1223905	98223	1402
1988.	1288286	168589	1362
1989.	1488146	189012	1337
1990.	1634200	221000	1318

közületi berendezéseket, ajtókat, ablakokat, egyszerű lakberendezési tárgyakat készített összesen 16 fővel. Ehhez az akkori cég hagyományos kézi szerszámokkal, az akkori klasszikus asztalosipari gépekkel rendelkezett. A gépek egy része a korábbi műhelyekből került át. Még nyolc évvel ezelőtt is a jelenlegi telephelyen dolgozott olyan hosszlyukfúró gép, amely abból az időből való. A gyár különböző telephelyein – műhelyekben – bizonyos munkamegosztás volt. Két éven belül, éppen a közületi bútor gyártásának tapasztalatait felhasználva, és az asztalosmesterek tudására alapozva, elkezdte a gyár a szekrénybútorok gyártását a sokat emlegetett „Békés” hálót, amellyel igazán sikert aratott, s tulajdonképpen a végleges profilja mellett döntött. Az 50-es évek vége felé a termelés és a létszám is erőteljesen növekedett, a telephelyek bővültek és korszerűsödtek, azonban a 60-as évekre tehető a nagyobb fellendülés, amikor a korábbi polituros felületkezelést

az öntött lakkozás váltotta fel, és az alapanyagok tekintetében a faforgácslap bevezetése jelentett reformot. A 60-as évek elején a gyár vezetése ráértett, hogy csak szekrénygyártással féloldalas a termelés és hosszú távon nem számíthatunk sikerre a piacon. (1. ábra)

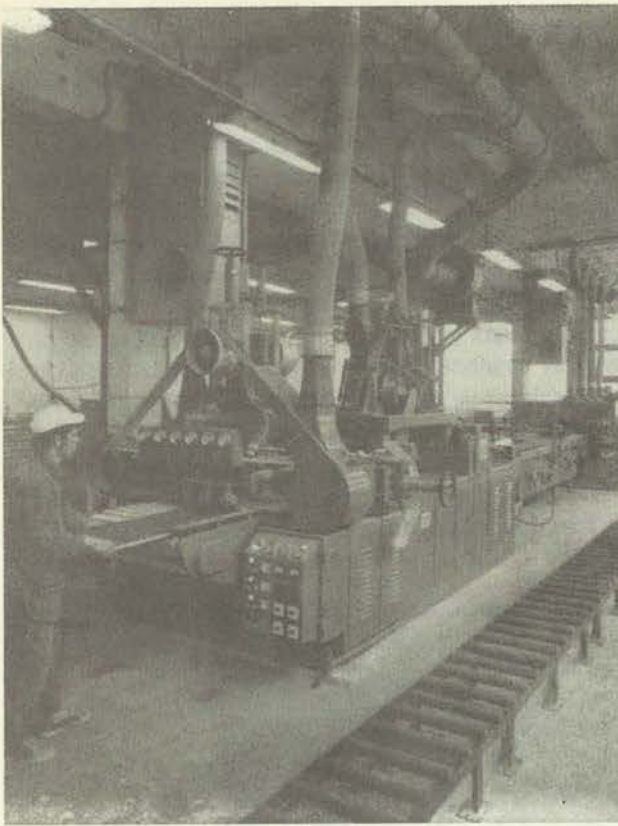
Szükség volt tehát a kárpitos termékekre is. A kárpitosbútorok vázait az asztalosok el tudták készíteni, a kárpitozáshoz pedig nem volt szükség különösebb gépi beruházásra, sokkal inkább szakmai tudásra. A technikai színvonal akkoriban a manufakturális üzemeket jellemzőnél csak egy fokkal volt magasabb. Az igazsághoz tartozik azonban, hogy mindennek ellenére az akkori mesterek mives és szép bútorokat is tudtak készíteni. A bútor azonban hiánycikk volt a piacon, így a faragás, a díszművesség alapvetően nem terjedt el a termékeken. A gyár a mennyiségi igény teljesítésére rendezkedett be, hasonlóan, mint az ország többi üzeme. Az első nagy technikai reformot az 1972-es beruházás jelen-



1. ábra. Gépműhely a régi telephelyen



2. ábra. Gyárunk új főépülete



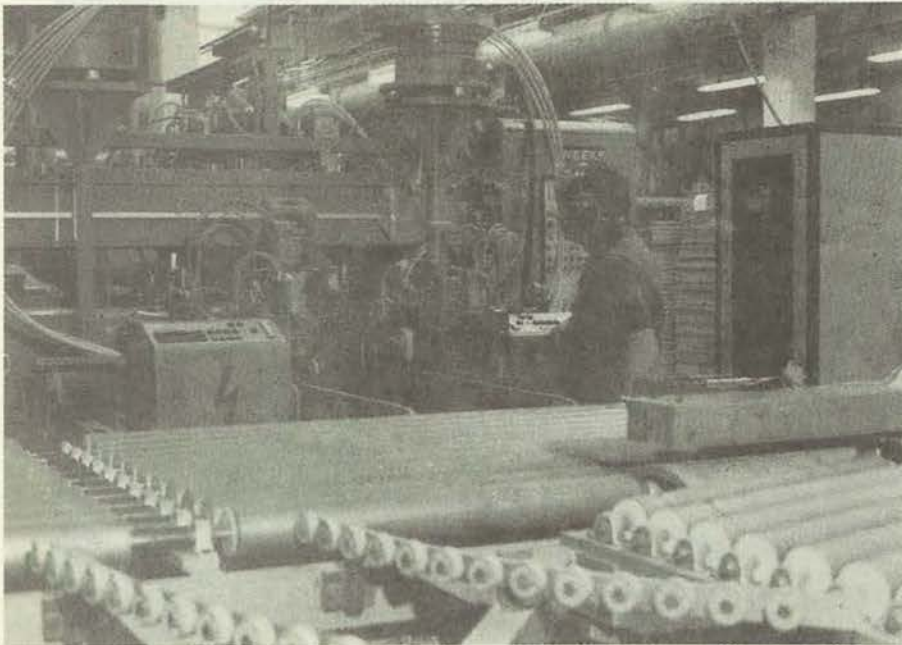
3. ábra. DMC gépsor a poliészterezés idejéből

tette, amikor egy 5500 m<sup>2</sup>-es csarnokban 55 millió forint értékű gépparkkal gépsorokon kezdődött meg a termelés. Ez is egy koncentrált mennyiségi fejlesztés volt és sokszor halljuk ma is, hogy miért nem csinálunk még mivesebb bútorokat. Ezen úgy próbáltunk változtatni – miután láttuk, hogy az egyenesvonalú bútorokkal nem tudjuk sokáig tartani a piacot – hogy az adott

vázra díszítőelemeket helyeztünk. Ezek nagy része természetes fából van. Technológiai fejlesztésünk következő lépése már minőségi változtatást célozott meg, ami a tömörfa megmunkálása és a felületkezelés korszerűsítésében valósult meg. Mára eljutottunk odáig, hogy vannak tömör tölgy bútoraink, és gyöngyház felületű hálószobánk. (2-3. ábra)

1990-ben a felületkezelésben végrehajtott rekonstrukció révén elértük, hogy bútoraink külleme már az igényes vásárlók elvárásainak is megfelel. A kárpitosbútor gyártása napjainkban már meghaladja a korpuszbútorét, és úgy érzem, ez a tendencia nem fog megváltozni a közeljövőben. A fizetőképes kereslet csökkenése miatt az emberek ritkábban cserélnék szekrényt, de ha a kárpit kiszakad, akkor előbb-utóbb újat vesznek.

Korpuszbútoroknál hosszabb távon el kell felejteni a nagy szekrénykorokat, erre sem pénz, sem igény nincs. Tagoltabb bútorokra van szükség. A termékkála rendkívül széles napjainkban. Amikor 1971-ben a Zala Bútorgyárhoz jöttem, mindössze négy típusú bútort gyártottunk. Ma négy gépelt oldalon lehet felsorolni csak a típusokat, amelyekből a késztermék kibocsátásunk az egész skálát felöleli, és naponta megismétlődik. Ez gondos előkészítést, nagyfokú termelés-szervezést, és nem kis készletfinanszírozást igényel. Régebben egy-egy jó befutott típust 10-12 évig is gyártottunk. Manapság 4-5 év már rendkívüli esetnek számít. A gyár exportjának 90%-át kárpitos bútorok képezik, ennek 40%-a bőrbútor. A varroda manapság a kárpitosbútor készítés legfontosabb állomása, azért az utóbbi években kárpitos varrodánk korszerűsítésére fordítottunk nagyobb hangsúlyt. A jövőben egyre inkább lesz lehetőségünk a szövetválaszték bővítésére, az import foko-



4. ábra. A számítógép vezérlésű gépsor Weeke fűrő és tiplibelövő egysége

zására. Vannak olyan hangok, hogy a Zala Bútorgyár jelenleg nagy termelési egység. Lehet, hogy könnyebb lenne a vezetők dolga, ha szétválnának kisebb üzemekre, mert akkor nem kellene annyi mindenre odafigyelni, ha viszont igaz az nyugaton, hogy annál kedvezőbb, minél nagyobb és koncentráltabb a tőke, akkor miért éppen itt lenne ez az állítás téves.

E kitérő után engedjék meg, hogy visszatérjek néhány technikai kérdéshez.

1983-ban üzembe helyeztünk egy 58 millió forintos HOMAG gépsort, ez volt az első nagy beruházás a bútortipari rekonstrukció után. 1985 augusztusában adták át az EISENMANN lapfelület kezelőt. 1985-86-ban a Fűrészárú Megmunkáló Üzemben történt a tömörfa megmunkálás korszerűsítése, ez 60 millió forintos beruházást jelentett. A lapszabászat korszerűsítésére 1987-ben került sor. 1988-ban egy porelszívó rendszer üzembe állítása gyakorlatilag 50 millió forintot tett ki. Ezt az egyik legsikeresebb beruházásnak tartom, tünik ez környezetvédelmi, takarékosági, munkavédelmi, tűzvédelmi szempontból is bevált. A por és forgács hulladéknak megoldottuk a brikettálását, naponta 60-70 mázsát értékesítünk ebből a közkedvelt tüzelőanyagból. A brikettáló berendezés nem egészen egy év alatt megtérült. Még ebben az évben nyitottuk meg Zalaegerszegen önálló márkaboltunkat és alakítottuk meg első vegyesvállalatunkat a PEZA-t. 1990-ben fejeztük be az áll-

ványzat felületkezelés rekonstrukcióját. Nagy jelentőséggel bír ez a beruházás minőségi, egészségvédelmi, tűzvédelmi és környezetvédelmi szempontból is. A világ egyre nyitottabb, így bővülnek a gyár kapcsolatai is. Most 49 diplomás szakember mellett többszáz középfokú végzettséggel rendelkező dolgozónk van. Szerencsésnek mondható gyárunk szakember ellátottság szempontjából. Az asztalosoknak 61%-a, a kárpitosoknak 64%-a szakmunkás. A jó szakember ellátottsághoz gyárunk tevélegesen is hozzájárult, hiszen évente mintegy 30 fő asztalos, 15-20 fő kárpitos tanuló szabadult fel a mi tanműhelyünkéből. (4. ábra)

Városunkban folyó asztalos szakmunkásképzés 1953-ra, a kárpitosképzés 1962-re nyúlik vissza. 1968-ban kezdődött a Deák Ferenc Faipari Technikumban a középfokú faipari szakemberképzés Zalaegerszegen. Ebből az iskolából került hozzánk 55 fő, akik közül 10 fő faipari üzemmérnöki, 2 fő pedig okleveles faipari mérnöki diplomát is szerzett. A faipari felsőfokú képzéssel rendelkezik 26 fő. A Soproni Erdészeti és Faipari Egyetemmel kapcsolatunk folyamatos.

1987-től változtattuk meg emblémánkat és alakítottuk ki kék, fehér, szürke színeinket, gyári arculatunkat, hogy ezzel is a vállalatról kialakult kép egy fokozott marketing munkával párosulva eredményességünket tovább javíthassa.

# Gyártmányfejlesztésünk tendenciái, sikerei

Kozma Péterné

Olyan iparágat művelünk, ami termékeivel bevonul sok-sok ember életébe, befolyásolja otthonának, munkahelyének hangulatát, ízlést formál, igényeket elégít ki. Gyártmányfejlesztésünkénél és termékeink előállításánál tehát legfontosabb cél a vevő igényének a teljesítése, a változó követelményekhez való rugalmas alkalmazkodás. Ugyanakkor vállalati cél a létünket meghatározó rentábilis gazdálkodás is.

E célok megvalósítására komoly szakembergárda jött létre a Zala Bútorgyárban. A tervezési feladatokat a Műszaki Osztályon belül működő 6 fős gyártmányfejlesztési csoport végzi, hivatásos belsőépítész közreműködésével. A csoportban mérnökök, asztalos és kárpitos technikus kollégák vannak, akik a tervező által megálmodott elképzelések kivitelezési lehetőségeit megteremtik. Nem ritka az sem, hogy saját ötleteiket valósítják meg, régi termékek formai átdolgozásában vesznek részt.

Az első bemintázások többnyire a 12 fős Protó műhelyben készülnek, de az sem ritka, hogy a termelőüzemek vállalnak hasonló feladatokat.

Az elkészült mintabútor valamilyen formában zsűrizésre kerül. Először a vállalati szakemberekből álló Műszaki Tanács értékeli, majd a minden tavasszal megrendezésre kerülő Boltvezető Tanácskozáson kerül a kereskedelem jelentősebb képviselőinek az arra érdemes termék bemutatásra. Végül a Budapesti Nemzetközi Vásáron – melyen minden évben részt veszünk – nyilváníthat a széles nagyközönség véleményt az elképzelésekről.

Az így összegyűjtött információk szolgáltatnak alapot a feladatok konkrétizálására, a további gyártmányfejlesztési koncepciók kidolgozására, a piaci versenyben való helytállás lehetőségének biztosítására.

Termékeink nap mint nap kibocsátott teljes skálája fele részben korpusz, fele részben kárpitos bútor. A jelenleg 1,5 milliárdos belföldi termelés évente kb. 22 ezer szoba berendezésének felel meg.

Az 1991. évi 300 milliós export zöme kárpitos garnitúra. Az évek során mindkét termékcsoporthoz gyártásban formai és technikai szempontból egyaránt komoly változások történtek:



## Korpusz bútorok

Szekrénybútorainknál az alakulás időszakát követően gyártott politúros Békés hálót a 60-as években felváltotta a poliészteres Csobánc-Bizánc garnitúra. A Bútoripari rekonstrukció terméke az „E” program, ami már nagyüzemi termelésre konstruált tömegbútor volt. Díszítettebb kategóriát képviselt az 1974-ben indított Freddy szekrényisor, tölgy furnérozással, díszlécezéssel, tömörfa párkánnyal és mattlakkos felületkezeléssel. Első hivatásos tervezőnk Heczendorfer László belsőépítész tervei alapján indult a Zita termékcsalád gyártása, ami díszlécezés mellett lemezrátétes fronttal is megjelent. Az alapanyagipar fejlesztésének eredményeként volt lehetőségünk megismerkedni a laminált bútorlapokkal is, amit ez idő tájt a szekrénytetek gyártásához kezdtünk használni.

Exportra történő termelés inspirálta a Zemplén szekrényisor kidolgozását, mely tiszta tömörfa fronttal, dús marásos illetve faragott díszítéssel, pácolva készült. Szakmailag jelentős fejlődést mutatott, mellyel bizonyítottuk, hogy a dobozgyártás mellett bútort is tudunk készíteni.

A rusztikusabb jellegű szekrényisorok nagy volumenben történő gyártása 1982-ben a Verona szekrényisorral kezdődött, mely Kurusa László elképzelése szerint valósult meg. A sikeres bemutatkozást követően egy nagy sorozatú „V” program került beindításra. (5-6. ábra)

Ez a termékcsalád a mai napig keresett a piacon, és hosszú időn át jó jövedelmezőséget biztosít vállalatunknak. A Verona szekrényisorok 3-4-5-elemes változatban, natúr ill. pácolt kivitelben készülnek. Jellegzetességük a masszív tölgy anyagú dízléc, csavartoszlop és rozettával való díszítés. Párkánnyatuk profilkasírozott, melynek magrésze fenyő, a fronthoz hasonlóan tölgy furnérozással.

Az ilyen jellegű alkatrészek gyártása az új technika, a Friz típusú profilkasírozógép beállításával oldódott meg, újabb lehetőséget adva a gyártmányfejlesztésnek. Ugyancsak a korszerű technika segíti 1987 óta a marási munkák hatékonyabb végzését. A CNC vezérlésű Hadi felsőmarógépen készül a Zemplén utódának mondható Marcell és az ún. bemaarásos technológiával gyártott Renáta szekrényisor. A Marcell tömött tölgy keretszerkezetű furnérozott lemezbetétes fronttal készül, jellegzetes csigavonalas bemaarással, pácolva, mattlakkozva. A Renáta érdekessége, hogy díszített frontalkatrészei forgácsolásból, fuma blind-, és tölgy színfurnérozással készülnek, melyekre pácolás és lakkozás után a felsőmarón díszítőmarás kerül. Így az esztétikai hatást emelve a bordó pácszínből a fuma furnér színe kivilágosodik. (7-8 ábra)

Régi kereskedelmi igény gyárunk felé az elemes bútor gyártása, mellyel a Zala program kapcsán két év óta próbálkozunk. Itt alapvető követelmény a rajzolat és a színazonosság biztosítása, melyet cseresznye laminátos ill. kasírozott lapanyagok alkalmazásával, profil-



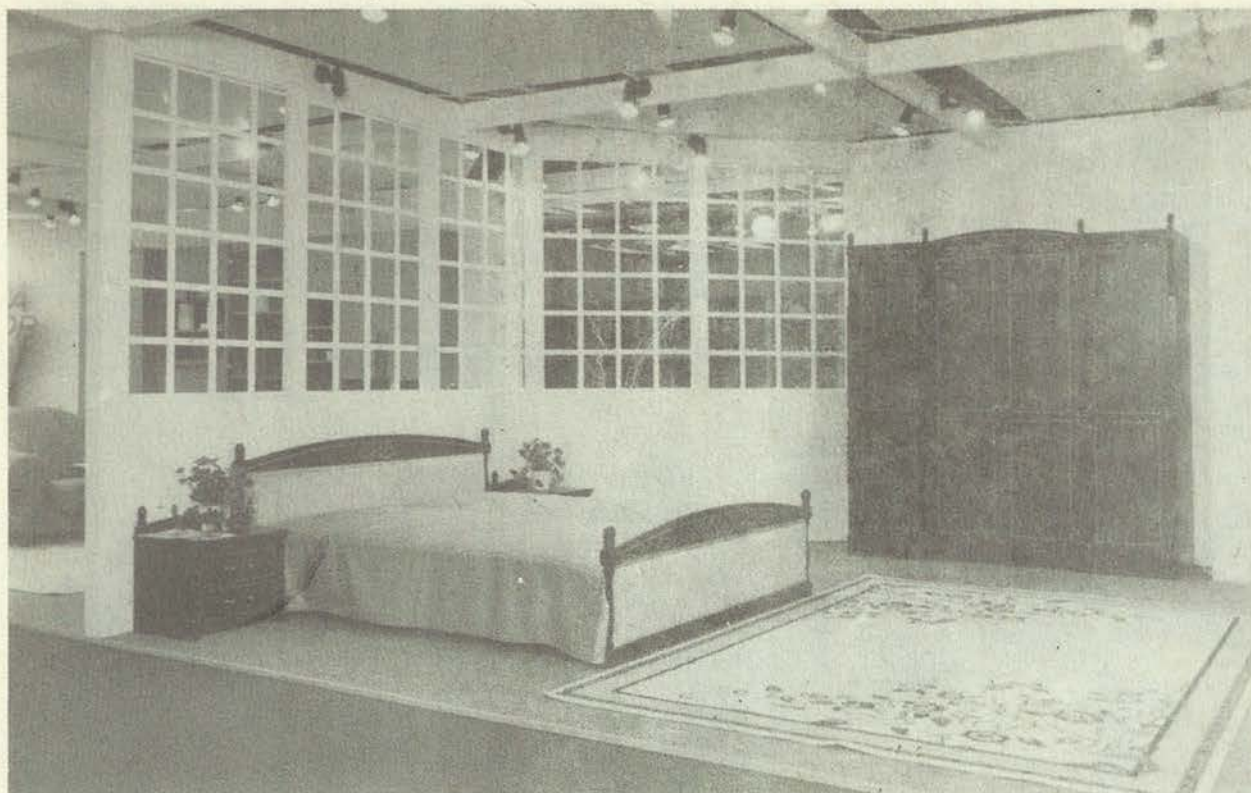
5. ábra, A '80-as évek sikerterméke, a Verona szekrényisor



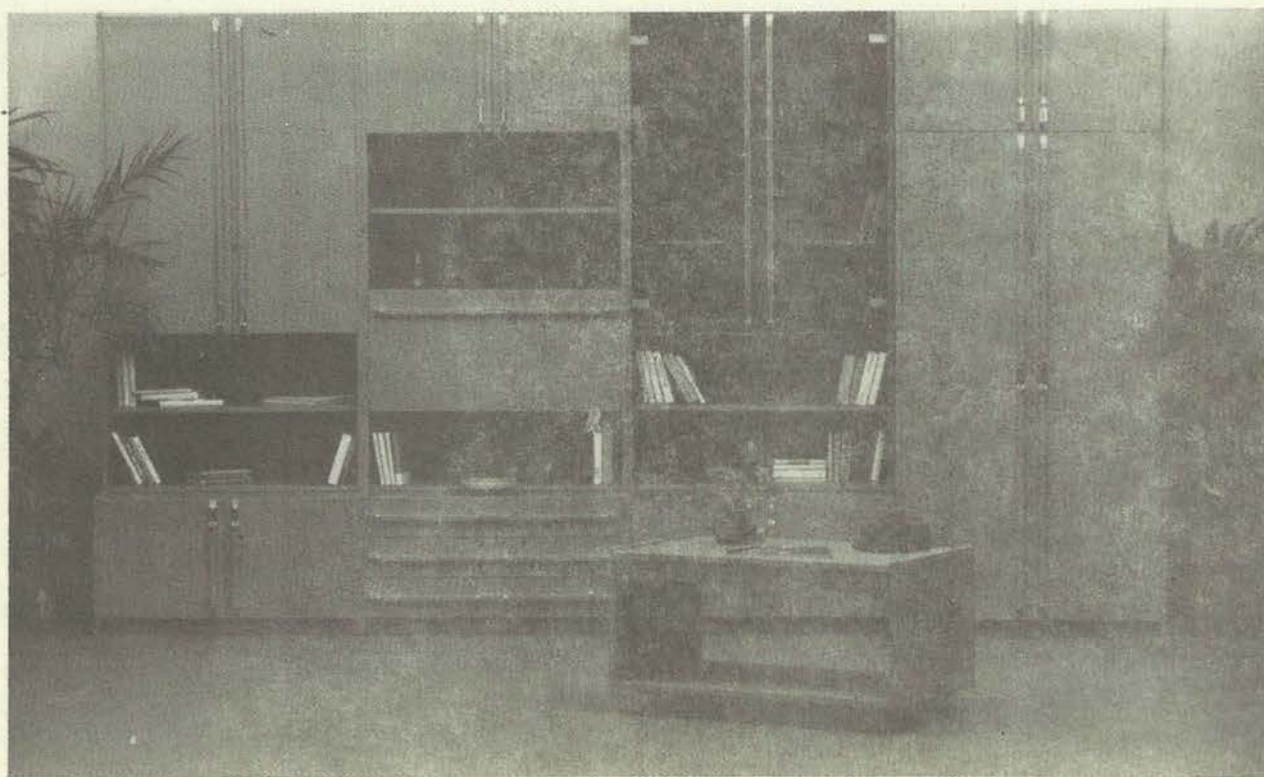
6. ábra. Velence háló



7. ábra. Az eszkluzív igényeket is kielégítő Marcell szekréynsor és FRANK valódi bőrső garnitúra



8. ábra. A bemarásos technológiával készített Renáta háló



9. ábra. Az elemesként is forgalmazott Zala összedállítás



10. ábra. A nagy sikert aratott Lyra háló

kasírozott hűzőlécek használatával biztosítunk. Elemes rendelésen túl kötött összeállítású változatban is forgalmazzuk. Még a hagyományosan sima lapszerkezeteket is érdekessé lehet tenni jól kiválasztott színekkel. Ilyen irányú munkánk a tört vonalvezetésű Zala Prizma és Zala Junior összeállítások, melyeket tervezőink – az ízlésvilág hasonlóságára alapozva – korosztályuknak szántak. (9. ábra)

A piacon jelenleg a Lyra a sláger, melyet Gál Magdolna belsőépítészünk tervezett. Az öt elemes szekrény sor készül szürke és barna színben. Korpusza Alkorcell fóliával borított, frontja MDF lapból gyártott keretszerkezet, szürkére vagy csokoládé barnára festve, lemezbetéttel. Háló változata is hasonló. (10. ábra)

Garnitúra asztala szintén nem a megszokott – a szekrény sorhoz igazodik színben és íves vonalvezetésében egyaránt. A festett bútorok iránti igény fokozatosan nő, tehát a Lyra termelésünkben egyre meghatározóbb terméké válik.

#### Kárpitos bútorok

Egy erősebb korpuszfejlesztés után, melyet a nagybe-  
ruházások és a piaci igények ösztönöztek, viszonylag  
lassabban fejlődött a kárpitos termelés. Az eleinte  
szinte kizárólag 2 db egyszemélyes heverőből, és 2 db

fotelből álló garnitúrák gyártása után megjelentek a padheverős változatok, köztük a Borostyán, melyből 1965 óta számtalan formát gyártottunk. A 70-es évek közepén induló Fatime kárpit jelentette az első színvonalasabb nagyobbítható rendszerű ülőgarnitúrát. Időközben megteremtődött a feltétele a bonellgyártásnak is, ami a korszerű ülő-, és fekvő felületek kialakításához nélkülözhetetlen. 1976-ban a Pálma és a Viking ülőgarnitúrák kapcsán kezdtünk el ismerkedni a műbőrös garnitúrák gyártásával, amivel ma már a külföldi piacon is komoly sikereket aratunk.

Az exporttermelés beindítása és a külföldi kiállításokon való látogatások lehetősége jelentős segítséget adott a divatirányzatok, a korszerű kárpitanyagok (műszálvatta, speciális ragasztók, műszaki megoldások) megismerésében. Ez lassan érződött a kárpitos fejlesztésünkben is. Tervezőnk Gál Magdolna első szériás terméke; a Szultán ebben az időszakban készült, és 1979 óta változatlanul keresett piaci termék.

A csavartoszlop díszítésű korpuszok stílusban hasonló kárpitokat igényeltek. Ezért dolgoztuk ki a Verona franciaágyas, a Velence egyszemélyes heverős kárpitot, a Barbara padheverős ülőgarnitúrát, melyek a szekrény sorokhoz hasonlóan magas napi darabszámban készülnek.

Bár a fekvőhelyeknél a heverők és a franciaágyak a legkényelmesebbek, a lakáskörülmények miatt még mindig meghatározó a többfunkciós bútor iránti igény, könnyen kezelhető, működtető rendszerek felhasználásával. Erre törekedtünk a Till és a Frankfurt kárpitos garnitúráink megalkotása során. Vasalásuk egyszerű, méretük kedvező, keresettségük egyre nő.

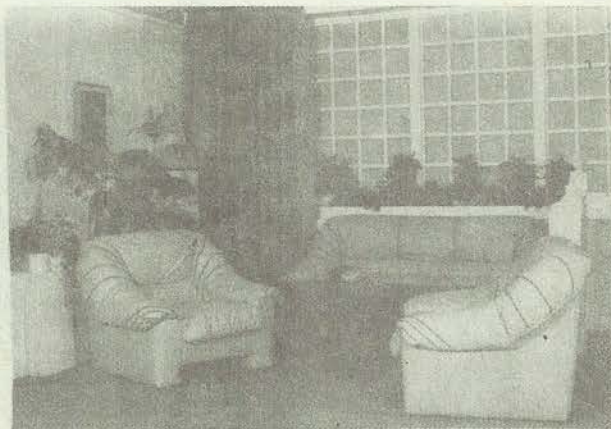
Varrodai kapacitásunk bővítésével, programozható korszerű Pfaff gyártmányú varrógépekkel megteremtettük a lehetőséget a dúsabb kárpitozású műbőrös és valódi bőrös garnitúrák nagy darabszámú gyár-

tásának. Exporttermelésünk nagy részét ezek a típusok teszik ki, a hazai igényeket pedig úgy tűnik, még mindig nem tudjuk teljes mértékben kielégíteni. E termékek közül a legkedveltebb a konyak, és antracitszínű műbőrös Sonja, a 3-2-1-es összetételű Flóra valódi bőrös garnitúra, és most jelent meg a piacon a kissé lágyabb vonalvezetésű elegáns Rialtó, valódi bőrrel kárpitozva. (11-12. ábra)

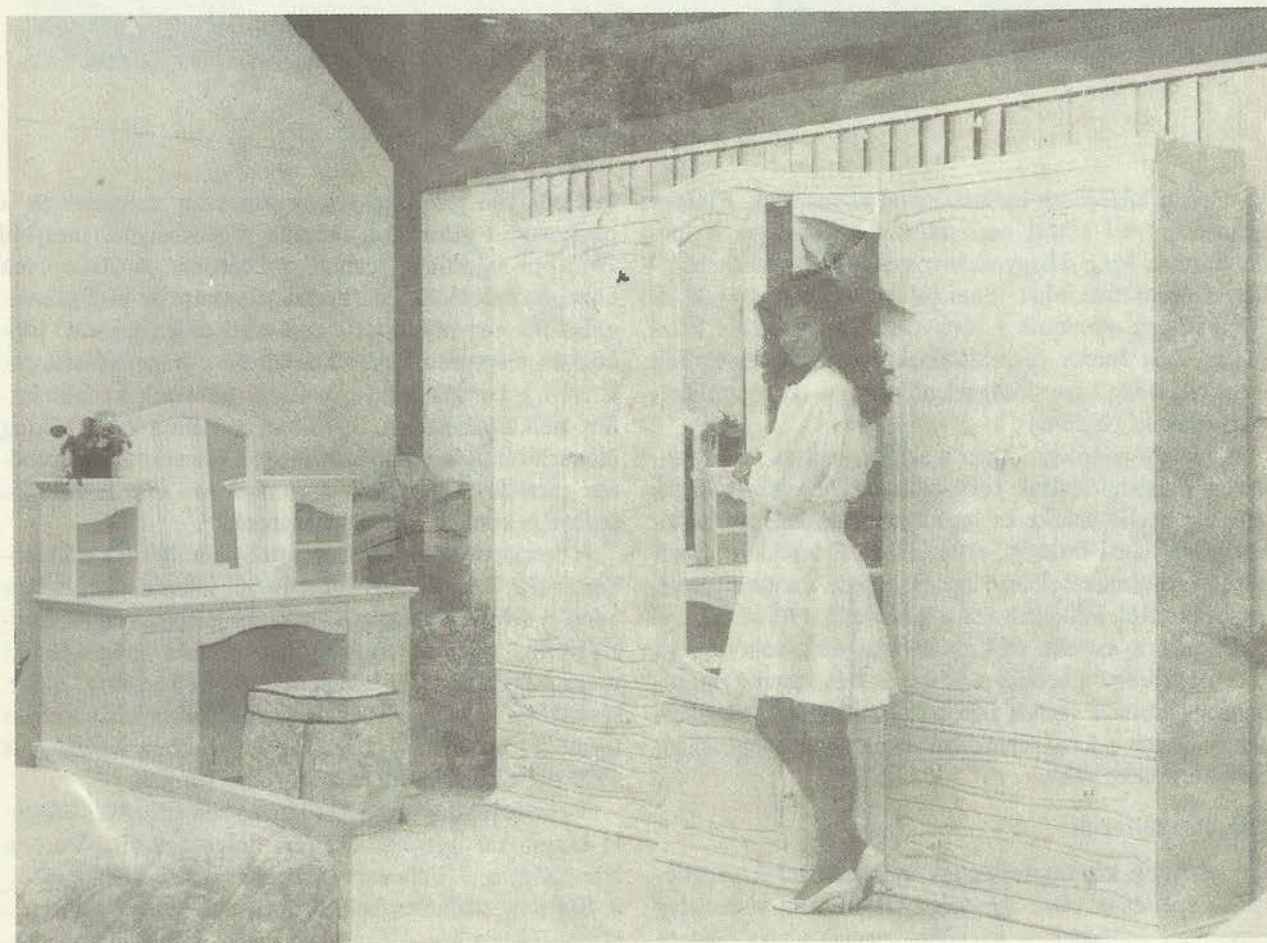
Nagy örömmel mondhatjuk, hogy a másfél évvel ezelőtt szériában indított Lyra háló garnitúrák – mely a szekrény sor továbbfejlesztése kapcsán készült – min-



11. ábra. A hazai és export piacon kedvelt Sonja kárpitos garnitúra



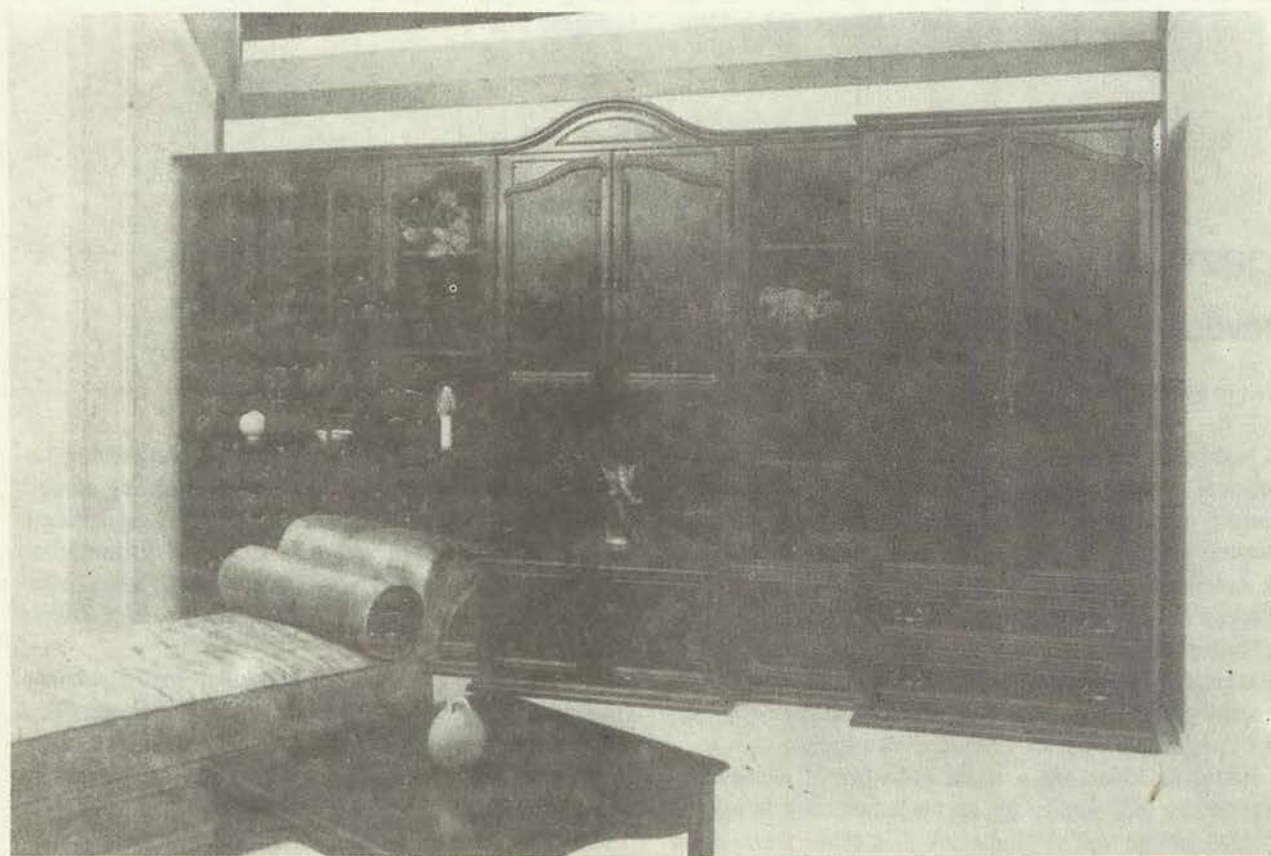
12. Flóra kárpitos garnitúra



13. A BNV-n bemutatott újdonságunk a RICHARD háló szekrénye



14. ábra. RICHARD háló ágya



15. ábra. Az új tömörfa frontfelületű Roland szekrény

den sikert felülmúl. 1989-ben az „Otthon” kiállításon már a legjobb véleményt kapta, azóta gyártási darabszámát többszörösére kellett emelni. A franciaágy 160 cm széles, bonellrugós, ágyneműtartós. Tákarója spanyol, lila-fekete összeállítású vékony szövet, ráncolva. A garnitúra tartozéka a két lerakóasztalka, egy romantikus fésülködőasztal tükörrel, székekkel. Szekréynysora három elemes, két akasztós szekrény 3-3 fiókkal, és egy polcos fél elem. Alapszíne szürke. Az akasztós szekrények ajtói szövetbetétesek, a fél elemé tükörborítású. A garnitúrát ugyancsak Gál Magdolna tervezte. (10. ábra)

A Lyrához hasonlóan gyorsan kedvelté vált a piacon a Rózsa kárpit is, ami kollégánk, Horváth János elképzése alapján készül. Telekárpitozott franciaágy szövetbevonata rózsa mintás, fekete ünnel kombinálva. A bútor kiegészítése a színben harmonizáló két kis éjjeli-szekrény. A kereskedelem a garnitúra gyártott darabszámának emelését kéri.

A sikerek biztatást jelentenek számunkra, hogy a nehezedező piaci helyzetben is tudunk olyan termékeket produkálni, melyek egyik napról a másikra közkedvelté válnak.

## Újdonságaink

Szakmai körökben ugyan alkalmanként vitatott az ŐSZI BUDAPESTI NEMZETKÖZI VÁSÁRON való szereplés szükségessége, gyárunk mégis úgy érzi, hogy a piaci verseny erősödésével egyre komolyabb a létjo-

gosultsága az ilyen, vagy hasonló kiállításokon való szereplésnek. Ez egyfajta módja, hogy termékeinket, új elképzeléseinket reklámozzuk, másokkal megmértesünk. Így volt ez a legutóbbi BNV-n is, ahol 10 boxban, összesen 330 m<sup>2</sup>-en mutattuk be azokat a terveket, melyekből a vásárlók véleménye alapján kívántuk ez évi új szériás bútorainkat kiválasztani.

A bemutatott szobák közül a Richárd háló aratta a legnagyobb sikert. A hagyományostól eltérő méreterendszer, az ebből adódó újszerű formai kialakítás, a fehér gyöngyhákszín, a jól megválasztott szövet egyaránt kiállításunk legközkedveltebb darabjává tette ezt az összeállítást. Szériában márciustól gyártjuk. (13-14. ábra)

Rusztikus szekrényesoraink újabb darabja ugyancsak az őszi kiállításon bemutatott Roland. A szekrény sor furnérozott lapalkatrészekkel, tömör tölgy keresztmetsetű fronttal, íves marással készül. (15. ábra)

Különlegessége a párkánymegoldás, a dúsabb lábat kialakítás, és a vörösbarna pácolt szín. Ez a bútor is az első negyedév induló szériás termékei közé tartozik.

A fejlesztés egy-egy bemutatóval, annak kiértékelésével nem áll meg. A változó piaci körülményekhez, az egyre differenciálódó igényekhez való rugalmas alkalmazkodás folyamatos gyártmányfejlesztést igényel. E munkával arra törekszünk, hogy termékeink esztétikai megjelenésüket és minőségüket tekintve egyaránt európai szintűek legyenek, a bel- és külföldi vásárlóközönség megnyerése, a Zala Bútor márka színvonalának erősítése érdekében.

# Igazodás a vásárlók kívánságaihoz

## Vevőcentrikus kereskedelempolitika a Zala Bútorgyárban

Rettegi Miklós

A piacgazdaságba való átmenet során minden gazdálkodónál felértékelődik a kereskedelmi értékesítési munka, a korábban oly sokat emlegetett, de igazi tartalommal meg nem töltött marketing tevékenység. Nincs ez másként a Zala Bútorgyár esetében sem. Persze egészen más körülmények voltak 10 évvel ezelőtt a hazai bútorkereskedelemben, így az iparban is a termelési szemlélet volt a jellemző. A vállalatnál végbement szemléletváltás folyamatának bemutatásához így célszerű visszatekinteni az 1970-es évek végéig.

Eddig az időszakig a hazai bútort piacot mennyiségi bútorhiány jellemezte, így az értékesítésnek is inkább elosztó jellege volt. Vállalatunk – a többi termelőhöz hasonlóan az ún. klasszikus értékesítési csatornán (termelő – nagykereskedelem – kiskereskedelem – fo-

gyasztó) hozta forgalomba bútorait. Egyetlen nagykereskedelmi szervezet (Bútorért) vásárolta meg az éves termelésünket és „osztotta” el, többé-kevésbé kielégítve a kiskereskedelem igényeit. Ebben a folyamatban minimális kapcsolatunk volt a vásárlókkal, kiskereskedőkkel, hiszen a nagykereskedelem diszpozíciói alapján értékesítettünk.

A 80-as évek elejére – a bútortipar beérő rekonstrukciós fejlesztésének eredményeként – megszűnt a mennyiségi hiány. Ugyanakkor mégsem alakult ki megfelelő minőségű, választékú, a fogyasztói igényeket térben és időben is kielégítő bútorkínálat.

Az igényekhez mind jobban igazodó választék kialakítása lett gyártmányfejlesztői munkánk meghatározója. Ehhez azonban megalapozott piaci információkra





16. ábra. Zalaegerszegi mintaboltunk portálja

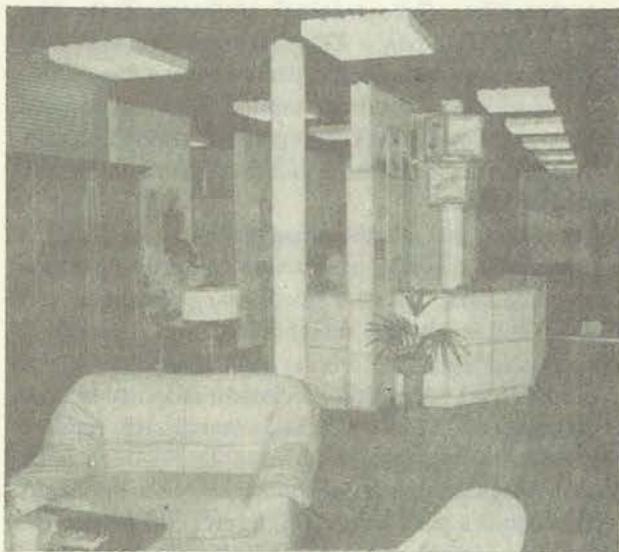
volt – és van – szükség. Ezért a bútorgyártók között elsőként kezdtük meg a márkabolthálózat kialakítását. Első ilyen üzletünk a Bútorértékesítő Vállalat ez évtől ROYAL RT – által üzemeltetett budapesti Gellért Lakberendezési Áruház, amely 1980-tól csak vállalatunk termékeit forgalmazza. Az évről évre növekvő forgalmat jellemzi, hogy belföldi termelésünk 15%-át itt értékesítjük. Ezt követően Győrben, Szombathelyen, Nagykanizsán, Dunaújvárosban, Dombóváron, Veszprémben és Kecskeméten alakítottunk ki márkaboltot illetve márkasarkot.

Zalaegerszegen a belvárosban lévő üzletközpontban működik saját boltunk, mely 1990-ben közel 150 millió forintos – fogyasztói áron számolt – forgalommal büszkélkedhet. Természetesen szerepet játszik ebben a gyárral való napi kapcsolattartás és a – kárpitos bútorok esetében a szövetváltási lehetőség, a díjtalan házhozszállítás. (16-17. ábra)

A termékválaszték koncentrált megjelenése a márkaboltokban közvetlen informálódási lehetőséget biztosít a kereslet alakulásáról, bútoraink fogadtatásáról, a vásárlói igények akár apróbb változásairól is.

A kereslet és a szükségletek minél szélesebb körű megismerésének igénye hozott változást a 80-as évek elejétől üzletpolitikánkban is. Ez annak elhatározását jelentette, hogy feladtuk a korábbiakra jellemző egy csatornás forgalmazást és növelni kezdtük az ún. közvetlen értékesítés részarányát.

Ez azt jelentette, hogy a nagykereskedelem kikapcsolásával – annak funkcióit (szerződéskötés, fuvarszervezés, szállítási költség átvállalása) is átvéve – közvetlenül a kiskereskedelemmel kötöttünk szállítási szerződéseket. Ezen kapcsolatok sikeres kiépítésében kétségtelenül kamatoztatni tudtuk a bútorigarban egyedülálló termelési rendszerünk adta előnyöket. A



17. ábra. Zalaegerszegi mintaboltunk belső részlete

mindennap a teljes választékot késztermékként kibocsátó termelési program ugyanis lehetővé teszi egyes összetételű szállítmányok összeállítását, ami a bolti kiskereskedelem számára választékbeli és készletezésbeli előnyökkel is jár. A közvetlen kapcsolat eredménye, hogy partnereink teljes választékunkból részesülnek, mi viszont közvetlen piaci információkhoz jutunk. Az értékesítési előnyök mellett persze nem elhanyagolhatóak a mindkét fél részére mutató gazdasági előnyök, melyek a nagykereskedelmi vállalatok által alkalmazott alacsonyabb árrés megosztásából származnak.

A fokozatosan bővülő közvetlen szerződéses kapcsolatok mellett jelentős kereskedelmi partnerünk a két legnagyobb nagykereskedelmi cég (Royal Bútorértékesítő Rt., Domus Lakberendezési Áruház Vállalat) is.

Szerződéses kapcsolataink arányait az alábbiak szerint szemléltethetjük az 1990-es árbevételi adatok alapján:

közvetlen (kiskereskedelmi) partnerek 71,4% (budapesti márkabolttal együtt)	
nagykereskedelmi partnerek	28,6%
	100,0%

Figyelemre méltónak tartjuk azt az együttműködési készséget, melyet – a későbbiekben még taglalásra kerülő bizonytalan piaci helyzet ellenére – a kereskedelem tanúsít velünk szemben. Ennek gyakorlati megvalósulását igazolják a velük 2-5 évre 1990 végén megújított Együttműködési megállapodások, melyek keretszerződés jelleggel tartalmazzák a kereskedelmi kapcsolatok alapfeltételeit. Így a két nagykereskedelmi szervezeten kívül 28 iparcikk kereskedelmi vállalat, illetve a belőlük alakult Kft.-vel és 42 ÁFÉSZ-szel van ilyen megállapodásunk. Ez azt jelenti, hogy az ország több mint 200 bútort forgalmazó üzletébe jutnak el bútoraink. Három modellt szállítunk a budapesti IKEA Áruháznak is.

A cikk elején említettem már a korábbi évek magyar vállalati anyagaiban „varázsigeként” emlegetett marketing szemlélet alkalmazásának szükségességét. Nos, ennek a szemléletnek a Zala Bútorgyárban való megvalósulását szeretném bemutatni a kedves Olvasóknak.

A marketing rendszerszemléletű megközelítése alapján *piackutató* tevékenységünkről szólnék először, mely a marketing döntések előkészítésének információs bázisát jelenti.

Nem kell különösebb magyarázat arra, hogy a mennyiségi bútorhiány idején nem volt szükség a piackutató munkára, így ez a tevékenység létszámát és a szakmai felkészültséget tekintve is háttérbe szorult. A változás szükségességét a 80-as évek közepétől kialakuló piaci helyzet indokolta. Piackutató csoportunk szakemberekkel bővült és a munka is szervezetté, rendszeressé vált. Munkatársaink havonta ismétlődően felkeresik a meghatározó bútoráruházakat és a helyszínen tájékozódnak a piaci helyzetről, termékeink keresettségének alakulásáról, a termékváltások szükségességéről. Tájékozódnak más termelők újdonságairól, azok árfekvéséről, fogadtatásáról. Első kézből összegyűjthetők és továbbíthatók a vállalati illetékesek felé a minőségre, szállítási pontatlanságokra vonatkozó információk is. A bolti látogatások természetesen felhasználhatók a szerződéssel le nem kötött árualap személyes értékesítésére is.

Primer információszerzésünk másik hagyományossá vált fóruma az évről évre májusban megrendezett boltvezetői ankét. A többnapos rendezvényre valamennyi velünk szerződésben lévő kereskedelmi partner (boltvezetők is) meghívást kap. A külön e célra bérelt kiállítóteremben bemutatjuk gyártmányfejlesztésünk újdonságait, a bevezetésre szánt új bútorokat. A meghívottak elsőként véleményezhetik ezeket, észrevételeik alapján születik döntés a változtatásokról, a piaci bevezetésről. Ezen kívül a nyílt és őszinte szakmai véleménycseré

jellemzi ezeket a tanácskozásokat. Első ízben 1990-ben meghatározó szállítóink képviselőit is meghívtuk, hogy személyesen győződjenek meg fejlesztéseinkről, technikai-technológiai adottságainkról. Ezen túl azt is érzékelhetik, milyen „meghökkenítő” árakat produkálnak a folyamatos és már-már kezelhetetlen anyag áremelkedések.

A szekunder piaci információk közül a szakmai írásos anyagok mellett ki kell emelni a Magyar Divat Intézet reprezentatív felmérésen alapuló, lakberendezési szokásainkkal fogalkozó szegmentációs vizsgálati tanulmányt.

A marketing *első P-je (termékpolitika, gyártmányfejlesztés)* külön cikkben kerül részletes bemutatásra, ezért itt csak azt emelem ki, hogy az elmúlt 1-2 évben minden eddiginél szorosabb munkakapcsolat alakult ki a fejlesztők és a kereskedelmi apparátus között. Célnk az, hogy minél rövidebb idő alatt reagáljunk a piaci igények változásaira.

A *második P (árpolitika)* külön fejezetet érdemlő összefüggéseiből a legjelentősebb, hogy a vásárlást befolyásoló tényezők közül meghatározóvá vált az ár.

Ennek – alapvetően külső kényszer miatti – emelése korlátozza a fizetőképes keresletet és az egyébként eladható (funkció, forma, minőség) bútor értékesítését lehetetlenné teheti. A jelenleg növekvő inflációs gazdasági viszonyok között jogos igénye volt a kereskedelemnek, hogy a negyedévre redukált specifikációs időszak alatt fix árakkal dolgozzon, magyarán 1-1 naptári negyedév alatt termelői árváltozást – ami a mai körülmények között = áremelés – nem fogad el. Ennek logikus következménye kell(ene) legyen, hogy az ipar sem fogad el szállítóitól ennél gyakoribb áremelést.

Az *értékesítési csatornák (harmadik P)* alakulásáról már részletesen szoltam, így a *negyedik P (piacbefolyásolás)* vállalati elemeit veszem sorra.

A 4-5 évvel ezelőtti időszak ad-hoc reklámmunkáját átgondoltabb piacbefolyásolási tevékenység váltotta fel. A „jó bornak is kell a cégér” alapelveből kiindulva egy egységes és kedvező arculatot igyekeztünk kialakítani vállalatunkról partnereinkben.

Az eltelt idő tapasztalatai alapján talán nem tűnik dicséretnek az, hogy a tervszerű PR munka eredményeként kedvező image alakult ki gyárunkról. Az új vállalati színek – sötétkék – és embléma következetes megjelenítése a különböző reklámhordozókon (névjegy, levélpapír, zászló, gépkocsikon lévő légtérlelők stb.) jelentősen hozzájárultak az új corporate identity (CI) megteremtéséhez. Új termékprospektusunk elnyerte a szakmai és nagyközönség elismerését, külföldi partnereink is elismerően nyilatkoztak róla. A legforgalmasabb közúton (M-1, M-7 autópálya, 7-es főút) valamint tömegközlekedési eszközökön (villa-mos, autóbusz) elhelyezett reklámfelirataink is a CI erősítését szolgálják.

Itt kell szólnom azokról a sponzori akcióinkról is, amellyel anyagi lehetőségeinkhez mérten támogatjuk közvetlen környezetünk egészségügyi, kulturális, sport

tevékenységét (művese állomás, könyvtári alapítvány, ZTE stb.).

Vásárlásösztönzéssel összefüggő piaci munkánk fontos elemei a vásárokon való részvétel és a bolti bemutatók rendezése.

Az egyre növekvő költségek ellenére minden évben részt veszünk az őszi BNV-n. A 300–350 m<sup>2</sup>-es standunkon bemutatjuk fejlesztési munkánk legújabb darabjait. A „piacon állandóan jelen kell lenni” gondolatnak megfelelően itt találkozhatunk kül- és belföldi vevőinkkel, szállítóinkkal és természetesen a nagyközönséggel. Az itt szerzett tapasztalatok kiértékelése megszabja a következő év feladatait, a gyártmányfejlesztés irányait.

A regionális kiállításokon, vásárokon is megtalálhatók bútoraink (pl. soproni Caroussel, Egerszegi Vásár).

Közvetlen értékesítési célokat szolgálnak a boltokkal közösen rendezett „Zala Bútor napok”, ahol a teljes választék kulturált bemutatásával, fokozott propagandával jelentős forgalomnövelést regisztrálhatunk.

Vevőszolgálati tevékenységünk legfontosabb újdonsága, hogy 1984-től önálló országos garanciális hálózatot alakítottunk ki. Jelentősen javítottuk ezzel a reklamációk rendezésének hatékonyságát, átfutási idejét.

Kereskedelmi munkánk átfogó bemutatása mellett elkerülhetetlen, hogy a belföldi piaci helyzet alakulásáról is szót ejtsünk.

Az elmúlt év első negyedében élénk kereslet volt a jellemző, a korábban átlagosnál is nagyobb forgalmat regisztrálhattunk. Április közepétől viszont fokozatosan csökkent a kereslet, ennek alapvető okai az alábbiakban foglalhatók össze:

- az életszínvonal ismert alakulása miatt jelentősen visszaesett a fizetőképes kereslet, az áruvásárlási kölcsön rendkívüli mértékben megemelt kamatterhei miatt minimálisra csökkent a részletre történő vásárlás,
- a kereskedelmi szervezetek nagy része pénzügyi, likviditási gondokkal küzdött (és küzd), a magas készleteket egyáltalán nem vagy csak igen nagy költségekkel tudták finanszírozni. Így kénytelenek voltak lemondani a megrendelt bútort.
- a kereskedelmet elsőként érintő privatizációs program bizonytalanságot, túlzott óvatosságot okozott a

kisebb egységekben, ami a visszafogott rendelésekben, minimális kockázatvállalásban nyilvánult meg.

November közepétől aztán a forgalom ugrásszerű emelkedése következett be, szinte egyidőben a '91-re vonatkozó inflációs várakozások napvilágra kerülésével. Ez az élénk kereslet – legalábbis termékeink iránt – januárban is tapasztalható.

Ennek ellenére '91-es várakozásaink egyáltalán nem optimisták. Az előrehozott vásárlások nyilvánvalóan a későbbiekben forgalom visszaesést okoznak majd, egy elkerülhetetlennek látszó áremelés hatása is ilyen irányú változást eredményez.

A lakáshitelekkel kapcsolatos intézkedések miatt a megtakarítások nagy része is várhatóan ezekre a kifizetésekre kerül felhasználásra.

A kereskedelem negyedéves rendelései ellenére sem lehet a termelést biztonsággal tervezni, hiszen a visszafogott rendelések a termelőkapacitások jelentős részét nem kötik le.

A kereslet várhatóan erősen differenciálódni fog, összefüggésben a jövedelmi viszonyok alakulásával.

Növekedhet a kereslet az értékes, drága bútorok (pl. tömörfa szekrények, bőrgarnitúrák) iránt, presztízs-vásárlási okok miatt is.

Ugyanakkor a korábban közepes árfekvésű vagy olcsó bútorokat kereső vásárlói réteg számára ez a kategória – ezek relatív drágulása miatt – elérhetetlenné, megfizethetlenné válik.

Vállalatunk ezen hatások kivédését differenciált gyártmányfejlesztéssel, a kereskedelmi igények maradéktalan kielégítésével, új piacokra való behatolással tervezi megvalósítani.

Eddigi eredményeink, üzleti kapcsolataink alapján talán nem vagyunk túlzottan optimisták akkor, ha bíznunk a talpon maradásban, elért piaci pozíciónk megtartásában.

Ha következetesen megvalósítjuk B. Marsh úr, amerikai szakértő vállalatunkról készített tanulmányának alapgondolatát – vezéreljen a piac! – akkor továbbra is meghatározó reprezentánisa lehetünk a hazai bútoriparnak.

Bízunk benne, hogy ezen törekvéseinket siker koronázza, minek eredményeként kereskedelmi partnereink és a vásárlók is megelégedéssel és szívesen keresik a ZALA BÚTOR-t!

## *Klagenfurti Nemzetközi Favásár*

1991. szeptember 12 – 15.  
(ebben az évben csak 4 nap)

Egyesületünk a korábbi éveknek megfelelően az idén is szervez szakmai utat a kiállítás és vásár megtekintésére.

# Exporttevékenység a Zala Bútorgyárban

Dr. Földi Judit

A magyar bútorgyártás hagyományosan jó exportpiacai voltak Európában. Szinte egész Európa vásárolta a hazánkban gyártott stílbútorokat. Hagyományos piacunk volt Németország, a skandináv államok, de Hollandia, Franciaország is, s természetesen a szomszédos Ausztria.

A magyar bútorgyártás a háborút követően más feladata volt: lehetőség szerint ellátni a belső piacot. Az adott technikai szinten, a meglévő termelő kapacitásokkal, ez csak részben sikerülhetett. Szinte napjainkig tartott ez a folyamat, csak az utóbbi néhány évben alakult ki némi kínálati piac, olyan nagy mértékű volt a bútorthiány Magyarországon.

Azért a nemzetközi megmértetés mindig izgatta a szakemberek fantáziáját. A Zala Bútorgyár már az 1960-as évek végén próbálkozott Franciaországban. A szomszédos szövetkezettel együtt vállalkozott mahagóni furnérozású, magasfényű kombinált szekrények gyártására és exportjára. A sikeresen lebonyolított ügyletet nem követhette újabb, mivel évekig lekötötte a gyár figyelmét a nagyarányú fejlesztés. Az újabb próbálkozásra 1973-ban került sor. Ekkor üzemeinkben még komplett lakószobabútor gyártás folyt, beleértve a szék és étkező asztal gyártást is. Az Artex közvetítésével megkötött szerződés értelmében székeket szállítottunk Angliába. Ekkor éltük át első reklamációs ügyünket, utólag megtérülve is igaztalanul. Az export forgalom a termelési érték 0,25%-át tette ki.

A minisztériumi ajánlásra megkezdett külpiaci munka akkor vett nagyobb lendületet, amikor a Zala Bútorgyár folytatni kívánta a technikai fejlesztést. A tömörfa megmunkálás korszerűsítéséhez igénybe vett 18 millió forintos banki támogatás ellenében 4 év alatt 110 millió forint értékű exportot kellett produkálni. E feltételeknek csak nagy nehézségek árán sikerült megfelelnünk, annak ellenére, hogy külföldről egyre nagyobb érdeklődés mutatkozott a bútorok iránt.

Időközben ugyanis – megelőzve a hazai fejlesztéseket – a szomszédos országok, így Jugoszlávia, Csehszlovákia előretört. A modern bútorgyártásban olyan piaci pozíciókra tett szert, amivel kiszorították például a magyar cégeket. A kisebb gyárak, szövetkezetek inkább versenyben maradtak a nagy kézi munka arányt képviselő stílbútorokkal, e téren azonban sem a kapacitások nem voltak növelhetők, sem az igények. A bútor – párhuzamosan a konjunktúrával – egyre inkább divatcikk lett, amit egyre rövidülő időszakokként kicseréltek a fogyasztók.

A banki kényszer azonban megindította a Zala Bútorgyár azóta tudatosan tervezett, előbb fokozatosan, majd nagyobb mértékben növekvő exporttevékenységét.

A 70-es években megjelentek a külföldi bútor nagy-

kereskedők: IKEA, Steinhoff, IMK, amelyek más európai országokkal már jelentős forgalmat bonyolítottak le. A korábban megszokottnál nagyobb mennyiségi igénnyel léptek fel, így az Artex meglévő belföldi szállítási kapacitása nem bizonyult elegendőnek. Ekkor fordult az időközben megerősödött hazai nagyiparhoz, amely egyre fokozódó érdeklődést mutatott az export iránt.

## A külpiaci kapcsolatok kialakulása

A Zala Bútorgyár első nagy exportpiaca Svédország volt. Az IKEA cégnek fenyő állványú, elemes bútorok gyártása kezdődött meg 1976-ban. Két évvel később, 1978-ban, az NSZK-beli IMK Schieder cég jelentkezett rusztikus szekrény sorok gyártási igényével. Szinte ezzel párhuzamosan történt szerződéskötés a német Steinhoff céggel is.

A szépen fejlődő export 1982-ben komoly válságba került. Ennek gyáron belüli oka egy elhibázott belső átszervezés volt. A külső okok között elsősorban a támogatási rendszer leépítésével párhuzamosan megszüntetett saját számlás konstrukció említhető. Ez a tény zavart okozott a felkészítetlen gyár export munkájában, s átmeneti visszaeséshez vezetett. Ennek következményeképpen az 1981-ben már 85 millió forinton felüli külpiaci forgalom 1982-ben gyenge 20 millióra esett vissza.

## Tudatos piacpolitika

Az újrakezdés során a szerződések továbbra is a német és a svéd orientációt erősítették meg. A folyamatosan növekvő export:

1983-ban	54,993 MFt
1984-ben	68,161 MFt

megkövetelte azt a biztonságot, amit az „egy lábón állás”, a túlzottan egy-két vevőre és országra való támaszkodás nem tudott nyújtani. A Zala Bútorgyár ekkor kötött szerződést a francia La Redoute céggel, s termékei megjelentek Svájcban is. A piaci tevékenység széthúzása igazolta a gyár várakozásait. Az elmúlt években a Zala Bútorgyár kiegyensúlyozott, egyre növekvő forgalmat bonyolított le, melynek értékét az alábbiakban szemléltetem:

1985	74,578 MFt
1986	80,579 MFt
1987	98,223 MFt
1988	168,589 MFt
1989	189,012 MFt
1990	221,000 MFt

A vevői kapcsolatok között – immár másfél évtizede – meghatározó az IKEA-val kötött szerződés. A harmonikus együttműködés alapja a szerencsés kézzel kiválasztott modellek nagy darabszámú gyártásának és forgalmazásának, valamint a gyár technikai és technológiai felkészültségének egybeesése. E bútorok tömörfa megmunkálási és varró kapacitást kötnek le. Jelenleg a svéd cég legnagyobb magyar bútorszállítójának mondhatja magát a Zala Bútorgyár.

Az évek során realizált export nyilvánvalóvá tette, hogy a gyár főleg a kárpitos bútor gyártásban tud gazdaságosan közreműködni. Ezen túlmenően e téren követhető leggyorsabban a piac gyorsan változó igénye, s a relatíve sok kézi munka nem jelent olyan kötöttséget, mint pl. a korpusz gyártásban a meglévő géppark.

A nagy szériás gyártás során megismerve az árakat és a lehetőségeket, sikerült úttörő szerepet vállalnunk egy magasabb minőségi igényt támasztó vásárlói réteg kiszolgálásában. Sikeresen próbálkoztunk meg a bőrbútor gyártással, amivel piacot szereztünk a hazai bőrgyárak és jelentősen megnövelhettük export forgalmunkat. Megvalósíthattuk régebbi törekvésünket is, ugyanazt a modellt több piacon értékesíteni tudtuk.

Szerencsésen ötvöződik a gyár termelési rendszere a kereskedelmi szokásokkal; a „minden nap mindent” késztermék kibocsátási rend az alapja az ütemes exportszállításoknak.

Ma még feloldatlan ellentmondást jelent, hogy a legkorszerűbb technológia terület, a korpuszgyártás csupán 10%-nyi arányban vesz részt az exportban. Ennek oka: külföldön nincs túlságosan nagy kereslet a szekrények iránt, inkább választékos felületkezelésű vitrinekből, komódokból, videós elemekből álló bútorcsaládokat vesznek; másrészt alacsonyabb termelési költségekkel kompenzálni tudják a magasabb munkabér ráfordítási költségeket a lapalkatrész termelésben.

Mindenképpen növelnünk kell a korpusz export arányát, amire most már az új felületkezelési lehetőségek jelentenek garanciát.

Az elmúlt években több országban vettünk részt kiállításokon, szakmai utakon. Sokirányú próbálkozásaink konklúzióit levonva az a döntés született, hogy a Zala Bútorgyár egyelőre az európai kontinensen próbálkozik a forgalomnöveléssel. Ez irányú törekvéseink eddig meghozták a várt eredményt. Az IKEA mellett más vevőnél is jelen vagyunk a svéd piacon, Finnországba, Franciaországba, Svájcba irányulnak szállításaink. A korábbi években jelentősek voltak a német szerződéseink, de árproblémák miatt most újabb partnerekkel folytatunk tárgyalásokat. Az 1991-es évre jó forgalommal kecsegtető lehetőségek vannak – a német újraegyesítés jóvoltából. A nagy kereslet a szakembereket is meglepte, így a magyar exportőrök most ajánlatok sokaságából válogathatnak. A szinte bizonyosra vehető ez évi német forgalom biztosíthatja, hogy a 300 millióra tervezett exporttervet a Zala Bútorgyár gond nélkül teljesíthesse.

A külkereskedelmi monopóliumok felszámolásával bővültek a bútor export lehetőségek is az elmúlt 10 évben. A kereslet nőtt, színesebbé vált, a szakmai kiállítások, utazások bepillantást engedtek a nemzetközi kereskedelmi viszonyokba. Figyelemmel kísérhettük a divat gyors változásait, megújulásait. Kezdetben ennek a nyitottságnak volt olyan hátránya, hogy némely vevő megpróbálta kijátszani egymás ellen a termelő vállalatokat. Ez elsősorban az árak letörésére irányult. Az évek során azonban kialakultak a viszonylag állandó partnerkapcsolatok, amelyek lehiggadt viszonyokat, nyugodt fejlődést eredményeztek.

Ezen időszak elemzésekor feltétlenül említést érdemel az Artex és a legnagyobb hazai bútorgyárak által létrehozott külkereskedelmi vállalat, a Möbeltrade tevékenysége. Ambíciózus elképzelései, kis létszáma révén új lehetőségek tárultak fel az üzemek előtt. Tagadhatatlan, hogy a 80-as évek közepén ennek köszönhetően vett új lendületet az exporttevékenység valamennyi nagyüzemben. Ekkor alakultak ki az egyes gyárakra ma is jellemző export – és általában a termelési – profilok: Zala Bútorgyár bőrbútorgyártás, Szatmár Bútorgyár rusztikus korpuszok, BUBIV poliészteres magasfényű bútor Amerikába, szállodabútor-gyártás stb.

Néhány sikeres évet követően az ország gazdaságát eluraló pénzügyi nehézségek hatása alól a Zala Bútorgyár sem vonhatta ki magát. Ez, s a növekvő exportforgalom – a maga késleltetett fizetési feltételeivel – 1990-ben tarthatatlanná tette a helyzetet. Ekkor és emiatt merült fel az önálló külkereskedelmi tevékenység megindításának gondolata. A ma még érvényben lévő előírások értelmében komoly feltételrendszernek kell eleget tenni, ami főleg a vidéki telephelyű cégeknek jelenthet nehezen megoldható feladatot.

A legkézenfekvőbb lehetőséget választva, saját szervezésű külkereskedelmi tanfolyamon képeztük ki a szükséges szakembergárdát. Mindezzel párhuzamosan megkezdtük az önálló ügyintézkést, s e téren egyértelmű sikerekről adhatunk számot.

Főleg a pénzügyi helyzet javult, de általában rugalmasabb, gyorsabb lett a munka. A folyamatban lévő liberalizáció várhatóan az adminisztráció csökkenését is jelenti.

#### **Egyéb exportlehetőségek**

A Zala Bútorgyár – a még létező szocializmusban – nem tartozott a kivételezett helyzetű vállalatok közé, így nem kapott az államközi megállapodásokon alapuló export kontingensekből sem. Ez hosszú évekre biztosított kiegyensúlyozott szállítási lehetőséget, s kedvező árat az exportőrnek.

Napjainkban zajlik a forradalmi átalakulás a szomszédos országokkal folytatott gazdasági együttműködésben. A dollár elszámolásra való áttérést már ideje korán deklaráltnak, s napjainkban még korántsem látjuk

a kibontakozás mikéntjét. Ez azonban csak ideiglenes jelenség, a piac önszabályozása révén várhatóan rövid időn belül helyreáll a rend. A szomszédos országokkal évszázadok óta egymás piacai vagyunk, s ez később sem lesz másképp. A cseh ipar mindig fejlettebb volt, s a magyar mezőgazdasági termékek is kelendők sokfelé.

S most, a legnagyobb nehézségek közepén sikerült új export piacot találni, s nem is akárhol: a világ sok országa által meghódítani kívánt Szovjetunióban. E siker mögött az ott kialakult krónikus áruhiány megszüntetésére tett erőfeszítések vannak egyfelől, másrészt viszont az évtizedes, sok próbát kiállt személyes kapcsolatok, barátságok.

Sok vállalat ugyanis – főleg a nagyobb exportőrök – lehetőséget kaptak arra, hogy szabad dollárkeretre, vagy bartermegállapodásokkal enyhítsenek saját dolgozók helyzetén, s fogyasztási cikket, így bútort vásároljanak. Ezzel megindult egy – tulajdonképpen – természetes folyamat, amelynek során a szovjet külkereskedelmi vállalatok kikerülésével, termelőüzemek kerültek üzleti kapcsolatba egymással.

Az üzletkötés gyorsan, rugalmasan ment végbe, nyoma sem volt herce-hurcának, időhúzásnak. Az ügyletek lebonyolításában nagy szerepet játszhatnak a sok éves tapasztalattal rendelkező, s oroszul beszélő szakemberek, akik ilyen módon már meg is találták új feladatkörüket.

A szovjet és többi – volt szocialista – ország a jövőben is egymásra lesz utalva, s a korábbi üzleti kapcsolatokat új tartalommal megtöltve, tovább bővíthetnek ezek a kapcsolatok. Nem titok, hogy az eddigi sikereket további üzletkötésekkel szeretnénk folytatni, megismertetve termékeinket e potenciális piacon.

#### **Az előttünk álló feladatok**

Amint már szó esett róla, az 1991-es évre a Zala Búrtorgyár 300 millió forint értékű export teljesítését tűzte ki célul. Az utóbbi évek nagy lendülete ellenére sem lesz ez könnyű feladat, bár a szerződések szinte teljesen rendelkezésre állnak. Nem szabad azonban nem észrevenni, hogy a nemzetközi helyzet kissé megváltozott, s néhány országban némi recessziós jegyek mutatkoznak. Ezt nem kis mértékben ellensúlyozza a volt NDK polgárok vásárlásai révén megugrott forgalomnövekedés. Ez azonban – hozzáértők véleménye szerint – várhatóan nem tart tovább egy évnél.

Teljesen átrendezheti a piaci helyzetet az arab válság – melynek kimeneteléről a cikk írása közben még csak baljós jelek árulkodnak. Néhány nagy európai szállító ugyanis szinte berendezkedett a gazdag arab emirátusoknak történő szállításra. Piacukat elveszítve, nyilvánvalóan megpróbálnak helyezkedni a hagyományos európai, amerikai körökben, kiszorítva onnan másokat. Törekvéseink között tehát szerepelnie kell a piacok megtartásának, mindamelllett, hogy új lehetőségeket is meg kell próbálni. Számunkra sem egészen érthető,

miért nem tudunk eladni a szomszédos Ausztriában, ahová akár naponta indíthatnánk szállítmányokat.

A hazai alapanyagárak drasztikus emelkedése miatt természetesen vevőink nem akceptálnak olyan mérvű áremelési igényt. Egyre inkább vizsgálni kell, miként tudnánk termelési költségeinket minimalizálni, hogy a nagy konkurrencia mellett versenyképesek maradjunk nemzetközileg.

Elmondhatjuk, hogy az ugrásszerű forgalomnövekedést elsősorban állandósult jó minőségünknek köszönhetjük. A technikai lehetőségek adottak, s a további sikerek kovácsa ugyancsak a kifogástalan minőség lesz. Ebben tudjuk megelőzni versenytársainkat, a szintén piacokat kereső szomszédainkat, az arab piacról kiszoruló gyártókat.

Reméljük továbbá – s ennek érdekében már tettünk lépéseket –, hogy sikerül a korpuszgyártás terén is exportképes bútorokat kifejlesztenünk, olyanokat, amelyek különféle felületkezeléssel több piacon is értékesíthetők lehetnek. Egyre inkább közelít ugyanis az export igény és a hazai kereslet; legfeljebb színében kisebb részleteiben tér majd el egymástól.

Törekednünk kell a pénzügyi helyzet további stabilizálására. Olyan vevők révén, akik kedvező fizetési feltételekkel szerződnek vagy más módon segíthetik a finansziális együttműködést.

Minden javulás ellenére még mindig előfordulnak fennakadások az alapanyag beszerzésben. Bizonyos monopolhelyzetek megszűnése segítette a rugalmas alkalmazkodást, de még mindig viszonylag nagy a termelők kiszolgáltatottsága. Az egyre bővülő vállalkozási szféra révén sok anyag és szerelvény hiánya megszűnt, sőt választékbővülésről is beszélhetünk. Néhány – a bútortiparban meghatározó – nyersanyag terén még vannak beszerzési gondok, bár a széles körű liberalizáció szabad utat nyitott a versenynek, s az egyenletes anyagellátásnak.

Az export növelése – a korábbi évek szokásával szemben – ma már nem előírás, nem erkölcsi kötelesség, hanem gazdasági szükségszerűség. A belföldi kereslet csökkenése, a dolgozók foglalkoztatottságának fenntartása egyre jobban igényli a külpiacon növelését. Az elmúlt évek dinamizmusa bizonyítja, hogy a lehetőségek kihasználásában jó úton járunk. Feladataink ismertek, lehetőségeink adottak. Szakembereink tudása, tapasztalata záloga lehet a külpiacon tevékenység jelentős fokozásának, céljaink elérésének.

# Négy évtized a technikai fejlődés útján

Szöke Jenő

Vállalatunk 4 évtizedes története során több fejlődési szakaszon keresztül jutott el odáig, hogy ma az ország legnagyobb bútorgyártója a termelés volumenét tekintve.

Kezdetben a tevékenységi köre épület- és egyéb általános asztalosipari munkák végzésére szorítkozott, a kisebb helyi igények kielégítését célozta. Bútorgyártással a vállalat 1954 évtől kezdett el foglalkozni, amikor fényezett hálósobákat kezdett el gyártani és ezt a hatvanas évek elejéig végezte. Ekkor tértünk át a modernebb lakószobák gyártására és ezzel egyidejűleg került kialakításra a gyár kárpitos üzeme is. Ebben az időszakban – a 60-as években – indult meg a nagyobb ütemű fejlődés a termelés mennyiségét illetően. A vállalat technikai színvonala a kor igényeinek és lehetőségeinek megfelelően kézi szerszámokból és egyedi faipari alapgépekből (szalagfűrész, kombinált gyalu) állt, és bővült időszakonként pl. házilag készített hengercsiszolóval, majd később nagyteljesítményű fényezőgéppel, hidraulikus présel, stb.

1964-ben elkészült a vállalat 1970-ig terjedő fejlesztési terve, amely profiltisztítást határozott meg, tisztán bútorgyártásban határozta meg a célt. A tervben szereplő feladatok új felületkezelő eljárás bevezetésével kezdődtek: a hálósobák keményfa alkatrészeit nitrólakk szórással végezték. Ezután a poliészter lakk felhasználása kezdődött meg nagyüzemi körülmények között. Fontos célként határozták meg egy jó felszereltségű kárpitos üzem léterhozását. Ez lehetővé tette a komplett lakószobák gyártását. A fejlődést gátló tényezővé vált a több telephelyen való tevékenység végzése, a továbblépés egyetlen lehetősége egy központi telephelyen történő összevonás lett.

Az 1970-es évek előtt a korszerűtlen, nagyüzemi termelésre alkalmatlan kapacitások miatt erős mennyiségi hiány jellemezte a belföldi bútort piacot. A bútortipar és kereskedelem nagyarányú fejlesztése, amely bútortipari rekonstrukció néven vonult be a köztudatba, a 70-es évek elején kezdődött meg. Ennek célja a mennyiségi bútorthiány felszámolása, a nagyüzemi sorozatgyártás feltételeinek a megteremtése volt.

Vállalatunk kiemelkedő szerepet kapott a bútortipari rekonstrukcióban. 1986-ban a város nyugati területén 14 katasztrális hold területen új telephely került kialakításra, ahol elsőként megépítésre került egy gyártócsarnok, a szociális épület, raktárak és a kazánház. A gépi beszerzések főleg egyedi gépekre szorítkoztak: hidraulikus prés, polírozó gépek, fűrészek, varrógépek, stb. Ezt folytatva 1973-ig több mint 100 millió Ft értékben újabb üzemcsarnok építésre, erőműtelep kialakításra került sor és mintegy 55 MFt értékben tőkés országokból beszerzett gépek, gépsorok beállítása történt meg. Ezzel megoldódott az alapvető gyártási folyamatok gépésítése, a fő gyártási szakaszok (alkatrész szá-

bás, -gyártás, -felületkezelés) különválasztása és a nagy sorozatú gyártás kialakítása. A rekonstrukciós beruházás az előírt határidőben befejeződött és a hitelszerződésben meghatározott célkitűzések a beruházással összefüggésben teljes mértékben megvalósultak.

A 70-es évek második felében a technika mennyiségében nem volt számottevő növekedés. A szintentartó beruházások a választék korszerűsítését, a termelés minőségének javítását célozták. Csökkent a kereslet a hasonló típusú, egyszerű bútorok iránt és a korpuszgyártás az egyre jobban díszített, természetes fa frontfelületű, igényes bútorok irányába mozdult el. Ez megkívánta a fűrészáru megmunkálás korszerűsítését, mely érdekében került sor daraboló és sorozatvágó körfűrész, hétfejes gyalugép, kontakt csiszoló beszerzésére, UNIQUICK előszerelő gépek beállítására került sor. Megerősítettük hagyományos gyártási rendszerünket, a folyamatos termékkibocsátás mellett történő ciklusok alkatrészgyártást. Ennek keretében 1980-ban elkészült a Bútortipari Tervező Intézettel közösen megálmodott ütemidős korpusz szerelősor is.

A megváltozott piaci igények (igényes, gazdagon díszített, többfunkciójú bútorok), az alapanyagok terén megjelent új termékek (felületvédett, sík- és profilkasírozott lapok, új felületkezelő anyagok), valamint a már korszerűtlenné váló gépparkunk szükségessé tették a kopruszbútor gyártás második rekonstrukcióját. Célnk volt a jól bevált nagyüzemi gyártás módszereinek megtartása mellett olyan fejlesztés végrehajtása, amely a meglévő korpuszokat, állványszerkezeteket különböző variációkkal gazdagabbá tudja tenni. Erre jó lehetőséget nyújtanak a különböző díszítő elemek, díszlécek, rátétek, új felületkezelési megoldások. A központi fejlesztési programokhoz – termelési szerkezet korszerűsítése, exportbővítés, mikroelektronika – kapcsolódva fogtunk hozzá fejlesztési elképzeléseink megvalósításához. Elsőként gépeink műszaki állapotát is figyelembe véve a gépsor cseréjére került sor. Beruházásunkat a Technoimpex Külkereskedelmi Vállalaton keresztül bonyolítottuk le. A különböző ajánlatok közül a HOMAG céget fogadtuk el, egy komplett lapmegmunkáló gépsort. Az akkor Európában is a legmodernebbnek számító gépsor számítógépes vezérlését is megvásároltuk. Ennek nagy előnye a hagyományos gyártási eljárásához képest az átállási idő rövidülése, mely a megfelelő megmunkáló egységek programnak megfelelő gyors átállásával érhető el. A gépsor lapadagolóból, élmegmunkáló és élfóliázó (fólia, furnér, élléc) egységből, 90°-os lapfordítóból, élmegmunkáló és fóliázó egységből, fúró és köldökcsapbelövő gépből, osztófűrészből és lapleszedőből áll. A gépek többségét a HOMAG gyártotta, a fúró és köldökcsapbelövő WEEKE típus, a lapadagoló és elszedő MEINERT gyártmány. A teljes beruházási költség 60 M Ft volt.



A gépsor gépegységeként külön is számítógépvezérelt és ezek a számítógépek is alá vannak rendelve egy központi számítógépnek. A központi számítógép a programok kiadása után leválasztható a gépsorról pl. az adatállomány módosítási céljából, az adatállomány bármikor módosítható.

Termelési rendszerünk az alkatrészek gyártása szempontjából nagyon bonyolult, sok a gépállítások száma műszakonként. A régi gépsorral ezt az anyagmennyiséget az átállások idejének hosszúsága miatt nehezen lehetett legyártani. Az új gépsor átlagos előtoló sebessége azonos volt a régiével (19 m/perc), de az átállások ideje többszörösével csökkent, ami természetesen átbocsátóképesség-növekedést jelentett. A beruházás sikeres lebonyolítását igazolja az is, hogy a termelés a munkavégzés ideje alatt is folyamatos volt, hiszen a régi gépsor kiszerezésére csak az új üzembe helyezés után került sor. Ezután került sor az egyedi megmunkáló egységek beállítására: páros körfűrész, élfurnérozó, sorozatfűrő, gyalugép, csiszoló stb. Ezekre a gépeken végeztük el a kis sorozatú és egyedi alkatrészek munkaműveleteit.

A korpusz üzemi beruházások még nem fejeződtek be, hiszen a felületkezelő sorunk ugyancsak megérett a cserére. Az elképzelések kialakítása során olyan célt fogalmazott meg a szakembergárda, hogy egyrészt biztosítson lehetőséget új felületkezelő anyagok használatára, másrészt profilos felületek pácolására, lakkozására is legyen lehetőség. A beruházást szintén a Technoimpex segítségével bonyolítottuk le. Olasz és német cégek ajánlatainak megvizsgálása után a kitűzött célnak legjobban megfelelő javaslat az EISEMANN cégé került elfogadásra. (18. ábra)

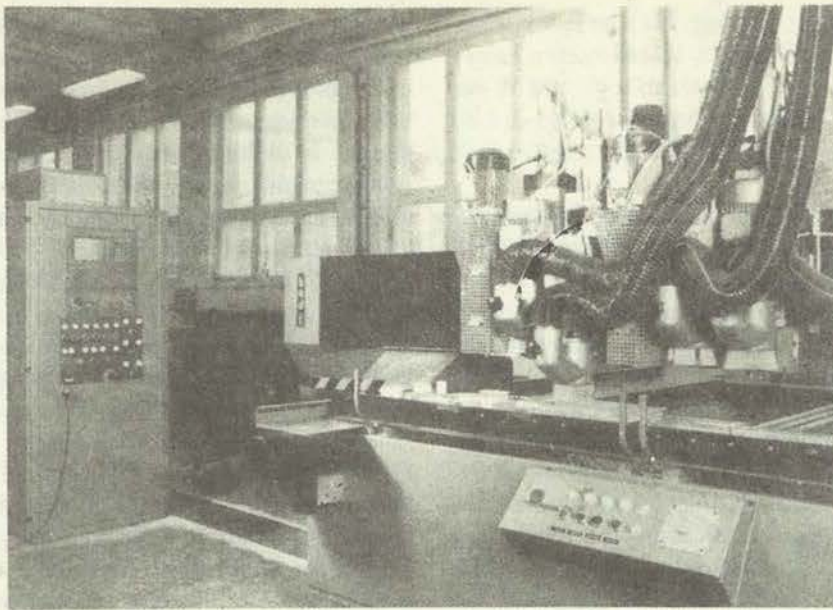
A munkaműveletek a következők: csiszolás, portalanítás, hengeres pácfelhordás, oszlatás, szárítás, két hengeres lakkfelhordás, konvekciós szárítás, közbenső

csiszolás, lakköntés, szárítás. A sorhoz kapcsolható a Charvo szóróautomata, mellyel a profilozott, alakos alkatrészek pácolása, lakkozása történik meg. A gépsor többi gépei ERNST és BÜRKLE típusok. A gépsor módot nyújt UV alaplakk alkalmazására is. A beruházás bekerülési költsége 43 MFt volt. A gépsor a tervezett kapacitást (400 em<sup>2</sup>/év) biztosítani tudja és többféle felületkezelési lehetőséget nyújt. Az alkalmazott anyagok nitro kombinációk, savra keményedő, ill. poliuretán lakkok és az UV lakk, valamint pácolás.

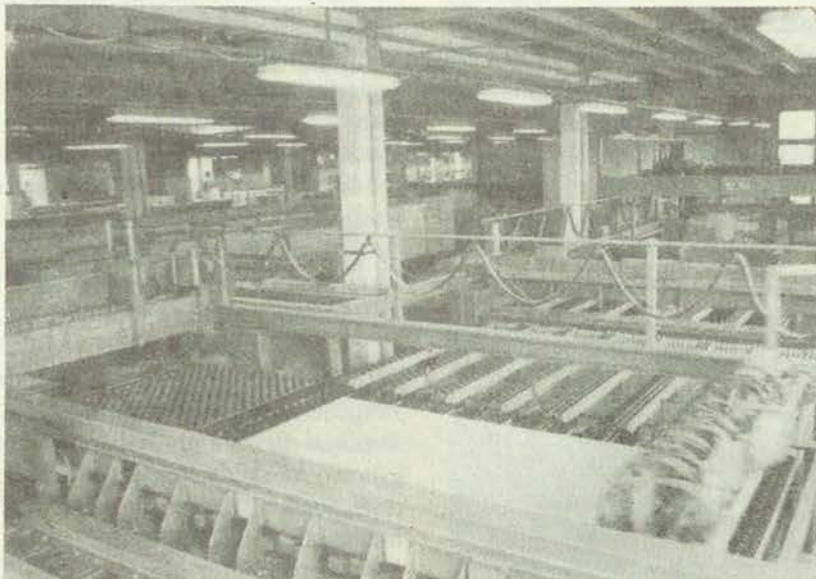
Miután gyártmányfejlesztési koncepcióink megvalósításának két nagyon fontos építőelemét a lapmegmunkáló és felületkezelő sort kicseréltük, kerülhetett sor a következő lépés megtételére. A piac igénye megnőtt az értékesebb, gazdagon díszített, tömörfa frontfelületű bútorok iránt. Egy olyan technológia kialakítása volt a következő célpont, amely a faanyag mind magasabb feldolgozottsági fokával az igényeknek megfelelő stílusú bútorok gyártását teszi lehetővé. Így olyan díszítőelemek gyártását lehet elvégezni, mint pl. kárpitos állványszerkezetek, tömörfa frontok, díszítőelemek, rozetták, díszítőmarások, díszlécek, csavartoszlopok stb. Ezt a tömörfa megmunkálási beruházásunkat 1985 második felében indítottuk, melynek beruházási költsége több mint 60 MFt volt. Az első ütemben került beszerzésre egy CNC vezérlésű felsőmarógép (HADY típusú), mellyel a frontfelületek profilos megmunkálását és különleges felületi díszítőmarásokat végezhetünk el. A munkafolyamatok komputeres irányításúak, a szerszámok CNC vezérlésűek. A felsőmarógép 2 x 2, azaz 4 különálló maróegységből és egy-egy fűrőegységből áll. A megmunkálási pontosság 0,01 mm. A marótengely fordulatszáma 12 vagy 18000 fordulat/perc. A munkadarab rögzítése szívókoronggal vagy ütközőkkel és szorítópofákkal történik, megfelelő program esetén több munkadarab is megmunkálható egyszerre. (19. ábra)



18. ábra. A korszerű német lapfelületkezelősor



19. ábra. A CNC vezérlésű felsőmarógép



20. ábra. Az optimalizáló programmal ellátott HOLZMA lappaszabásgép

Szintén az első ütemben került beszerzésre a WEINIG profilmaró, FRIZ profilkasírozó és HOMAG profilcsiszoló berendezés, valamint STEFANI íves él-fóliázó és egy OMB csavartoszlopmaró is.

A tömörfa beruházás második ütemében üzembe helyeztünk egy 65 m<sup>3</sup>-es HILDEBRAND szárítót, COSTA kontakt csiszolót, furnérolót, egyoldalas él-fóliázót, egylapos JOS prést, fűrő automatákat, valamint a HOLZMA lappaszabásgépet. A régi lappaszabásgép elavult, már nem tudta az elvárt megmunkálási pontosságot biztosítani, sűrű géphibák is akadályozták a termelést, a megnőtt teljesítmény igényeket pedig nem tudta teljesíteni. A különböző ajánlatok közül került kiválasztásra a HOLZMA mely 3800 x 2200 x 130 mm-

es anyagok (forgácslap, rétegelt lemez, farostlemez, MDF) pontos méretre szabását végzi el. A targonca által görgősorra rakott anyagot automatikus lapadagoló helyezi a görgős asztra a programnak megfelelően. A méretre vágást egy hossz és egy keresztirányú fűrész végzi el a betáplált szabástérképnek megfelelően. A hulladék egy szállító szalagos kihordó egységbe kerül. Az elszedés légpárnás asztról kézi erővel történik. A géphez tartozik egy szabástérkép optimalizáló számítógép, mely az eddigi manuális, hosszú ideig tartó terítékelést szinte percek alatt elvégzi és még kedvezőbb anyagkihozatalt is biztosít. A számítógép által készített terítékek bonyolultságát a kihozatali százalék és a gépköltséget tényező beadásával lehet változtatni. (20. ábra)

Egyszerűbb teríték esetén nagyobb a hulladék százaléka, de rövidebb a gépidő. Bonyolult teríték esetén javul a kihozatal, de természetesen hosszabb a gépidő. A gép kapacitása 50-60 m<sup>3</sup>/műszak méretpontossága 0,1-0,2 mm, előtöltő sebessége fokozat nélkül 0-21 m/p között állítható.

A tömörfa megmunkálási beruházás végrehajtásában jelentős segítséget nyújtott az Országos Műszaki Fejlesztési Bizottság pályázatának elnyerése, mely a hazai tömörfa vagyon jobb kihasználását célozta meg. Így jutottunk hitelként forintban visszatérítendő, kamatmentes támogatáshoz.

Az elmúlt évek beruházásai a gyártás műszaki színvonalának emelését célozták, mely magával kell, hogy hozza a szervezettség növelését is, mely megteremtette a számítástechnika alkalmazásának lehetőségét a vállalatnál. A számítógépes termelésirányítás feladatát a Bútoripari Fejlesztési Vállalat oldotta meg az OMF B kormányprogramhoz csatlakozó támogatásával. A rendszer magába foglalja a műszaki előkészítés fő feladatait (dokumentációk, nyilvántartások, anyag- és bérkiadások, alkatrészjegyzékek, műveleti tervek), a termelés programszerű irányítását és mostanáig kiegészül az alapanyagok raktári nyilvántartásával, számviteli feladatok ellátásával. Közel 20 különböző IBM számítógéppel rendelkezünk már ezeken a munkaterületeken.

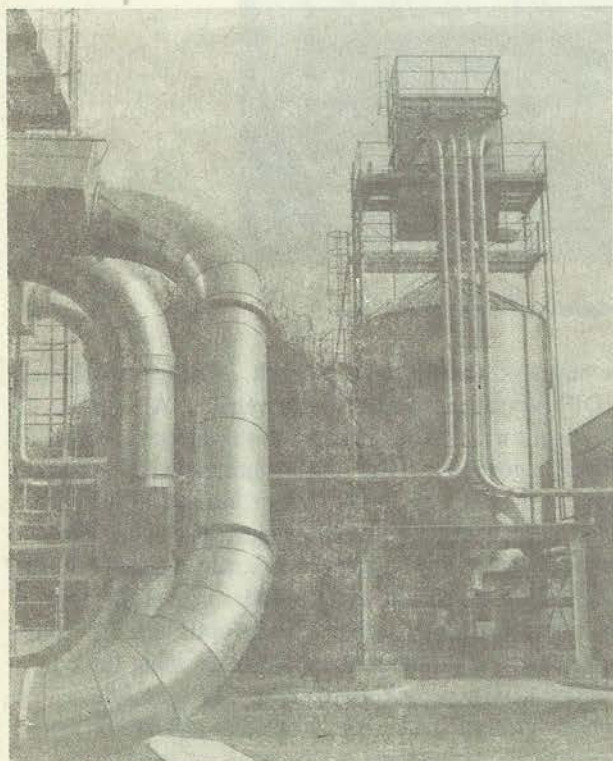
1988-ban újabb nagyarányú beruházást hajtottunk végre. Porelszívó rendszerünk az érvényes és várható szigorú előírásoknak már nem felelt meg. Az új beruházásokkal több gépi berendezést is üzembe helyeztünk, melyek megnövekedett légmennyiségét sem bírta

biztosítani. A régi ciklonok nem nyújtottak tökéletes leválasztást a finom por tekintetében. Emiatt a környék lakóitól többször ért bennünket jogos kritika. A bútortiparban az elmúlt években több, nagy kárt jelentő tüzeset is előfordult, mely a korszerűtlen porelszívó rendszereknek is volt köszönhető. A felsorolt indokok alapján egyértelmű volt a légtechnikai beruházás legrövidebb időn belüli lebonyolítása. A beruházás nagyságrendje (50 MFT), az anyagi lehetőségek a lisingben történő lebonyolítást tették lehetővé. (21. ábra)

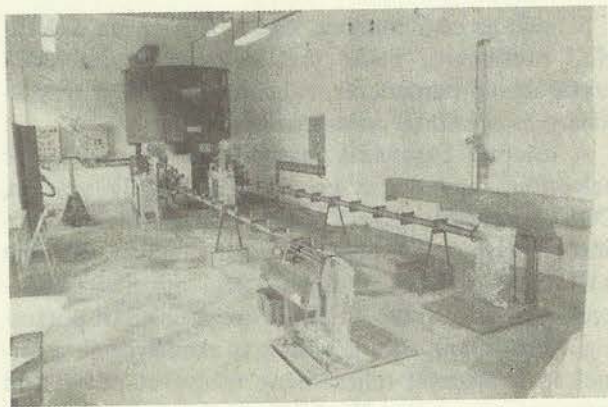
Négy különböző cégtől kértünk ajánlatot (dán, német, osztrák). A beérkezett javaslatok közül a legalaposabb, az igényeknek legjobban megfelelő, a helyi viszonyokat figyelembe vevő ajánlat az osztrák LINDENTHAL cégé volt, mely ráadásul a többieknél jóval kedvezőbb árú is volt. Az új rendszer nagyobb hatékonysággal dolgozik, tisztább a levegő, minimális a kikerülő por mennyisége. Jelentős a beruházás energia megtakarítása is, hiszen az elszívott levegő mintegy kétharmadát megfelelő tisztítás után visszavezetjük az üzemekbe. Komoly veszélyforrás volt a porrobbanás lehetősége is. Így a rendszert az egyik legmodernebb szikraérezkelő és oltóvédelemmel láttuk el (GRECON típusú).

A tapasztalatok azt bizonyítják – az oltások számát regisztráló műszer adatai –, hogy fontos volt a beépítése, mely megelőzi komolyabb anyagi károkat okozó esetleges rendkívüli események bekövetkezését. A rendszer hibamentes működéséhez és az üzemi sűrített levegőigény biztosításához beépítésre került 2 db új csavarkompresszor. A porelszívó hálózathoz kikerülő fűrészpont és forgácsot eddig csak kis mértékben tudtuk értékesíteni. Ezt oldottuk meg 2 db brikettáló gép üzembe helyezésével (ADELMANN típus), melyekkel naponta közel 60 q jó minőségű fabrikett készül. A bevizsgálás során megállapították, hogy a fabrikett tulajdonságai elérik a normál szénbrikettét. Így dolgozaink gyorsan megkedvelték ezt a tüzelőeszközt és értékesítését gond nélkül tudjuk megoldani évi mintegy 1500 t mennyiségben. (22. ábra)

A korpuszbútor gyártás korszerűsítésének befejezése után újabb jelentős beruházások következtek, me-



21. ábra. A világszínvonalú légtechnikai rendszerünk



22. ábra. Hulladék hasznosítás brikett gyártással



23. ábra. Nagykaros varrógép a kárpitos üzemből

lyek a kárpitos üzemünk fejlesztését foglalták magába. A kárpitos technológia korszerűsítése nem követel olyan nagyságrendű befektetéseket, mint a korpuszé, hiszen itt továbbra is jelentős szerepet kell, hogy kapjon a kézi szakmunka. A kárpitosipari feladatok eltolódtak a szabászat és a varroda területére, mely főleg a különböző bevonóanyagú (bőr, műbőr, szövet) ülőgarnitúrákra vonatkoztak. A megnövekedett belföldi és tőkés exportigényeket a régi Textima varrógépekkel nem lehetett már megoldani. Ezért kerültek beszerzésre új Pfaff gépek. Pl.: a ráncológéppel biztosítani lehet az egyenletes ráncolást, ami elengedhetetlen minőségi kritérium. A késes varrógép a bőrgarnitúrák vlies vattával való összeállítását biztosítja. Nemcsak a munkavégzés minősége javult ezáltal, hanem fizikailag is könnyebb rajta a munkavégzés. Azóta már újabb típusok kerültek beszerzésre, melyek egytűs, kettős láncöltéses speciális gyorsvarrógépek, függőleges cérnavezető karral. (23. ábra)

A szövetterítés korszerűsítése érdekében 1989-ben beszerzésre került egy dán NIEBUHR típusú berendezés. Értéke közel 6 MFt, mely áll 1 db 25 m-es és 1 db 20 m-es terítőasztalból, valamint egy 5 m-es vákuumos terítőasztalból vlies vatta szabására.

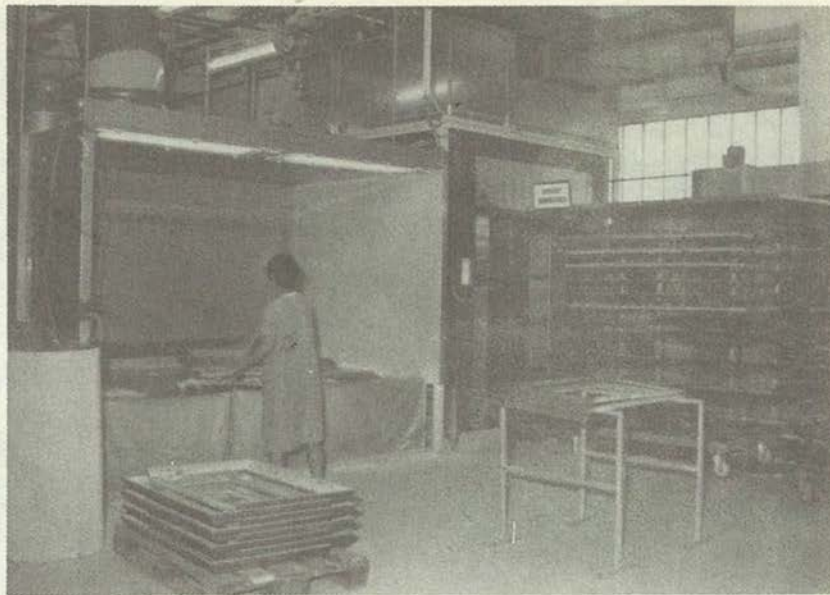
A szövetvéget emelőlift juttatja a terítőgépre, a terítés teljesen automatikus. A leterített véget az automata keresztvágó pontos méretre vágja, fotocella biztosítja az egyes rétegek teljes takarását. Max. 1400 mm széles anyagok (szövet, molinó, műbőr, stb.) terítésre van lehetőség. A vákuum asztal vlies anyagok darabolására szolgál. 10–15 rétegben történik a lapok felszabása, melyet vékony fóliával kell takarni, mely segítségével 10–12 cm-re leszívja a lapokat a vákuum, és így könnyen feldarabolhatók a szükséges méretre.

A habanyag feldolgozás javítására beszerzésre került egy angol gyátmányú MICA típusú vertikális habszele-

telő gép. Valamint a minőség javítása érdekében egy hőre lágyuló ragasztót felhordó kétállásos német HBB berendezést is vásároltunk, melyet különösen az exportra kerülő garnitúrák gyártásához tudunk kihasználni.

Vállalatunknál régi probléma a tömörfa alkatrészek, díszítő elemek, kárpitos állványszerkezetek felületkezelésének nem megfelelő megoldása. Mint tűzvédelmi, mint munkaegészségügyi szempontok vezéreltek a minőség javítása mellett abban, hogy új tömörfa felületkezelőt alakítsunk ki. Olyan berendezésekre volt szükség, melyekkel lehetőség van pácolásra, alap- és fedőlakkozásra és pigmentált felületkezelésre.

Ahhoz, hogy ezt a nagy beruházást végrehajtsuk a termelés folyamatos végzése érdekében, szükség volt az üzem két csarnoka közötti szabad terület üzemcsarnokká történő átalakítására, illetve megépítésére, 530 m<sup>2</sup>-nyi területen. Ennek elkészülte után lehetett megkezdeni a fűrészárú technológiánk területi átalakítását, mely áttelepítése után került sor az új felületkezelő üzemszám építészeti átalakítására. A beruházás paramétereinek meghatározása után kértünk ajánlatot olasz, osztrák, német gyártóktól. Ezek beérkezése után a helyi körülményeknek, az előírásoknak legjobban megfelelő német EISENMANN cég javaslatát fogadtuk el. A kiválasztásnál több alapvető szempontot vetünk figyelembe. Legfontosabb a minőség fontossága volt. A megnövekedett piaci elvárásoknak csak kifogástalan felületi minőség biztosításával felelhetünk meg. A régi felületkezelő részünk 2 üzemszám között helyezkedett el, régi csővezetékkel, szűrőfülkékkel, melyek az idők folyamán elhasználódtak. A karbantartások ellenére fokozott volt a tűz- és robbanásveszély. A régi műhelyeknek az oldószer és lakk koncentrációja már szinte elviselhetetlenné fokozódott. Ennek a helyzetnek a javítására már a régi helyek és körülmények kö-



24. ábra. Legújabb beruházásunk, a tömörfa felületkezelő

zött nem volt mód. (24. ábra) Így aztán az üzemrészek külső területén alakítottuk ki a teljesen új felületkezelőnket. A réginél több mint negyedével több, közel 800 m<sup>2</sup>-es területen 3 teremben. Az egyikben elsősorban a pácolási tevékenységet végeztük egy 3 m-es szórófülkénél, mely elszívó fallal és friss levegő betáplálással együtt készült. Szintén ebben a teremben helyeztük el a felületkezelések közötti csiszolások végzésére az elszívóval felszerelt csiszolasztalt is.

A második teremben 2 db 2 m-es nyílású szórófülke van elszívófalakkal és egy-egy 7,6 m hosszú szárítóalagút szárítókoszikkal. Itt végezzük többek között a pigmentált felületkezeléseket.

A harmadik teremben 2 db 3 m-es szórófülke, hozzá tartozó elszívófallal és egy-egy 10 m-es szárítóalagúttal és a friss levegő betápláló egységgel van elhelyezve. Az egész rendszer korszerű beépített biztonsági rendszerrel működik, mely a tűz- és robbanásveszélyt a minimálisra csökkenti le. A levegőben levő oldószerek alsó robbanási határértékének 20%-a elérése esetén hang és fényjelzést ad, 40%-os határértéke elérésekor pedig a jelzések mellett automatikusan leállítja a szóróberendezéseket, de az elszívórendszer tovább üzemel. A szórófülkék vízfüggönyösek, a lakkiszap speciális koagulációszer automatikus adagolásával kicsapatásra és eltávolításra kerül.

A felületkezelte anyag szárítása és tárolása karos koszikkal történik. Az alagútban előre beállított sebességgel automatikusan haladnak előre. Ez a beruházásunk kb. 50 Mft-ba került, de a felsorolt előnyök egyértelművé teszik a fejlesztés szükségességét.

Természetesen csak az alapvető, nagy jelentőségű beruházások, fejlesztések rövid ismertetésére kerülhetett sor e cikk keretein belül. Mindazokról az egyedi gépekről, berendezésekről nem szólhatott a terjedelembel határoltsága és a 4 évtized miatt, melyek az elmúlt időszakban a nagy befektetések mellett beszerzésre kerültek. Ezekkel együtt lehet csak teljes az a fejlettségi szint, mellyel jelenleg a Zala Bútorgyár rendelkezik. Ezekkel igyekszünk megfelelni mint a hazai, mint az export piac megnövekedett mennyiségi, minőségi és esztétikai követelményeinek. Hogy ez mennyire sikerül, ezt talán bizonyítják a vállalat elmúlt években elért eredményei, hírneve. Ez nem tölt el bennünket elégedettséggel, keressük az újat, a nálunk még nem használtat, a modern technika új eredményeit. Gépeink is kezdik elérni azt a kort, mely több területen újra megköveteli a minőségi csere szükségességét. Az igények és az anyagi lehetőségek mérlegelésével fogunk továbblépni a fejlődés útján a jövőben.

## HÍREK

### *az FM Erdészeti és Faipari Főosztályától*

**A fagazdasági** ágazathoz tartozó szakközépiskolák és szakmunkásképző intézetek igazgatóit fogadta 1991. február 26-án Dr. Neszmélyi Károly helyettes államtitkár úr. Tájékozódott az erdészeti és faipari szakoktatás területének gondjairól, megoldásra váró feladatairól.

**1991. február 22-én** Dr. Neszmélyi Károly, a Földművelésügyi Minisztérium helyettes államtitkára megbeszélést folytatott az Erdészeti és Faipari Egyetem, valamint az Erdészeti Tudományos Intézet vezetőivel a két intézmény tevékenységével kapcsolatos aktuális kérdésekről, a működésükkel kapcsolatos jövőbeni tervekről és az együttműködés lehetőségeiről.

# A Zala Bútorgyár anyaggazdálkodását befolyásoló körülmények

Dóra János

Vállalatunk alap- és segédanyag szállítóinak száma 150 partneri együttműködést jelent 700 cikkesoportba sorolható anyagkorre terjed ki és értékben egymilliárd forint feletti.

A fenntartási anyagok – gépalkatrészek, gépjárműalkatrészek, szerelvények, építési anyagok beszerzési területe e tevékenységi kört tovább bővíti.

A 80-as évek elején jellemző volt, hogy a bútorkereslet a hazai anyagválasztékot meghaladó igényt támasztott a korpusz és kárpitos bútorok terén egyaránt. Az importlehetőségek szűkös volta mellett azonban nem volt lehetőség az igények maradéktalan kiszolgálására, furnér, díszítőelemek, szerelvények kárpitos bevonó és belső anyagból.

Lap- lemez termékeket, furnért és fa alapanyagokat jellemzően az ERDÉRT Vállalattól vásároltunk. Faforogácslapból nagyrészt a szocialista beszerzési forrásokból lengyel – csehszlovák – román eredetű árut biztosított szállítónk. Furnér beszerzésében meghatározó volt az ERDÉRT amerikai furnér importja. Az importlehetőségek szűkülésével furnér beszerzésben keresve a megoldást 1985. évtől lemezipari rönk vásárlásával bér munka konstrukcióban biztosítottuk furnér-szükségletünk nagyobb részét.

E tevékenységnél már a rönk vásárlásától vállalatunknak kellett finanszíroznia a furnérvásárlást.

A különböző szocialista országokból szállított faforogácslapoknál ütemtelenség volt a jellemző. Gyakorta 1-2 hét alatt közel egy negyedéves anyagmennyiség érkezett be, avagy a szállítási késedelem miatt anyaghiányok adódtak.

A faforogácslap-ellátás feszültségeit csak a vásárosnaményi beruházás utáni többlettermelés oldotta.

A fűrészáru és fa alapanyagok exportja mellett azon választékot, amelyre termelésünkhöz szükség volt maradéktalanul nem tudtuk beszerezni hazai szállítóktól 1988. évig, amely időpontig a bútoralkatrészeket is legnagyobb részét önállóan állítottuk elő. 3-5 évvel ezelőtt fűrészáru feldolgozásunkhoz az igény közel 50%-át importból szállította az ERDÉRT. Majd alkatrészgyártásunkat mind nagyobb arányban a vállalaton kívüli gyártással biztosítottuk, így a fűrészáru igény csökkent, valamint egyedi ármegállapodás alapján az árjegyzéki ár fölötti áron, de az importnál jelentősen alacsonyabb áron vásároltunk I-II. osztályú fűrészárut.

Átgondoltabb irányítás mellett célszerűbb lett volna, ha nem az értékes fa alapanyagot exportáljuk el hazánkból, hanem azt feldolgozottan késztermékbe beépítve értékesítjük. Sajnálatosnak kell tekinteni, hogy előfordulhatott a hazánkból exportált rönk fűrészáruvá feldolgozva történt visszavásárlása. A 70-es évek végétől a felületkezelte lap gyártását vállalatunk is készséggel fogadta. Az igények rövid idő alatt a gyártási lehetőséget jelentősen meghaladták, így a 80-as évek máso-

dik feléig a felületkezelte lap szállítása a faforogácslap beszerzésünkben csak 30% alatti részarányt képviselt.

E hiányt némiképpen mérsékelendő saját gyártásban hidegen kasírozott faforogácslapot állítottunk elő. Azonban a szükséglet mértékéig történő gyártási nagyság elérését ugyanúgy, mint a felületkezelte lapot gyártónál az import lehetőségek behatárolták, hiszen hazai dekorpapír ill. kasírozó fólia gyártás nem volt.

Jelenleg a feldolgozott faforogácslap mennyiségéből a felületkezelte lap aránya 70%-ot meghaladó nagyságrendű.

Első vevőként jelentkeztünk a Graboplastnál a PVC élfólia gyártás indulásakor, amely közös együttműködést jelentett a szükséges ragasztó, feldolgozás hőfoka kikísérletezésében. A gyártott bútorok összehatásában azonban az a körülmény, hogy egymástól függetlenül döntött dekorpapír beszerzésről az akkori Nyugatmagyarországi Fagazdasági Kombinát, a Mohácsi Farostlemezgyár és az élfólia színekről a Graboplast jelentős színeltéréseivel tükröződött.

Egyeztetésekkel a hátfallemezekhez használt – laminált farostlemez – dekorpapír színe natúr tölgy, pácolt tölgy, cseresznyeszíneké közel azonos vagy egyező lett, majd 1989. évtől a FALCO élfólia gyártás indításával biztosította, hogy az előállított felületkezelte lappal egyező színű élfóliát is szállít.

A felületkezelte lapok széleskörű gyártása mellett termékeinknél a korpusz alkatrészeket felületkezelte lapból gyártjuk és a frontfelületeket furnérozott lapokból díszléc, rozetta díszítéssel.

Viszonylag rövid múltra tekint vissza a színes – festett korpuszbútorok gyártása, amelyekhez bővítési lehetőségül az MDF lapok alkalmazása adott.

A 70-es években a bútoripari nagyberuházások befejezése után bútoripari háttérparról még egyáltalán nem lehetett beszámolni.

A kezdetben importból beszerzett szerelvények helyettesítésére bútorpántok, fogantyúk, lenyíló olló, kárpitos működtető vasalások gyártása kezdődött meg, főleg a szövethézi iparban és TSZ melléküzemágakban. Sajnos ezen cikkek gyártása a kezdeti indulás után kialakítási színvonalban, minőségben jelentősen nem fejlődött. 1988. évben import takarékosági okokból a Zala elemes program gyártásának indításakor a bútorfogantyúkat fa lapanyagból terveztük meg, s ez a termékcsalád keresettségében tükröződött, mert a vevők egy díszesebb formai kivitelű kerestek.

Kárpitos bútorok gyártásához 1989. évig poliuretán habanyagból beszerzési nehézség volt a jellemző. 1988–89 években az export bútorok gyártásához vámelőjegyzésben hozattuk be a habanyagot. Az 1988. évi 500 tonna/év igényünket a gyártó ÉMV-ek csak 70%-os mértékig vállalta el szállításra, emiatt a vámelőjegyzéses habanyag beszerzésén kívül a gyártáshoz szüksé-

ges alapanyag biztosításában kellett részt vállalnunk, hogy habanyagszükségletünk biztosított legyen.

1989-90. években exportra nagy mennyiségben tudtunk természetes bőr bevonatú kárpitos bútorokat értékesíteni. Ezek gyártásához hazai szállítási forrásból nem állt rendelkezésre elegendő mennyiségű és minőségű bútorbőr, így azt részben importálni kellett.

Műszárvattát 1988-ig hazai gyártás hiányában importáltuk. A Graboplast 1989. III. negyedévtől gyárt műszárvattát, ahonnan 1990. évben szükségletünk több mint 50%-át tudtuk beszerezni.

Az export gyártásához szükséges lángmentesített műszárvattát még most is importból kell beszereznünk.

Szállítóinkkal 4-5 évvel ezelőtt minden évet megelőzően november-december hónapokban megállapodtunk a következő évi szállításokban. 1988. évtől a gazdasági környezet bizonytalanságai miatt partnereink nem kötnek hosszú távú (éves) szerződéseket.

Már 1989. első negyedévi szerződéseknél is megjelöli legtöbb partnerünk, hogy az árváltoztatás jogát fenntartja.

Az 1988. évi és 1989. januári áremelésekből ránkharuló többletköltség megközelítette a 60 millió Ft nagyságot. Az áremelések gyakoriságára jellemző példa a faforgácslapok drágulása: 1988. október 1-jétől emelkedett a lapok ára, 1989. januártól arra való hivatkozással, hogy a faforgácslapokat E<sub>1</sub> emissziós osztályba sorolási követelményt kielégítő minőségben szállítják további 5%-os áremelést jeleztek szállítóink, s ezt követve 1989. április 1-jétől végrehajtott faforgácslap ár-emelés.

Avagy másik példaként a habanyag ára 1988. március 1-jétől emelkedett, majd 1989. január 15-től jelentősen (21,9%). 1988 novemberében emelték a fenyő fűrészáru árát, 1989 januárjától a tölgy, bükk fűrészáruét.

Tükröződött anyagaink árában az 1989. december 5-én 10%-os forintleértékelés, valamint az a körülmény, hogy 1990. év elejétől a faanyagok szabadáras árfomába tartoznak.

Beszerezéseinkben az alábbi hatások mutatkoztak ár-növekményként:

tölgy fűrészáru	15%
bükk fűrészáru	15%
fenyő fűrészáru	20%
bükk bútorlécek	7%
tölgy bútorlécek	7,6%
tölgy díszléc	13,8%

A forint leértékelése a fa alapanyag szállítóinkat az export fokozására ösztönözte, így a kínálat tovább szűkült.

Az előzőekben csak részint felsorolt anyagáremelések is tükrözik azon többletköltséget, amelyet kigazdálkodni nem lehet. E kényszer miatt bekövetkezett bútoráremelkedések és a lakosságra nehezedő más irányú inflációs terhek a bútorkeresletben tükröződtek. 1990. évben már jelentős forgalomvisszaesés érzékelhető.

Vállalatunknál ez leginkább az őszi időszakban volt érzékelhető. A bútorgyártókat ellátó alapanyag szállítók a rendelések mérsékléséből egy visszafogottabb gyártáskapacitással és ennek megfelelő alapanyag beszerzéssel számoltak. Amint októbertől megjelentek a várható 1991. évi inflációs nagyságrendek a bútorkereslet ugrásszerűen megnőtt.

Alapanyag szállítóink ezt azonnal nem tudták követni, így év végén a faforgácslap, habanyag-ellátás „kidekázott” volt. 1991 évre az áremelések fokozódtak, ezt részben gerjesztette a november eleji energiaáremelés, majd a január 4-én végrehajtott 15%-os forintleértékelés. Amikor a bútorokat értékesítő kereskedelmi partnereink azt kérik, hogy árainkat negyedévvél korábban jelentsük be feléjük, ugyanakkor alapanyag szállítóink egy része már csak egy-egy hónapra szerződik velünk, mert az árait egy negyedévig nem köti le változtatás nélkül.

Az előző évben megkezdtek önálló külkereskedelmi tevékenységünket azon cikkeknél, amelyeknél kialakult szállítói kapcsolatainkból ismert, hogy a szükséges anyagféleséget megfelelő minőségben és ahhoz tartozó legkedvezőbb áron és szállítói kondíciókkal, mely gyártótól célszerű megvásárolni. Természetesen a jövőben is számítunk a külkereskedelmi vállalatok széles körű információjára és együttműködésére.

Az előzőekben szóltam a hazai szállítók áremeléseiről, azonban a költségeinket növeli az is, hogy a szocialista piaci beszerzési lehetőségek megszűntek, ill. megváltoztak. Közel 10 évig dolgoztunk NDK-ból vásárolt savra keményedő és nitró lakkal, melyeknek ára nagyon kedvező volt. A felületkezelő anyagok beszerzési konstrukció változása költségeinket 6-8 millió Ft-tal fogja megnövelni.

Az IKEA cégnek gyártott fenyő állványszerkezetű kárpitos bútorokhoz ez ideig nagyrészt szovjet import borovi fenyő fűrészáruat használtunk fel. A dollárelszámolásra történt áttéréssel a borovi fenyő fűrészáru ára jelentősen növekszik. A készletekkel való gazdálkodás jelentősége megnőtt. A magas banki kamatszint mellett célszerű saját forrásokkal gazdálkodni, ez azonban egy ütemes anyagbeszállítást, mértéktartó készletgazdálkodást követel meg. Látható, hogy a határidőre fizető vevőnek „értéke” van. Vállalatunk az elmúlt időszakban egyenesen, fizetési késedelem nélkül rendezte számláinak kifizetését, mely pozíció fenntartására a jövőben is törekszünk. Az alacsony készletek mellett anyagellátás nagyon érzékeny a szállítók ütemes teljesítésére, termelési folyamatosságára, mert a szállítóink sem készletezik termékeiket és egy előforduló termelés kiesést nem tudnak készletről áthidalni. Ma még a hazai termelők importtal történő megversenyztetéséről a magas vámok és forintleértékelése mellett nem lehet beszámolni.

A versenyhelyzet megteremtéséhez kiegyensúlyozott stabil árfolyampolitikára és a jelenleginél alacsonyabb szintű vámtételek alkalmazására van szükség.



# Vállalati gazdálkodás a változó gazdasági környezetben

Szabados Jenő

Ez előtt öt évvel ha egy vállalati gazdasági szakembert a munkájával kapcsolatos gondokról kérdeztek, nagyjából a következőket válaszolhatta. „Minden túl van szabályozva, meg van kötve a kezem, a vállalati önállóság csak formai, mindenki beleszól a munkámba”. Szóval szidtuk a szabályozókat, a nagy elvonást, a minimális keresetfejlesztési lehetőségeket. Mindenki úgy gondolta, ha „szabad kezet” kapna, csodákra lenne képes, közben jóval kevesebb gondja, problémája lenne.

Most, hogy megtörtént a politikai rendszerváltás, elindultunk a piacgazdaság felé, lényegesen szabadabb mozgástere van a gazdálkodóknak, kevesebbet szólnak bele a dolgainkba, vajon tényleg könnyebb lett a munkánk?

Én úgy gondolom, többen válaszolnánk azt, hogy nem lett könnyebb. A régi gondok helyébe új, más jellegű gondok léptek. Megoldásukban most persze sokkal nagyobb szerepet kap a rátermettség, a szakképzettség, a gazdasági életben való jártasság.

Ha visszatekintünk és sorra vesszük az utóbbi idők jelentős változásait, elsőként kell megemlíteni a bankrendszer reformját, mellyel az egész gazdasági élet-reformját kívánták megalapozni. Nagy várakozás előzte meg e lépést, hisz a meghirdetett cél a gazdasági élet fellendítése, a pénzügyi eszközök mobilizálása, a hitelezési feltételek javítása volt. A kettős bankrendszer létrehozása, a jegybanki funkciók és a pénzügyi szolgáltatások szétválasztása az 5 nagy és több kicsi kereskedelmi bank létrehozása sok emberben azt a képzetet teremtette, hogy talán több pénz is lesz, könnyebb lesz hitelhez jutni.

Nagy örömmel tapasztaltuk mi vállalati pénzügyi emberek a kereskedelmi bankok új stílusát, hogy nem mint felügyeleti szerv kezelték bennünket, hanem mint egyenlő partnerokat, szerződő feleket tekintették a vállalatokat. Egyszerűsödött az ügymenet, gyorsult a hitelnyújtás, s egy sor kedvező jelenség volt tapasztalható az együttműködésben.

Sajnos az öröm még egy évig sem tartott, mivel 1988 januárjában a kereskedelmi bankok váratlanul igen erőteljes, restriktív hitelpolitikát vezettek be. Máról holnapra nagy összegű hitelek mentek fel a hitelt felvevő vállalatoknak. A megfogalmazott cél persze szépen hangzott. Kényszerpályára kell helyezni a vállalatokat a felesleges és megnövekedett készletek leépítése, a rejtett tartalékok mobilizálása érdekében. Ezt a célt azt hiszem csak nagyon kis mértékben sikerült elérni, ezzel szemben nagyon sok vállalat került igen nehéz helyzetbe.

Vállalatunk ezt úgy élte meg, hogy 2 héten belül 25 millió Ft készlethitelt mondott fel a bank, amit kisebb

nehézséggel rövid időn belül sikerült rendeznünk. Szerencsére mi ekkor már 80%-ban önfelfinanszírozók voltunk a készleteket illetően.

E jó szándékú gazdaságpolitikai lépés megtételénél két tényező nem lett figyelembe véve. Az egyik, hogy szocialista gazdaságban létre hoztak termelő-, sőt nagykereskedelmi vállalatokat forgó tőke nélkül, azzal, hogy azt majd a bank minden évben hitellel pótolja. Ezen vállalatoktól a hitel megvonása enyhén szólva is nem volt egy fair dolog. Sok vállalat „megroggyanása” itt kezdődött.

A másik dolog amivel számolni kellett volna az az, hogy egy gazdasági eszköz másként fejti ki hatását a különböző gazdaságokban. A restriktív hitelpolitika a kapitalista gazdaságban – ahol megvan hozzá a gazdasági feltétel – valóban csökkentőleg hat a készletekre, mobilizálja az eszközöket. Ezzel szemben a szocialista gazdaságban – mint látjuk – kritikus pénzhányhoz vezetett.

A legnagyobb változást a vállalatok a pénzügyi folyamatokban élték meg. Ma már leginkább ezen keresztül értékeli a vállalatok egymást. A rosszul fizetők „fekete listá”-ra kerülnek, nem kapnak anyagot, a jól fizetőknek felmegy az árszóiuk.

Komoly változás a kamatlábak folyamatos növekedése, amely ma már irreális nagyságot ért el. Ez nagyban befolyásolja a gazdasági döntéseket, mivel a kamatköltség meghatározóvá vált a költséggazdálkodásban. Az új helyzetben legjobb befektetésnek számít a hitel kiváltása. Nincs olyan beruházás, olyan üzlet – vagy legalábbis ritka – ami olyan eredményt hoz, mint a megszűnő hitelek kamat megtérülése.

Gondoljunk csak vissza a készletszint mérések időszakára, hogy a főkönyvelők milyen manipulációkat végeztek annak érdekében, hogy minél kisebb készletet mutassanak ki, a forgólap feltöltés elkerülése érdekében. A készlethitelek kamata ugyanis alacsony volt, s a fejlesztési pénzeszközökből mindenki inkább beruházni akart.

Fokozottabb mértékben előtérbe került a készletekkel való ésszerű gazdálkodás jelentősége. Tudjuk, hogy ennek komoly korlátai vannak jelenleg is, a rendszerváltással egyidőben ugyanis nem változott meg a gazdasági környezet, nem szűnt meg a hiánygazdálkodás, egyes vállalatok monopol helyzete. Ennek ellenére aki e téren, ha nagy erőfeszítések árán is, de előre tudott lépni az lényegesen előnyösebb pozícióba került.

Vállalatunknál mindig fontos kérdésként kezelték a készletek alakulását, ennek eredményeként mindig az ipar átlagát, illetve a bútortipar átlagát meghaladó forgási sebességet értünk el a készletek megtérülése te-

rén. Az elmúlt évben a forgási sebesség 55 nap, a fordulatok száma 6,6 volt. Az utóbbi időben nehezíti a helyzetet az infláció, az alapanyagok árának drasztikus növekedése.

A restriktív hitelpolitika bevezetésekor célul tűztük ki a teljes önfinanszírozás elérését. Ma ott tartunk, hogy a folyamatos gazdálkodásunkhoz már csak a külföldi vevők kintlévőségét kell hitellel fedeznünk.

Ezen törekvésünk és ez irányban tett lépéseink is hozzásegítettek ahhoz, hogy a vállalat 1990. évben összességében megőrizte pénzügyi stabilitását. Ezt azért fontos hangsúlyozni, mert ez az év országosan a sorban állások éve volt, szinte mindenki mindenkinek tartozott. Ez a tendencia sajnos a vállalatnál is érezhető hatását, de szerencsére belföldi vevőink rendre fizettek, csak kisebb partneroknál mutatkozott esetenként némi késés. A külkereskedelmi forgalmunkat bonyolító külkereskedelmi vállalat ezzel szemben folyamatosan nagy összeggel tartozott a gyárnak, ami esetenként pénzügyi gondokat okozott. A külkereskedelmi tevékenységünk saját bonyolításba vételével a kintlévőséget e relációban is sikerült év végére lezorítanunk.

Nagy erőpróbanak bizonyult az 1988. január 1-jével életbelépő Általános Forgalmi Adó (ÁFA) és a személyi jövedelemadó (SZJA) bevezetése. A forgalmi adó bevezetésével összefüggően teljeskörű átírást kellett végrehajtani. A bútorigar esetében a 25%-os ÁFA bevezetése, mintegy 6-8%-os fogyasztási áremeléssel járt együtt, a fennmaradó részt a vállalatoknak kellett kigazdálkodniuk.

A személyi jövedelemadó bevezetésével egyidejűleg a vállalatoknak a béreket bruttóítani kellett. A bruttóítás során biztosítani kellett azt az alapelvet, hogy azonos teljesítés mellett a nettó jövedelem egy-egy dolgozónál nem lehet alacsonyabb mint az 1987. évi jövedelem. A bruttóítás többletköltségeit a vállalatoknak kellett viselniük.

A két új adórendelet bevezetése a gyengébb eredménnyel működő vállalatokat sok esetben kritikus helyzetbe juttatta. A Zala Bútorgyár esetében is 5%-os termelési érték növekedése mellett az 1987. évi 160,2 millió Ft-os eredmény 1988. évben 108,7 millió Ft-ra csökkent, melynek mértéke - 32%.

Az ÁFA bevezetése gyárunknál zökkenőmentes volt, már az első munkanapon vevőinknek szállítottunk, számláztunk, ami a jó előkészítést bizonyította.

Országosan ez nem ment ilyen egyszerűen, sok esetben például nyomtatvány hiányában nem tudták az árut szállítani. A kezdeti gondok mellett viszonylag elég gyorsan elsajátította mindenki a rendelet alkalmazását.

Sokkal több gondot okozott a személyi jövedelemadó alkalmazása, mely a bevezetéstől napjainkig vitatott. Különösen az egyszeri kifizetéseknél volt nehéz a dolgozókkal megértetni, hogy miért kapnak nettóban lényegesen kevesebbet. A személyi jövedelemadó bevezetését két dolog nehezítette. Egyrészt nem szoktunk hozzá az adózáshoz, mert a szocialista társadalomban

a vezetés ennek nem tulajdonított jelentőséget, sőt egyenesen annak elsorvasztása volt a cél. Másrészt olyan időpontban vezették be, amikor a gazdaság és az életszínvonal stagnált, illetve kezdett visszaesni.

Jelentős változásként ítélnéljük meg az 1989. január 1-jétől életbe lépő bérszabályozást, illetve bérmechanizmust. Az életbe lépést megelőzően sokféle változata keringett a szakmai berkekben. Sokan a bér teljes liberalizálását jósolták, s voltak pesszimista vélemények is, melyek szerint további szigorítás lesz a romló gazdasági helyzetre tekintettel.

Mint ismeretes egyik végletes álláspont sem bizonyult igaznak, annak ellenére, hogy a változás lényegesen nagyobb volt, mint bármelyik megelőző évben. Nem állt elő tehát az a helyzet miszerint a bér ugyanolyan költség, mint bármely más költség. Ezt a lépést a kormány a mai napig nem merete megtenni félve annak inflációt gerjesztő hatásától. Ezzel szemben viszont megszűnt a progresszív adóztatás, a különböző tiltó szabályok bonyolult rendszere.

Lényegében az új rendszer nem tartalmaz mást, mint a bérköltség növekmény adójának, illetve adómentességének szabályait. A változásnak azonban nem is az egyszerűsödés a legfontosabb eleme, hanem a viszonylagos liberalizáció. A bértömeg növekménye után fizetendő 50%-os adó kedvezőbb lehetőséget biztosít a keresetek fejlesztésére azon vállalatoknál, akik az átlagot meghaladó hatékonysággal dolgoznak. Ezen túlmenően mód van az adózott eredményből is a dolgozók keresetét növelni. Így végre lehetőség nyílt a kedvező vállalati eredmény alapján a jobb munka elismerésére.

Korábban ebben a vonatkozásban igen nagy megkötöttségek voltak. Volt olyan szabályozási rendszer, ahol a bérszínvonal 1-2%-os túllépésével a tízszeres büntető adózás miatt egy vállalatot alaphiányossá lehetett tenni.

A bérek részbeni liberalizációja kedvezően hatott a vállalatok létszámgazdálkodására, az élők munkahelyének növelésére. Sajnos a beindult infláció, a felgyorsult áremelések a keresetekben történt előrelépést erősen lerontják.

Vállalatunk minden évben igyekezett a szabályozók és a vállalati eredmények adta lehetőséget a keresetek fejlesztésében maximálisan kihasználni, így a bútorigaron belül általában az első 3 vállalat között voltunk minden évben az éves átlagbéreket, átlagkereseteket illetően. Az elmúlt évben ez 145 225 forintot jelentett egy főre vetítve, mely az előző évhez képest 22,4%-os növekedést jelent.

Szinte minden évben változott az éves eredmény adóztatása, az ehhez kapcsolódó elvonások és annak mértéke. Egy dolog volt változatlan, az hogy az elvonás mindig kemény volt, a vállalatoknál a kisebb hányad maradt. Ma már kevesen emlékeznek rá, és szinte hihetetlennek hangzik, hogy volt olyan év amikor központilag határozták meg az elérhető vállalati eredmény felső határát a bér + eszközérték 6 százalékában.

Történtek próbálkozások a differenciált adóztatásra is. Ilyen volt a 7/1987. (III. 10) PM számú rendelet, mely a kiemelkedő hatékonysággal dolgozó egyes feldolgozó ipari vállalatok részére biztosított nyereségadó kedvezményt a hatékonysági mutatóhoz kapcsolódóan. Nagyon ésszerű kezdeményezés volt ez, hiszen oda akarta a tőkét visszajuttatni, ahol azt a leggazdaságosabban tudták működtetni. A rendelet sajnos mindössze 2 évig volt hatályban, 1977–78. évben, a költségvetési hiány nem tette lehetővé ennek további alkalmazását. Vállalatunk ilyen címen a két évben 16,7 millió Ft adókedvezményben részesült.

A végére hagytam az árpolitika; az áralkalmazás kérdését, mivel ezzel kapcsolatban a leglényegesebb változás tavaly év végén történt, az új ártörvény megalkotásával. Bár a bútór már hosszú évek óta az úgynevezett szabad ár kategóriába tartozott, de a szó szoros értelmében nem volt szabad, mert árbejelentési kötelezettség alá tartozott. A kötött árrendszer idején, amikor diktált kulcsokkal történt az ár megállapítása a főkönyvelők az árhivatali ellenőrzéstől tartottak a leginkább, mert nagyon könnyen megállapítható volt a tisztességtelen haszon, s az ezzel kapcsolatos vállalati elmarasztalás. Később a tisztességtelen haszon helyett belépett a tisztességtelen ár, ami már könnyebbé tett jelentett, bár ebbe is könnyen „be lehetett lépni”. Ma már a tisztességtelen piaci magatartás fogalma él, amit végtelenül már nem igen lehet elkövetni.

A kötött árrendszer idején, de most a szabad árak alkalmazása esetében is a legnagyobb gond az emelkedő alapanyagárak és a rezsiköltségek továbbhárítása a bútorok áraiban.

Korábban az áremelés komoly procedúrát jelentett,

minthogy a bútor fogyasztási cikk lévén beletartozott az életszínvonal politikába, mivel annak árváltozása azt erősen befolyásolta. Kevésbé figyelték oda, illetve könnyebben engedélyezték az alapanyag áremeléseket. Így sokszor előállt az a helyzet, hogy az alapanyagárak emelkedését a bútóripar nem tudta a bútorok áraiban érvényesíteni. Azért, hogy a vállalat tönkre ne menjen – hiszen a bútor előállításának költsége 70%-ban anyagköltség –, egy dolgot lehetett tenni, abbahagyni az eddig gyártott termékeket és új termékkel előállni. Az új termékek árvetésében ugyanis már alkalmazni lehetett a magasabb alapanyagárakat. Ez a gyakorlat persze sok esetben oda vezetett, hogy a piacon igen keresett terméket is le kellett váltani. A váltás nem minden esetben sikerült, vagyis az új termék nem volt olyan sikeres, mint aminek a termelését az ára miatt abba kellett hagyni.

Ebben a kérdésben a bútóripar ma sincs könnyű helyzetben. A nagykereskedelmi vállalatok ragaszkodnak minimálisan a naptári negyedéveken belüli fix árakhoz, ami véleményem szerint indokolt is, hiszen viszonteladókkal állnak szemben. A bútóripar pedig ugyanezt nem tudja elérni a szállítóknál, mivel a legtöbb szállító monopol helyzetben van, nincs kínálat és alternatív beszerzési lehetőség. Ennek következtében a bútóripar már átlagosan 4% alá mehet az elért árbevétel arányos nyereség alakulásában.

Összefoglalva a cikk elején feltett kérdésre az a válasz adódik, hogy az igazi piaccgazdaság kialakulásáig a gazdasági feltétel rendszer megteremtéséig a vállalati gazdálkodás még igen sok gonddal kell, hogy megküzdjék, s mindaddig nem beszélhetünk könnyebbé válásról.

# A PEZA KFT múltja, jelene és jövője

Béres Ferenc

Amikor lehetőség nyílt arra, hogy külföldi tőke bevonásával vegyesvállalatot alapítson a Zala Bútorgyár, megkezdődtek a tárgyalások az osztrák Maschinen Pe-neff, Graz céggel, hogy miként és milyen profilú társaságot alapítsanak. Ennek immár negyedik esztendeje. Akkor még érvényben volt a hosszas engedélyezési eljárás. 1988. május 1-jével ellenben minden összeállt, hogy megkezdje munkáját a PEZA KFT, 25,4 millió forintos alaptőkével.

Zalaegerszeg központjában megnyitotta környezetében is imponáló márkaboltját a Zala Bútorgyár és fel-szabadult a gyár telephelyén egy üzemnek alkalmas épületrész, melynek gépekkel való betelepítésével, sűrített levegő, elektromos vezetékelés és fűtési rendszerek kiépítése után 1988. augusztus 1-jén megkezdődhetett a termelőmunka.

Bizonyára sokan emlékeznek még arra, amikor a csiszolószalag gyártást a gyakorlatban is bemutattuk a bútor- és faipar szakembereinek. Ekkor mi sem gondoltuk, hogy már a következő évben vevőink között lesz több fémipari és más iparági termelőegység is. 1988-ban mintegy 10 millió forintnyi termelési értéket állítottunk elő, az akkori termelő létszámunk 13 fő volt. Még ez évben megvalósítottuk a csomagolódoboz gyártást, elsősorban azért, hogy a csiszolószalagok megfelelő csomagolását mindenkor biztosítani tudjuk. 1989. évben mellékfoglalkozású bedolgozókkal egy fa-díszítőelem gyártó társaságot hoztunk létre. A három tevékenységből egy év alatt közel 60 millió forint értékű terméket állítottunk elő. 1990-ben újabb bővítést hajtottunk végre, elkezdtük a fém bútorveret gyártást, egyéb fémtömeccikkek gyártásával párhuzamosan. Az



25. ábra. Csiszolópapír végtelenítés vegyesvállalatunknál

elmúlt évben előállított termelési értékünk közel 86 millió forintot tett ki. Tevékenységünk eredményességéről tanúskodik, hogy nem egészen két és fél év alatt a bruttó nyereségünk meghaladta a befektetett alapítótőke nagyságát.

Időközben lényegesen bővült a csiszolószalagot vásárló vevőkörünk, hiszen túlzás nélkül állíthatjuk, hogy az ország minden részében ismerik termékeinket a bútortor, fa, fém iparágak mellett az üveg-, porcelán és járműiparban is.

Csiszolószalag méretekalkánk lényegesen bővült, ma már fél centiméter szélességtől akár 200 cm szélességig tudunk végtelenített szalagokat gyártani. A szalagok hosszúsága 20 cm-től 1000 cm-ig terjedhet. Ma már egyre nagyobb a kisiparos vásárlóink köre, elvünk, hogy egyetlen vevőt sem szabad elengedni, legyen igénye akár a legminimálisabb, 1 db szalag. (25. ábra)

Igaz, munkánk termelékenységét a sokféle méretű szalag gyártása negatívan befolyásolja, de ha továbbra is meg akarunk élni a várhatóan szűkülő piacon, minden jelentkező igényét ki kell elégítenünk. Előnyünknek mondható, hogy tőlünk nem szükséges egy negyedévre megvásárolni például a csiszolószalag és bútortort szükségletet. Mi a nagyobb vevőink igényeit havi ütemekre bontjuk, s ha igénylik, ezen belül is ütemes szállítást biztosítunk. Így pénzeszközeiket nem kell előre lekötönniük, mint egy közvetlen külkereskedelmi forgalmon keresztül beszerzésnél. Nálunk a késztermék elszállítása után kell fizetni és az a mai pénzügyi világban nem lebecsülendő előnyt jelent. Ígyeünk

minden vevőnk igényét attól a külföldi alapanyag gyártótól biztosítani, akinek terméke nála a csiszoláshoz a legjobban megfelel. Így szállítóink között van a svájci SIA, a svéd EKAMANT, az osztrák HERMES és a nyugatnémet FELDMÜHLE cég, a jelentkező igényeknek megfelelő nagyságrendben.

Látjuk és érzékeljük mi is a piac meglévő és várható beszükülését, ezért igyekeünk minél szélesebb körű piacot szerezni termékeinknek. Ez évben terveinkben szerepel a bútortortek nagyobb körű kínálata a papírhullámlemez csomagoló termékeink korszerűbb gyártási feltételeinek megteremtése és egy új profil bevezetése, amely a következő.

Megpróbálkozunk tevékenységi körünket az értékesítés vonalán szélesíteni, várhatóan kiskereskedelmi, valamint nagykereskedelmi formában.

Nem kívánunk elszakadni jelenlegi vásárló és tevékenységi körünktől, így elsősorban a bútort-, fa- és fémiparban használatos csiszoló, felületkezelő, ragasztó anyagok kínálatában szeretnénk minden vevőnk rendelkezésére állni. A várhatóan szaporodó kisebb műhelyek részére is kínálunk gépeket, szerszámokat és alkatrészeket is. Úgy gondoljuk, megfelelő új áru kínálat mellett a már meglévő vevőkörünk gazdagabb kiszolgálásával ellensúlyozni tudjuk az esetleges forgalomcsökkenést. Továbbra is meg kívánjuk tartani, hogy a nálunk vásárolt termékek, gépek, berendezések vételárát vevőink utólag fizessék az importból származó áruink vonatkozásában is, ez ma nem kis teherátvállalást jelent.

Itt és most ragadom meg a lehetőséget, hogy minden partnerünknek köszönetet mondjak azért, mert megtiszteltek bennünket rendeléseikkel és lehetőséget biztosítottak termékeink hasznosítására. Reméljük, mindenkinél megfeleltünk az eddigi elvárásoknak.

Azon dolgozunk a jövőben is, hogy vevőinket a legteljesebb mértékben kiszolgáljuk. Bízunk abban, hogy az előbb leírt terveinket meg tudjuk valósítani és kínálatunk ezen keresztül szélesebb körűvé válhat.

Célunk továbbra is a gyors kiszolgálás, a jó minőségű termék, versenyképes ár, elfogadható fizetési feltételek biztosítása.

Amennyiben a fent írtakat biztosítani tudjuk, úgy versenyképesek maradhatunk az egyre nyomasztóbb jelenben és minden partnerünkkel együtt szeretnénk megérni, hogy így legyen ez a jövőben is.

Rovatvezetők: Dr. Molnár Sándor  
Szalay Lajos

## holz technologie

A forgácslapok formaldehid leadására ható néhány tényező

(Über einige Einflussfaktoren auf die Formaldehydabgabe von Spanplatten) - RI-EHL, G.; KEHR, E. = 1990. 6. sz. p. 284-286 á:3 t:4 b:7

Az úgynevezett „idegen forgács” felhasználása a forgácslapgyártásban régi gyakorlat. Ennek aránya számos üzemben meghaladja az egyéb nyersanyagválasztékokét. A forgácsártolás során a nagy fajlagos felület következtében olyan kémiai változások figyelhetők meg, ami a forgácslapok perforátormódszeres formaldehidleadási vizsgálatainál az eredményre befolyást gyakorolnak. A cikkben leírt kísérleteknél friss és hosszabban tárolt, keretfűrésznél keletkezett forgácsot használtak a laborforgácslapok készítéséhez. Megerősítést nyert az a korábbi nézet, hogy a jodometrikus perforátorérték nem alkalmas arra, hogy az alacsony formaldehidleadási készséggel rendelkező forgácslapok között különbséget tegyen.

A farostlemezek edzésének hatása a higroszkóposásra

(Einfluss des Härtens von Faserplatten auf deren Hygroskopizität) - PAWLICKI, J.; MATEJAK, M. = 1990. 6. sz. p. 295-298 á:3 t:2 b:6

A farostlemezek hidrofobilizálása a keményedés során az első 5 órában bekövetkezik.

A további kikeményítés célszerűtlen. A farostlemezek változó relatív légnedvesség melletti egyensúlyi nedvességtartalom mérése jól alkalmazható a vízzel szembeni ellenállóképességének mértékéenként.

## Holz-Zentralblatt

Umsatzsteigerndes Organ für die Holz- und Holzwerkstoffindustrie

Álló égvűrűk és az alaktartás (Stehende Jahrringe und Stehvermögen) - POLACZEK, P. = 1990. 150. sz. p. 2434-2436 á:12 b:12

A faanyag hőmérséklettől, nedvességtartalomtól függő méretváltozása és az anizotrópiából adódó repedés, vetemedés stb. közismert jelenség. A csak álló égvűrűkkel kialakított szerkezeti anyag esetében a méretváltozások kiszámítható határok között tarthatók. A cikkben bemutatott „ragasztott-ékes” technológia mind az alaktartás, mind a kihozatal tekintetében ígéretes megoldásnak látszik.

Erdő, ember, faanyag (Wald, Mensch, Holz) - STEINLIN, H. = 1990. 152. sz. p. 2458-2462

A homo sapiens biológiai fejlődése szorosan kötődik az erdőkhöz, amely mint a növényvilág jelentékeny alkotója, már a legkorábbi időkben is táplálékot, védelmet, tüzet szolgáltatott. A zöld növények asszimilációja nélkül nem lenne ma sem élet a Földön. Szerző ezen alapvető megállapítások után megismerteti az olvasót az esőerdők szerepével; bemutatja az emberiség történelmében mindenkor jelenlévő fát, a sokoldalú nyersanyagot; értékeli energiahordozó szerepét; elénk tárja a fát, mint a korszerű mérnöki építészeti anyagát; utal az előregyártható faanyagú termékek széles választékára. Az eszmevuttatásban külön hangsúlyt kap a fanyersanyag újratemelőisége; Európa faellátásának kérdése; az ökológiai és ökonómiai problémakör; a jövőért érzett felelősség.

Kerti bútorok akácából (Gartenmöbel aus Robinie sind im Trend) = 1990. 155/156/157. sz. B+H mell. p. 8 á:10

Német-magyar közös vállalat foglalkozik az akácából készíthető kerti eszközök gyártásával és forgalmazásával. A gyakran rosszul értékelt, alábecsült fajfaj olyan tulajdonságokkal rendelkezik, amelyek mindenekelőtt speciális területeken nagy reményekre jogosítanak. Tartóssága, szilárdsága, gőzöléssel végezhető színezése a Németországban ez ideig kevésbé ismert fajfaj előtérbe kerülését indokolttá teszi.

## bauen mit holz

Régi szerkezeti faanyag vizsgálata: - a csavarkihúzási ellenállás mérése (Untersuchung von altem Konstruktionsholz...) - GÖRLACHER, R. = 1990. 12. sz. p. 904-908 á:8 b:4

Valamely régi, szerkezeti faanyag hordképességének megítélése sok esetben arra alkalmas készüléket igényel. Ezekkel a szabad szemmel nem látható, az építőelem belsejében rejlő károsodás is felismerhető és helye kijelölhető. A folyóirat egy korábbi cikke már foglalkozott ilyen vizsgálóberendezéssel, egy úgynevezett fúrásellenállásmérő készülékkel. Működése annak felismerésén alapult, hogy a faanyag sűrűsége és szilárdsága között határozott összefüggés áll fenn. A módszer gyorsan kivitelezhető, pontos és reprodukálható eredményekkel szolgál. A folyóiratban ezúttal ismertetett eljárás, a csavarkihúzási ellenállás mérése, talán kevésbé pontos értékekkel szolgál, a méréshez azonban lényegesen egyszerűbb és olcsóbb.

# Noszvaj '90 kárpitos továbbképző tanfolyam

Matlák Zoltán

A Faipari Tudományos Egyesület 1990. október 29. és november 2. között 14. alkalommal szervezett kárpitos továbbképző tanfolyamot.

A tanfolyamnak kettős célja volt; a még hiányzó közép és felsőfokú képzés helyett a nélkülözhetetlen szakmai tudásanyag és a legújabb műszaki információk átadása, valamint a szakma és az egész ország felemelkedésének kulcsát jelentő minőségügy legfontosabb szempontjainak és elveinek a hallgatókkal való megismertetése volt.

Az egy héti tartó tanfolyam minden kérdést teljes mélységében nem tárhatott fel, de támpontokat adott, irányt mutatott és legfőképp felkeltette a hallgatók igényét a további tudásanyagok megszerzésére.

A bútóripar fejlődése a piacgazdaságokban az elmúlt 20–25 évben lendületesen, nagy ugrásokkal haladt. Az utóbbi 5–8 évben különösen nagyot fejlődött a kárpitos szakma. Ez megmutatkozik a kárpitos bútórok funkció teljesítésében (kényelem, esztétika), technikai színvonalában, de leginkább a minőségorientáltan, nagyon racionálisan végrehajtott gyártmány és technológia fejlesztésben.

A hazai bútóripar némi távolságból ugyan, de általában követi a fejlődés vonalát. Két fontos területen azonban az elmaradásunk növekszik. Az ezeken a területeken is tapasztalható részeredmények ellenére a bútórok ergonómiája, szerkezete, technológiája és gazdaságossága a saját fejlődési trendüinktől is elmarad.

Az előzőeknek mi az oka? A minőségügy kérdéseiről az elmúlt időszakban többször is írtunk, most csak annyit ismétlésül, hogy még mindig nincs megbecsülve a minőségi munka, és a vállalatok többsége a minőséget nem komplex módon – piactól, piacig – értékeli, tervezi, szervezi stb. A kárpitos szakma elmaradásának még markánsabb oka van. A FATE jó 15 éve hangoztatja különböző fórumokon, hogy a bútóripar kb. 40%-át kitevő szakmát nem lehet hozzáértés nélkül irányítani és csak szakmunkás tudással a közvetlen vezetői feladatokat ellátni. Eddig ez pusztába kiáltott szó volt, a bútórszakma vezetői legfeljebb tessék-lássék módon foglalkoztak egyszer egyszer a kárpitozás középfokú, vagy felsőfokú oktatásának kérdéseivel.

A kárpitos szakma eljutott oda, hogy a piaci igényeknek megfelelő minőségű, gazdaságosan előállítható (kedvező minőség/ár arányú) termékek gyártmány és technológia tervezéséhez, a technika kezeléséhez, a munka megszervezéséhez és levezényléséhez olyan elmélyült komplex tudás szükséges, amelyet autodidakta módon csak kivételes esetekben képesek akár a kárpitos szakmunkások, akár a faipari mérnökök megszerezni.

Az előzőek miatt összefüggéseiből kiragadva másoljuk a korszerűbb termékeket (vevő minták) és a technológiát, általában prospektusok alapján az anyagilag megfelelőnek tűnő gépeket vesszük meg. Ennek egyenes következménye, hogy vagy a termékhez nincs technológia, vagy a technológiához nincs megfelelő termék,

és jó gépeket nem jól használunk. Általában nem tudjuk a munkát jól megszervezni és a minőséget biztosítani, mindezek következménye a gazdaságtalan termelés.

A FATE a saját eszközeivel mindent megtesz a helyzet megváltoztatása érdekében. Egyik ilyen eredmény, hogy sikerült elérni, hogy 1991 őszétől megkezdődhet a kárpitos technikusok képzése a Kozma Lajos Faipari Szakközépiskolában. A másik elvülhetetlen érdeme Egyesületünknek, hogy – sok más rendezvény mellett – a hetvenes évek eleje óta a kárpitosok részére rendszeresen szervez egyhetes továbbképző tanfolyamokat.

Az eddigi kárpitos továbbképző tanfolyamok – hazai és külföldi előadók és cégek segítségével – ha egy szűk réteget is, de rendszeresen tájékoztattak a szakma fejlődéséről, aktuális kérdéseiről. Ennek köszönhető, hogy van esélyünk a talpon maradásra, a fejlődés felgyorsítására. Az előzőeket mi sem bizonyítja jobban, mint az, hogy az a Kanizsa Bútorgyár tudott a jelentős NSZK céggel (a Steinhoffékkal) jól prosperáló közös vállalatot (Kanizsa TREND KFT) létrehozni, amely minden tanfolyamra 2–4 főt elküldött.

A tanfolyamok témaválasztása, tematikájainak megválasztása mindig nehéz. Részben azért, mert nem folyamatos, azonos hallgatók részére adott, egymásra épülő tudásanyag átadásáról van szó. Másrészt a hallgatóság összetétele heterogén a szakmunkástól a mérnökig, a kárpitos üzemben dolgozóktól a kereskedelmi, vagy alapanyag gyártó vállalatok munkatársaiig a szakemberek széles skálája fordul elő. (1. táblázat). Végül az ismeretanyag nagyon nagy, ugyanakkor a legmegfelelőbb előadók előteremtése és a feladatra orientálása sem könnyű. Most is nehéz volt a rövid időt úgy beosztani, hogy az új anyagok, szerkezetek és technológiák megismertetése mellett a számítógépes tervezést is beosztva súlypontokat tudjunk képezni.

Az egész ország felemelkedésének legfontosabb feltétele, hogy feltudunk-e zárkózni műszaki, gazdasági, erkölcsi, szellemi stb. téren Európához. Az előzőek megoldásának kulcsa a termékeink, szolgáltatásaink és minden más tevékenységünk minősége, illetve a minőség megjavítására tett intézkedések eredményessége lesz. A tanfolyam egyik súlypontja a minőségügy volt.



## Kárpitos továbbképző tanfolyam programja

Noszvaj, 1990. október 29. – november 2.

**Október 29.**

Hétfő

10–12 óráig Megérkezés, szálláshelyek elfoglalása, tájékoztató anyagok átadása, egyéb szóbeli tájékoztatások. (Távolról érkezők vasárnap este elfoglalhatják a szállást.)

12–13 óráig E b é d

13–14 óráig MEGNYITÓSZALAY FERENC igazgatóhelyettes, a FATE Heves megyei csoportjának elnöke  
A tanfolyam célkitűzéseinek ismertetése  
MATLÁK ZOLTÁN

FATE Bútoripari Szakosztály titkára

14–16 óráig Az Európa Szabványok (EN) hazai bevezetésével kapcsolatos tudnivalók.

Az EN és ISO szabványok megjelenése a hazai bútortiparban.

Előadó: PINTÉR GYÖRGY főmunkatárs MSZH

16–17 óráig Konzultáció

17 órától Vacsora

19 órától Ismerkedési est az érdeklődők számától függően, egyeztetett módon és helyszínen.

**Október 30.**

Kedd

7–8 óráig Reggeli

8–10 óráig A korszerű kárpitosipari anyagok, szerkezetek, technológiák és gyártóeszközök összefüggései. (Előadás konzultációval)

Előadó: MATLÁK ZOLTÁN BME

igazgatóhelyettese

10–12 óráig A LATEX új bútorbevonó-anyagai és fejlesztési törekvései, különös tekintettel a korszerű konfekcionálás követelményeire.

(Termékbemutató konzultációval)

Előadó: SÉRE ISTVÁN

LATEX fejlesztési főmérnök

12–13 óráig E b é d

13–14 óráig Szabad program

14–15 óráig Szabálytalan alakú alkatrészek szabásának számítógépes modellezése.

Előadó: DR. GRÓSZ MIKLÓS

Controll Kft. főosztályvezető

15–17 óráig Konfekcionálás szervezése a Kanizsa Trend Kft.-nél. (Előadás és konzultáció)

Előadó: KELEMEN JÓZSEF üzemvezető

17 órától Vacsora és szabad program

**Október 31.**

Szerda

7–8 óráig Reggeli

8–10 óráig Mit jelent a megbízhatóság a termékefelelősség Európában?

(Előadás és konzultáció)

Előadó: MATLÁK ZOLTÁN

BME igazgatóhelyettes

10–12 óráig A textilszabászat elvi alapjai és a szabóeszközök megválasztásának szempontjai.

(Előadás és konzultáció)

Előadó: ZÁMBÓ LÁSZLÓ

KERMI osztályvezető

12–13 óráig E b é d

13–15 óráig Szabad program kastély látogatással.

15–17 óráig Kereskedelmi partnerkapcsolatok és a liberalizált termékek forgalmazásának tapasztalatai.

Mit kínál a BÖRKER?

(Előadás, termékbemutató és konzultáció)

Előadó: ECSERI JÓZSEF

BÖRKER bútortipari fejlesztő

17 órától Vacsora és szabad program

**November 1.**

Csütörtök

7–8 óráig Reggeli

8–9 óráig Fogyasztói érdekvédelem és tájékoztatás.

Előadó: ZÁMBÓ LÁSZLÓ

KERMI osztályvezető

9–11 óráig A TEMAFORG új kárpitosipari párnázó anyagai. (Előadás, termékbemutató konzultációval)

Előadó: GEIGER CSABA

TEMAFORG főmérnök

11–13 óráig A GRABOPLAST új kárpitosipari anyagai. (Előadás, termékbemutató és konzultáció)

Előadó: Dr. BAKÓDI KÁLMÁN

GRABOPLAST fejlesztőmérnök

13–14 óráig E b é d

14–16 óráig Korszerű állványszerkezetek.

(Előadás és konzultáció)

Előadó: Dr. SZABÓ MIKLÓS

FAIMEI igazgató

16–17 óráig Szabad program

17 órától Búcsúvacsora közös megegyezés szerint.

**November 2.**

Péntek

7–8 óráig Reggeli

8–9 óráig A FAIMEI új vizsgálóberendezései és fejlesztési elképzelései.

9–10 óráig Terméktanúsítás és vállalatminősítés helyzete és jövője.

Előadó: DR. SZABÓ MIKLÓS

FAIMEI igazgató

10–12 óráig Zárókonzultáció  
Konzultáció vezetője: MATLÁK ZOLTÁN

12 órakor Zárószó LELE DEZSŐ a FATE főtitkára

12–13 óráig E b é d

13 órától Elutazás

## A tanfolyam hallgatói munkahely, iskolai végzettség és munkakör szerinti megoszlása

MUNKAHELY	ISKOLAI VÉGZETTSÉG																							
	Alföldi Bgy.	Árpád Szaktözépiskola Székesfehérvár	Baja Design Kárp. ip. Rt.	Bicske Floriana Faipari Szövetkezet	Bőrkér	BUBIV Abauj Bútor Kft.	BUBIV Eger	BUBIV Újpesti Bgy.	Cardó Bgy.	Fa-Fémbútoripari Szakiskola Gyula	Győri Áfész	IKEA	Kanizsa Bútorgyár	Kanizsa TREND Kft.	Kapos Bútor Kft.	Mátavideki Faipari Szövetkezet	Mezőberényi Faipari Szövetkezet	Porán Kft.	Szalmár Bgy.	Szekszárdi BIV	SKIV Glória	Tenkes Bútoripari Vállalat	Zala Bútorgyár	Összesen
Faipari mérnök	-	-	-	-	-	-	1	-	-	-	-	2	1	-	-	-	-	-	1	1	1	1	1	9
Egyéb felsőfokú isk.	-	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	2	2	-	-	-	-	5
Faipari technikum	1	-	-	-	1	1	-	1	1	1	-	-	2	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	9
Egyéb középiskola	1	-	1	1	-	-	-	1	-	-	1	-	1	-	-	1	-	-	-	-	-	1	-	8
Kárpitos szakmunkás	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	-	-	-	-	-	-	1*
Összesen:	2	1	1	1	1	1	1	2	1	1	1	2	2	2	1	1	1	2	3	1	2	1	1	32**
Munkakör																								
Vezető (oszt. vez.-től)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	-	-	-	-	-	-	-	-	1	-	3
Termelésirányító (művezetőtől)	1	-	-	1	-	-	-	1	-	-	1	-	1	-	1	1	1	-	1	1	-	1	9	
Fejlesztő, technológus, gyártáselőkészítő	1	-	1	-	1	1	1	1	1	1	-	1	-	1	-	-	-	3	-	1	-	-	15	
Egyéb	-	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	2	1	-	-	-	-	1	-	-	-	-	-	5

\* A technikai és egyéb középiskolai végzettségűek között sok kárpitos szakmunkás végzettségű hallgató szerepel

\*\* A jelentkezettek közül 7 fő a taxis sztrájk és egyéb okok miatt nem jelent meg a tanfolyamon

A korszerű kárpitozás egyik ismérve a bevonóanyagok és más textíliák szabásának, varrásának nagy élő és holt munka aránya. A termékek minőségét, termelékenységét és gazdaságosságát döntően befolyásolják, hogy a konfekcionális technológiája milyen színvonalú, és a termelést hogyan szervezték meg. Ezért a másik súlypontnak a konfekcionálás korszerű technológiájának és a szabászat, varrás és ezekkel összefüggő munkavégzések szervezési kérdéseinek megismerését szántuk.

A koncepciónk és a lehetőségeink figyelembevételével a mellékelt programot állítottuk össze.

A program teljesítését az első napokban az akkor lezajlott „taxis sztrájk” zavarta, a hallgatók jelentős része késve érkezett, az első nap előadója nem tudott megjelenni. A nehézségeken sikerült úrrá lennünk, néhány helyettesítéssel elfogadhatóan pótoltuk a kiesett előadókat, gyakorlatilag a program maradéktalanul lefutott.

Az előadásokat a hallgatók nagy figyelemmel kísérték, aktív konzultációk folytak. A tanfolyamot a résztvevők hasznosnak ítélték, az előadások többségét ma-

gas színvonalúnak tartották. Különösen sokan tartották jónak és racionálisnak Sére István, Kelemen József és Dr. Bakódi Kálmán előadását.

Egyöntetű volt a vélemény, hogy ilyen továbbképző tanfolyamokra nagy szükség van. A tematikára vonatkozóan megoszlott a vélemény. Voltak akik a több és részletesebb szakmai témákat igényelték, mások a szakmát érintő pénzügyi, közgazdasági, jogi stb. témákat is szeretnék hallani. Ezekből azt a következtetést vontuk le, hogy a jövőben nagyobb létszámmal több szekcióban kívánatos a tanfolyamot megtartani (erre volt már példa 1984-ben).

A tanfolyam további eredménye az volt, hogy az előadások szüneteiben, esetenként a témákkal és más kérdésekkel kapcsolatban a jelenlévő előadók és szervezők és a hallgatók között sok hasznos eszmecsere folyt, ismeretségek, barátságok kötődtek.

Az előadásokon elhangzottakat igyekeztünk széles körben közreadni, ezért a FAIPAR következő számaiban több cikk foglalkozik majd a tanfolyam anyagával. A minőségre vonatkozó ismeretek nagy része a FAIPAR korábbi számaiban már megjelent.

# Bútoraink minősége az IKEA szemével

Dr. Szabó Miklós

Az IKEA magyarországi üzletvezetői minőségi szimpóziumra hívták meg hazai beszállítóit.

Ezen a megbeszélésen értékelték a magyarországi termékek minőségét. Egy svéd szakember előadásában ismertette a minőség biztosításával kapcsolatos követelményeket. Ennek keretében foglalkozott a vásárlói revízió tapasztalataival, a megelőzés, a felelősség kérdéseivel és a minőség fogalmával.

1990. október 24–25-ig az IKEA minőségügyi szimpóziumra hívta meg magyarországi beszállítóit és a minőségügygel foglalkozó néhány szakembert.

A szimpózium fő célja az ISO 9002 szerinti minőség-biztosítási rendszer 1991–92-re tervezett magyarországi bevezetésének előkészítése volt.

A program bevezető előadását Lautner Márton úr az IKEA képviselő műszaki vezetője tartotta. Bevezetőjében a szimpózium célját abban határozta meg, hogy a reklamációk leküzdésével javítsuk gazdasági eredményeinket. Azért vagyunk itt, hogy pénzt takarít-

sunk meg, ahhoz azonban, hogy ezt megtehessek meg kell ismerni hibáinkat.

A magyarországi termékekkel kapcsolatos reklamációk mennyisége az elmúlt, egy évben a beszállított mennyiség 4%-a volt, amíg az IKEA teljes beszerzésénél ez 2%-ot tett ki. A reklamációk havonkénti változását az 1. ábra szemlélteti. Jóval kedvezőtlenebb a kép, ha a reklamációkat a vizsgált mennyiségre vetítjük

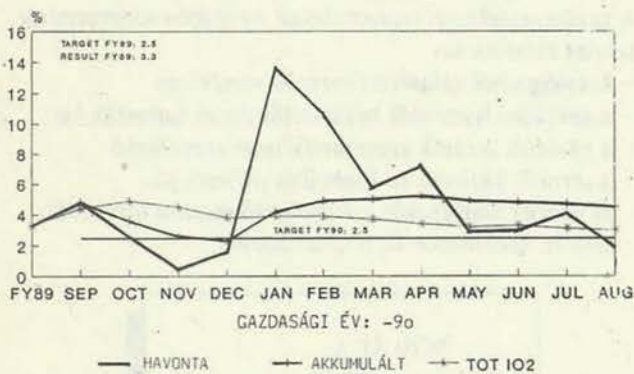
I. táblázat

A reklamált magyar beszállítások kritikus ill. nagy hibái  
89. 09. 01 és 90. 08. 31. között

A hiba típusa	Előfordulás	%
<i>Etikett/jelölés rossz</i>	21	13
<i>Etikett/jelölés hiányzik</i>	20	13
<i>Helytelen palettázás</i>	14	9
<i>Kezelési/tisztítási instr. rossz</i>	12	8
<i>Szállítási/kezelési sérülés</i>	11	7
<i>Szövethiba</i>	11	7
<i>Egyéb hiba</i>	7	4
<i>Varrási hiba</i>	5	3
<i>Hibás elektromos alkatrész</i>	4	3
<i>Hibás működés</i>	4	3
<i>Karcolás, horzsolás</i>	4	3
<i>Piszkos termék vagy csomagolás</i>	4	3
<i>Rosszul szerelt gyári vasalás</i>	3	2
<i>Etikett más termékről</i>	3	2
<i>Sorja</i>	3	2
<i>Nem kívánt jelölés</i>	3	2
<i>Rossz kárpitozó anyag</i>	3	2
<i>Egyéb textilhibák</i>	3	2
<i>Hibás mennyiségi tartalom</i>	3	2
<i>Hibásan szerelt el. alkatrész</i>	2	1
<i>Repedezett lakk</i>	2	1
<i>Túl vékony ill. egyenetlen lakk</i>	2	1
<i>Dátumjelzés hiányzik</i>	2	1
<i>Hibás faanyag</i>	2	1
<i>Rosszul rögzített vasaláscsomag</i>	1	1
<i>Hiányzó vasaláscsomag</i>	1	1
<i>Helytelen csomagolás</i>	1	1
<i>Sérült élék</i>	1	1
<i>Egyéb fémhibák</i>	1	1
<i>Szerelés lehetetlen</i>	1	1
<i>Méret hibás üllőpárna</i>	1	1
<i>Szövet nem a minta szerint</i>	1	1
<i>Hibás dátumjelzés</i>	1	1

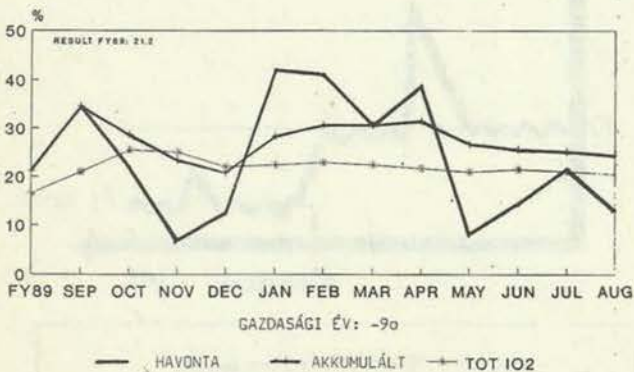
57%

MAGYARORSZÁGI REKLAMÁCIÓK  
( a beszállított mennyiségre )



1. ábra

MAGYARORSZÁGI REKLAMÁCIÓK  
( az ellenőrzött mennyiségre )



2. ábra

(lásd 2. ábra), ahol azonos időszakban vizsgálva a kifogásolt termékek aránya elérte a 25%-ot. Különösen tanulságos a hibák elemzése, amiből megállapítható, hogy a reklamációk 57%-ban a termék hibátlan volt, azonban kellékei hiányosak voltak.

A tárgyalt időszak jellemző hibáit az alábbi táblázat tartalmazza. (1. táblázat)

A táblázatból is látható, hogy a hibák többsége nagyobb odafigyeléssel, gondossággal minden anyagi befektetés nélkül megszüntethető.

Az IKEA azt a célt tűzte maga elé, hogy első lépésként a reklamációk aránya a múlt (1989) évi 24,5%-ról 18%-ra csökkenjen. Hosszabb távon azonban ez az arány is túl magas, ami már csak megfelelően működő minőségbiztosítási rendszerrel érhető el.

A szimpóziumon elhangzó előadások ehhez kívántak segítséget nyújtani.

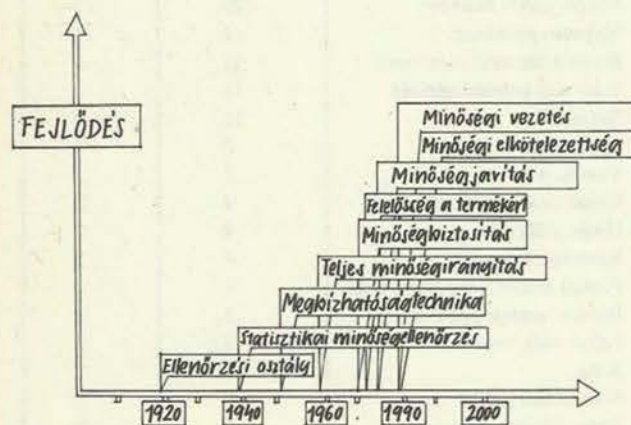
(Megjegyzés: A cikk ábráit és táblázatát Lautner Márton úr bocsátotta a rendelkezésünkre.)

Karl Johnsson előadása:

### A minőségről az IKEA értelmezésében

#### Bevezető

A mai nap előadásainak témája a minőség. Ez a széleskörűen értelmezhető fogalom az idő folyamán tartományában egyre bővült, amit a 3. és 7. ábrák szemléltetnek.



3. ábra

Szűkebb értelmezésben a minőség pénzt jelent mind az IKEA-nak, mind a beszállítóinak azáltal, hogy befolyásolja a gazdasági eredményt. A mérleg egyenlege az alábbi módon írható fel:

TARTOZIK	KÖVETEL
<p>A rossz minőség:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- rontja a hírnevet</li> <li>- kevesebb vevőt hoz</li> <li>- kisebb a forgalom</li> <li>- belső hibák költségei</li> <li>- külső hibák költségei</li> </ul>	<p>A jó minőség:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- növekvő bizalom</li> <li>- több vevő</li> <li>- nagyobb a forgalom</li> <li>- belső és külső hibák okozta költségek csökkenése</li> </ul>

Az a legrosszabb, ha a vevő találja meg a hibát, ezért az első fontos kérdés a minőségi színvonal mérésére alkalmas módszer kidolgozása.

### A vásárlói revízió

Az IKEA az elmúlt évben megkezdett önfelmérés során a minőségellenőrzés hagyományos eljárásai közül az ún. „idegen szemes vizsgálatot” alkalmazta boltjában, aminek fázisai a következők voltak:

- termékkiválasztás katalógus alapján,
- benyomások szerzése az értékesítés körülményeiről,
- a vásárlás lebonyolítása,
- szerelési próba elvégzése.

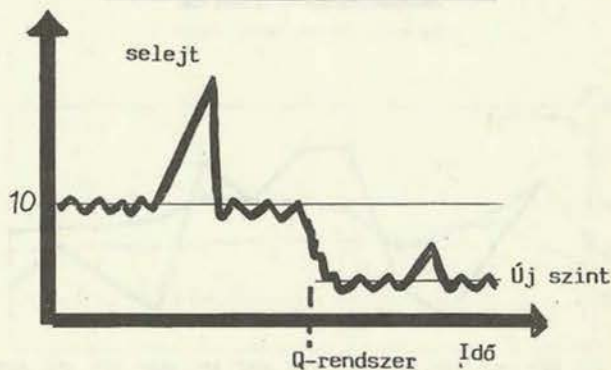
Bár az áruházba kerülő termékek előzetes vizsgálaton esnek át (típusvizsgálat, tételminősítés) mégis legjobb ellenőr a vásárló, aki minden terméket megvizsgál, és így kialakult benyomásai alapján ítéli meg az IKEA-t.

Az IKEA által vásárlói revízióknak nevezett vizsgálati eljárás célja:

- teljes képet nyerni a pillanatnyi minőségi színvonalról abból a szemszögből, ahogy a vevő látja,
  - a minőségi színvonal és a vevő igények változásának iránya mérhető legyen,
  - megfelelő minőségi célkitűzések legyenek felállíthatók,
  - a minőség erre a magasabb szintre legyen emelhető.
- A próbavásárlások tapasztalatait az alábbi szempontok szerint elemzik ki:

- katalógusból választott termék van/nincs
  - a szállítási határidőt betartották/nem tartották be
  - a vásárolt termék szerelhető/nem szerelhető
  - a termék külleme és funkciója jó/nem jó.
- A próbavásárlásokat a következő módon ütemezik:
- évente háromszor 10 próbavásárlás,

NÉZD ÁT A  
KALKULÁCIÓDÁT !



Te hány % selejttel számolsz a kalkulációdban ?  
4. ábra

- a katalógusból választott vásárlást 10 áruházból vásárolják az IKEA stábjából való dolgozók,
- a vásárlás tapasztalatairól rendszeres beszámoló (amit belső használatra ún. polip diagramon ábrázolnak).

Az eddigi felmérések tapasztalatai azt mutatják, hogy a vevőreklamációk (az árú cseréje vagy a visszavásárlás) csak a jéghegy csúcsa és nem jelzi a valós minőségi problémát.

### A megelőzésen a hangsúly

Az előzőekben arról volt szó, hogy a gyártás végső fázisában hogyan mérhető a minőség. Ez a végellenőrzés módszere, ami csak arra alkalmas, hogy megállapítsa a minőségi hibák tényét, de nem teszi lehetővé azok kiküszöbölését, sőt megelőzését.

A fő kérdés az, hogy hogyan lehet a tervezett vagy tényszerűen megállapított selejtet alacsonyabb szintre csökkenteni? (4. ábra)

Az IKEA a változtatást illetve áttörést az alábbi 8 lépésben tartja megoldhatónak:

- |                  |                 |
|------------------|-----------------|
| 1. Rámutatni     | a szükségre,    |
| 2. Felállítani   | a projectet,    |
| 3. Megszervezni  | az irányítást,  |
| 4. Megállapítani | a diagnózist,   |
| 5. Megnevezni    | az okot,        |
| 6. Meghatározni  | az intézkedést, |
| 7. Legyőzni      | az ellenkezést, |
| 8. És            | irányítani!     |

Ez csak megfelelően működő minőségbiztosítási rendszerben valósítható meg, aminek fő céljai:

- A hibás termékek forgalmazásának megakadályozása.

### ELLENŐRZÉS

- Kezdetől fogva jó minőségű termékek gyártása

### MEGELŐZÉS

- Megfelelő termékek forgalmazása

### KONKURENCIA

A minőségbiztosítási rendszer hiánya, vagy működésének zavara előbb-utóbb minőségi problémát eredményez, ami egy rossz körforgást (lásd 5. ábra) indít be. Mindannyiuk célja, hogy kitörjünk e gonosz körforgásból.

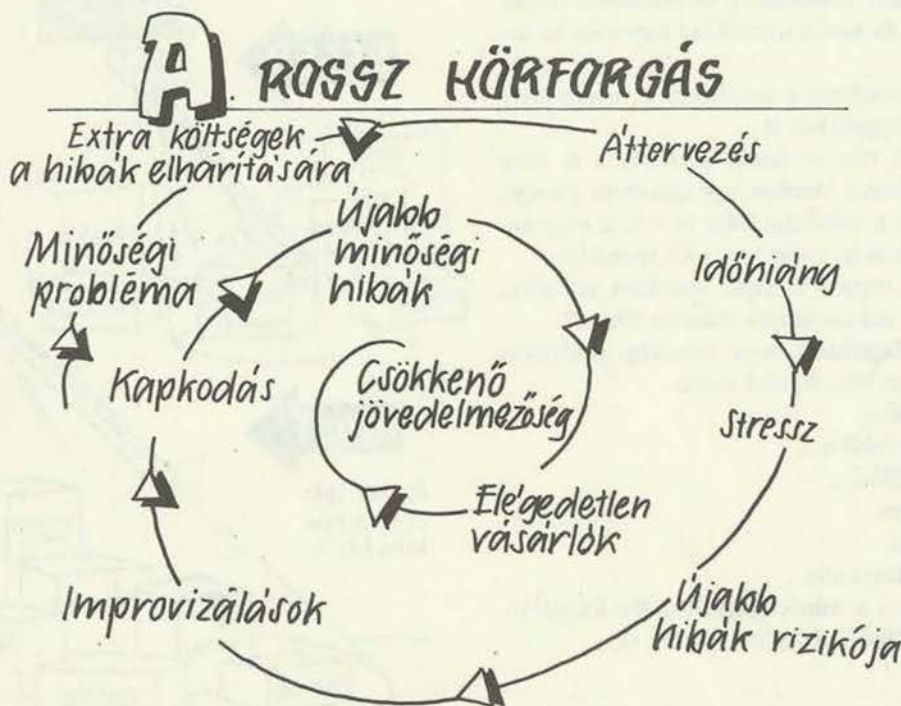
A hibákat nem javítgatunk, hanem megelőznünk kell. Ezt a megelőzést a vevők igényeinek a lehető legalaposabb megismerésével kell kezdeni. Csak így remélhető a gonosz körforgás megállítás és egy jó körforgás (lásd 6. ábra) beindulása:

### Ki felel a minőségért?

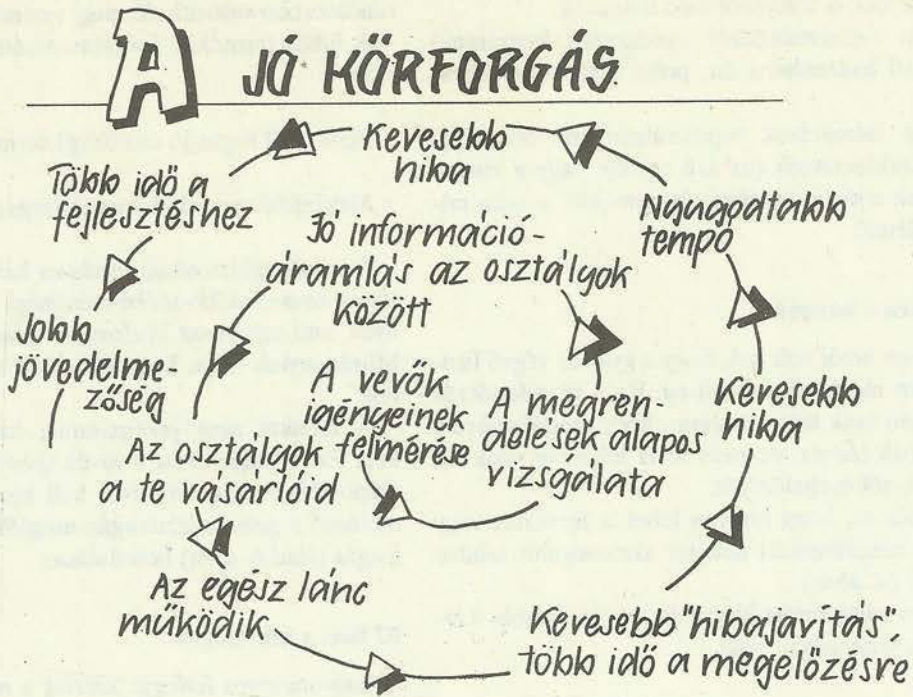
A hagyományos felfogás szerint a minőséggel a minőségügyi dolgozók foglalkoznak, és a vezetők később elfogadják vagy elvetik tanácsaikat és ötleteiket.

A korszerű minőségügyi rendszerben ezen a felfogáson változtatni kell. Mindenkinek felelnie kell saját munkájáért és annak minőségéért.

A minőségi munkában az egész vállalatnak részt kell vennie, és a különböző osztályoknak összehangoltan kell dolgozniuk. Minden módszernek és utasításnak



5. ábra



6. ábra

egymással összhangban kell lennie, hogy a lehető legkisebb ráfordítással érjük el a megfelelő minőséget, melyet a minőségirányító rendszer biztosít.

Ennek a rendszernek biztosítéka a periodikus minőségi revízió.

A rendszer működésének feltételeit a vezetőségnek kell megteremtenie.

A minőség ma már mindenkire és mindenre vonatkozik (7. ábra) aki és ami a termékkel kapcsolatba kerül.

A minőségügyi rendszer a szállítótól a vevőig tartó minőségi láncként fogadható el.

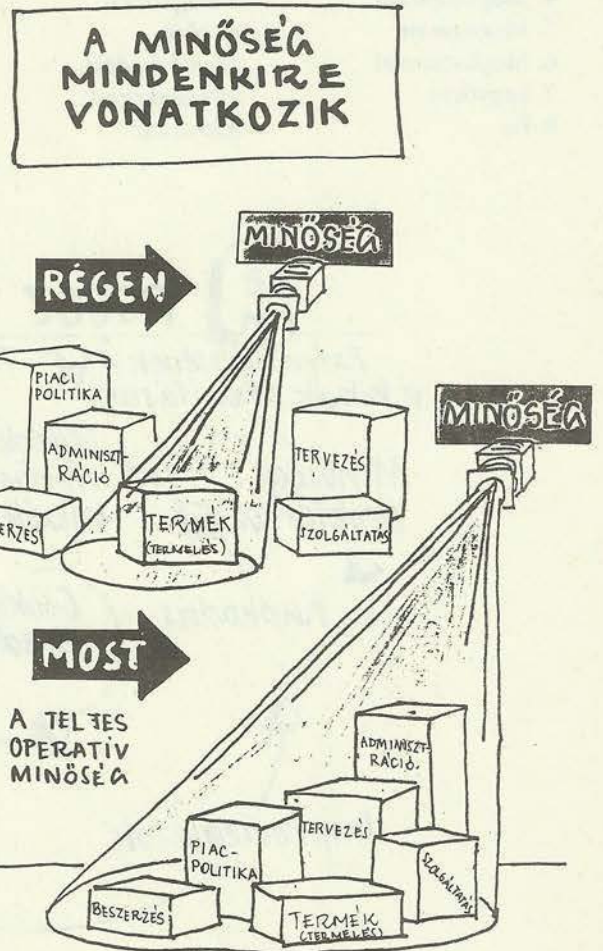
A minőségi lánc résztvevőinek szerepét a 8. ábra szemlélteti. Ha ebben a láncban egy láncszem gyenge, akkor bekövetkezik a minőségi hiba és a lánc megszakad. Ezért fogadjuk meg a régi japán közmondást: „Jobb ha magam vagyok a saját munkám ellenőre, minthogy a hibákat mások kérjék számon tőlem.”

Általában megállapítható, hogy minőségi probléma általánosságban nem létezik, csak mint:

- szervezési probléma,
- adminisztrációs probléma,
- specifikációs probléma,
- tervezési probléma,
- gyártási probléma,
- személyzeti probléma stb.

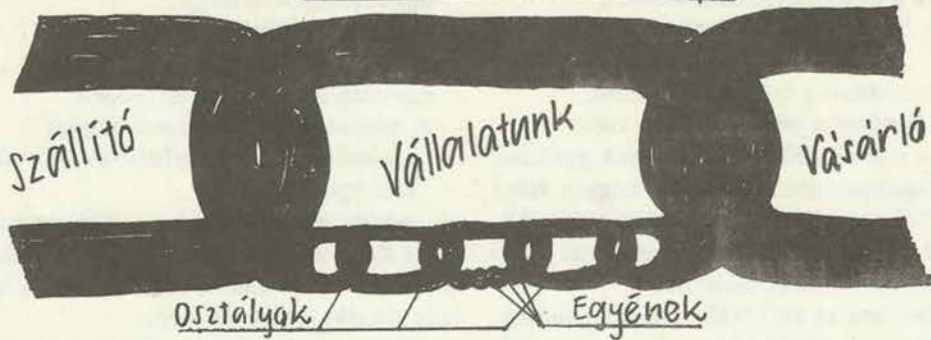
Ilyen szemléletben a minőségügyi osztály feladatainak súlypontja az alábbi irányokba tolik el:

- tanácsadás,
- koordinálás,
- irányítás,
- ellenőrzés.



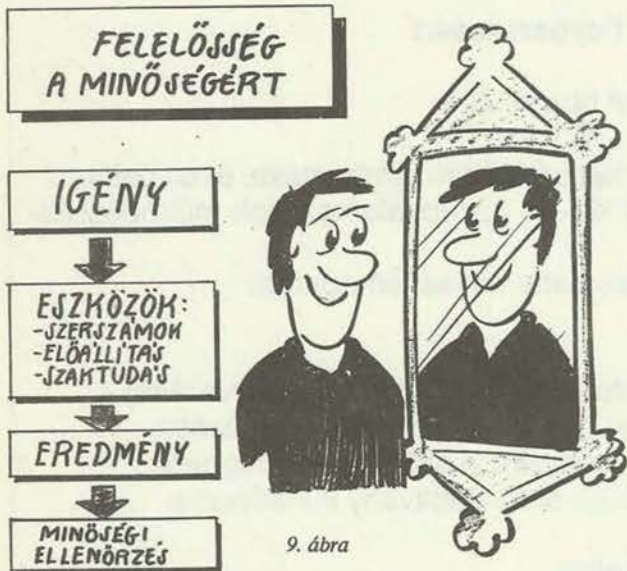
7. ábra

# MINŐSÉGI LÁNC



**"MINDEN SZINTEN A VÁSÁRLÓK  
IGÉNYE A MÉRVADÓ  
ÉS MEGHATÁROZÓ!"**

8. ábra



9. ábra

Végül a minőségért való felelősség a 9. ábra segítségével tehető még közérthetőbbé.

## Mit jelent a minőség?

Ahány szakember fog hozzá, annyiféleképp fogalmazza meg a minőséget.

Nézzünk néhányat ezek közül:

- A rendeltetésszerű használatra való alkalmasság (I. M. Juran)
- A felállított követelményekkel való megegyezés (P. Crosby)
- Egy termék összes tulajdonságai melyek által a termék kielégíti a tőle elvárt szükségleteket (ISO 8402)
- Ha a vevő és nem a termék jön vissza. (Egy svéd bútorgyáros)

Ezekkel szemben az IKEA a termék minősége alatt a vásárló azon elvárásainak való megfelelést érti, amit az a termék árában hajlandó megfizetni.

A minőség akkor megfelelő, amikor a vásárló úgy érzi, hogy pénzéért a legtöbb értéket kapta.

Az IKEA-nak a mércét tehát a vevő állítja, mivel az elégedett vevő a cég egyedüli biztos alaptőkéje.

(Szerkesztőségi megjegyzés: Ezt követően az előadó a minőségüggyel kapcsolatos fogalmak egységes értelmezéséről, majd a hallgatóságnak közreadott - ISO 9002 bevezetésével kapcsolatos - anyag tartalmáról szólt. Mivel ezekkel a kérdésekkel a FAIPAR más számai is foglalkoznak ismertetésüket mellőztük.)

## A jobb minőség stratégiája

Amikor elhatározzuk, hogy a selejtet csökkentjük, ahhoz megfelelő stratégiát kell kidolgoznunk. Ebben a stratégiában fontos szerepe van a vezetésnek.

A vezetés:

- a jobbra ösztönöz,
- a javulást és a célok elérését jutalmazza,
- a nagyobb sikert megünnepli,
- hibát nem fogad el.

A selejtellenes küzdelemben a vezetésnek meg kell fogalmazni saját minőségi filozófiáját. Az IKEA minőségi filozófiája szerint:

Az „elég jó” már nem elég!

- Jobb a kiválóra célozni és elhibázni, mint a rosszra célozni és eltalálni.
- Ha elfogadod a rossz munkát, rossz munkát is kapsz.
- Ha nem te állítod fel a mércét, akkor az alkalmazottak állítják fel a sajátjukat, ami biztosan alacsonyabb lesz, mint a tiéd lett volna.

Amikor a vezetés a nulla hibás stratégia mellett dönt az alábbiakat vállalja:

- kimondja, hogy hibát soha nem fogad el,
- kihangsúlyozza a megelőző intézkedéseket,
- arra törekszik, hogy a hibát a lehető legkorábban felfedezzük,
- befolyásolja és serkenti a módszerfejlesztést,
- folyamatosan ösztönzi a jobbra való törekvést.

A végső cél a teljesen hibátlan termékek gyártása. Sokakban megfogalmazódhat a kérdés, hogyan lehet ezt a célt elérni? Erre ma már van egy kész, nemzetközileg elfogadott rendszer, aminek elemeit az ISO 9000-9004 szabványsorozat tartalmazza.

Az IKEA választása az ISO 9002 szerinti minőségbiztosítási rendszerre esett. Ezt követeli meg beszállítóitól, de maga is eszerint dolgozik. A rendszer bevezetése azonban önmagában nem képes csodákra.

A minőségügyben nincsenek csodák, csak kemény munka, aminek kiindulópontjai:

- egy letisztult üzleti ötlet,
- egy célirányos stratégia,
- minőségi politika,
- nézetazonosság,
- egy világos elképzelés és modell.

A minőségjavítási folyamat alapjai:

- a jelenlegi helyzet analízise az ISO 9000 alapján,
- költséganalízis,
- módszerek kifejlesztése a minőség mérésére.

Az ISO 9002 szerinti minőségbiztosítási rendszer bevezetésével kapcsolatos további kérdések azonban már más előadás tárgyát képezik.

(Megjegyzés: Az előadásról készített cikket saját jegyzetei és az IKEA által rendelkezésre bocsátott vetített anyagok alapján összeállította dr. Szabó Miklós.)



## Alapítvány az Ipar Műszaki Fejlesztéséért

Az Ipari Kereskedelmi Minisztérium, valamint az Ipari Fejlesztés Bank Rt.

### Az Ipar Műszaki Fejlesztéséért

néven alapítványt hozott létre.

Az alapítvány általános célja az ipar műszaki fejlesztésének támogatása, ezen belül:

- az ipar szerkezetátalakítást megvalósító kis- és középvállalkozások működési feltételeinek javítása
- a kis- és középvállalkozások közötti kapcsolatteremtés támogatása
- a kutatás és kutatók támogatása
- ösztöndíjak alapítása és odaítélése
- az új műszaki ismeretek terjesztése (konferenciák, tanfolyamok szervezése)
- a kimagasló színvonalú szellemi termékek (könyvek, szakkikkek) díjazása.

Az alapítványi támogatást pályázaton lehet igényelni, a pályázatokat független szakértői testületek véleményére alapozva bírálja el az alapítvány kuratóriuma.

*Az alapítvány ügyeit titkárság kezeli, melynek címe:*

Budapest, Vigadó utca 6.

Telefon: 118-3657

## HIRDESSEN A FAIPARBAN

**Hirdetések leadhatók:  
a FAIPAR szerkesztőségén**

**Budapest, II., Fő u. 68. 1027**

**Telefon: 201-9929**

**Telex: 22-4343**

# Megalakult a Bútorvállalkozók Országos Szakmai Szövetsége

dr. Laskay Lajos

Hazánkban végbement politikai, társadalmi és gazdasági átalakulás nem maradt hatástalan a Magyar Gazdasági Kamara eddigi tevékenységére.

Megváltozott a Kamara szervezete, feladatköre, tagvállalatainak jogállása, tagsági köre stb.

A múlt év közepén a Magyar Gazdasági Kamara olyan – az egyesülési törvény szerint működő – érdekképviselői, érdekközvetítő és érdekegyeztető tevékenységet ellátó, önálló és független, jogi személyiségű társadalmi szervezetté (kamarai szövetség) alakult át, amelyik föderatív kamarai rendszerként működik. Tagszervezetei önálló jogi személyiségű területi (városi) kamarák, önálló jogi személyiségű szakmai szövetségek (kamarák), továbbá az egyéb önálló jogi személyiségű gazdálkodói érdekképviselői feladatokat ellátó társadalmi szervezetek.

A megváltozott szervezeti forma szerint 1991-től a Magyar Gazdasági Kamara korábbi tagjainak tagsága csak akkor marad fenn, ha valamelyik – a MGK-val tagsági viszonyban lévő – területi és/vagy szakmai szövetségénél (kamaránál) regisztráltatják tagságukat.

Ez az új szervezeti forma – az új alapszabály – szükségképpen megkövetelte, hogy az eddigi – a Bútoripari Tagozathoz tartozó tagvállalatok is új szervezeti formában működjenek és hozzák létre saját szakmai szervezetüket.

A tagvállalatok természetesen dönthettek úgy is, hogy valamelyik területi szövetségbe történő belépéssel tartják fenn tagságukat.

Bekapcsolódhatnak több szakmai szövetség, illetve területi szövetség munkájába is, amennyiben vállalják a többszörös tagságból eredő tagdíjfizetési kötelezettségeket is.

Múlt év november 27-én került sor a *Bútorvállalkozók Országos Szakmai Szövetsége* (Bútor szövetség) megalakulására. A Szövetség önálló jogi személyiséggel működő autonóm testület, amely az 1989. II. törvény alapján országos társadalmi szervezetként működik. Tagja a Magyar Gazdasági Kamarának. A Szövetség tagja lehet azonban az érdekeit képviselő valamennyi érdekképviselői szervnek is. Szervesen beépül annak érdekképviselői, érdekközvetítő és érdekegyeztető tevékenységébe.

Szolgáltatásait a Kamara a szolgáltatási rendszerének elvei alapján végzi.

A Szövetség legfontosabb célkitűzései között szerepel, hogy szakmai és gazdasági szempontból egyezteteti és képviseli tagjainak érdekeit. Elősegíti a szabad vállalkozást, szakmai szinten kezdeményez, létesít és fenntart nemzetközi gazdasági kapcsolatot. Kidolgozza és karbantartja a szakmára jellemző etikai normákat.

A Szövetség alakuló közgyűlése 15 fős elnökséget

választott. Elnöknek Galli Pétert, a Tisza Bútoripari Vállalat vezérigazgatóját választották meg.

Az alapító tagok mintegy egyharmadát az állami tulajdonban lévő ipari vállalatok, Rt.-k, illetve Kft.-k, közel egynegyedét a szövetkezeti szektorhoz tartozó ipari szövetkezetek, ill. kisszövetkezetek teszik ki. Ugyancsak közel egynegyed részarányt képviselnek az új vállalkozási szabályok alapján létrejött gazdálkodó szervezetek, ill. egyéni vállalkozók.

Tagjai a szervezetnek a nagyobb bútorkereskedők, valamint a bútoriparhoz kapcsolódó intézmények, kutató intézetek.

## A kamarai szolgáltatások

A Magyar Gazdasági Kamara szövetségi típusú szervezetté való átalakulása szükségessé tette a szolgáltatási struktúrájának az új követelményeknek megfelelő irányú átszervezését.

A szolgáltatási tevékenység egészének és az egyes szolgáltatásfajták kialakításának fő célkitűzése, hogy a tag igényeinek kielégítésére rendelkezésre álljon, a szolgáltatás a tag gazdálkodási tevékenységének eredményességét segítse a szükséges tanácsadással, információnyújtással, illetve a kamarai kapcsolatrendszer igénybevételének lehetőségével.

A kamarai szolgáltatások ésszerű decentralizálásával el kívánják érni, hogy a szolgáltatás könnyen és gyorsan hozzáférhető legyen a tag számára, mind földrajzi, mind információtechnikai értelemben.

Az új szolgáltatási struktúra az adott szolgáltatás konkrét költségein alapuló térítéssel rendszer kialakítását vonta maga után.

A tagszervezetek tagjai tagsági viszonyuk alapján a tagdíj fejében az alábbi szolgáltatások igénybevételére jogosultak:

- az érdekképviselői tevékenység keretében nyújtott szolgáltatások,
- általános gazdasági információk,
- a tagozatok működésében, a jogszabály előkészítő és véleményező munkában való részvétel,
- továbbá a MGK nemzetközi és belföldi kapcsolatrendszere által biztosított lehetőségek igénybevétele.

A térítéssel szolgáltatások bárki számára igénybe vehetők a kialakított tarifarendszer alapján, a tagszervezetek tagjai azonban az ilyen szolgáltatások meghatározott körére a küldöttgyűlés által jóváhagyott rendben és mértékben kedvezményt élveznek. A kamarai tagszervezetek tagjai általában 50%-os kedvezményben részesülnek.

Az első szintű információnyújtást valamennyi tagszervezetnél (szövetségénél) megszervezik. Ennek elő-

segítésére a MGK ügyintéző szervezete folyamatosan rendelkezésre bocsátja egyes szervezett egységei napra-készen tartott szolgáltatásait, amelyeket a helyi, szakmai sajátosságoknak megfelelően egészítenek ki a szövetségek.

A második szintű információnyújtás szintén az MGK-nál már meglévő információbázisra épül fel. Az induló helyzetben az információs adatbázisok és a tanácsadó szolgálatok igénybevételét az MGK-nál működő ügyfélszolgálat biztosítja a tagszervezetek és tagjaik számára.

A meglévő adatbázisok számítógépes feldolgozása folyamatban van. A harmadik szintű információnyújtás, amely jelenthet szakértői tanulmányt, szakértői véleménykészítést, rendezvény megszervezést vagy más egyéb szolgáltatást, hosszabb időszak alatt történik a megrendelővel való szoros kapcsolattartás keretében, s többnyire külső szervek szolgáltatásainak bevonását is szükségessé teszi.

A klasszikus, tradicionális kamarai szolgáltatások továbbá azok a kereskedelemfejlesztési szolgáltatások, amelyek a MGK nemzetközi tevékenységére, kiépült kapcsolatrendszerére támaszkodnak, s ellátásuk speciális felkészültséget, szakértelmet igényel hosszabb távon is az MGK ügyintéző szervezetének feladatkörét képezik. Egyes tevékenységek decentralizálása – mint pl. az okmányhitelesítés – már megkezdődött. A decentralizáltan ellátott szolgáltatások díjtételei mindentől azonosan kerül megállapításra.

### A Szövetség szervezete és szolgáltatásai

A Bútorszövetség önálló jogi szervezete, valamint a kamarai szolgáltatási rend szerinti követelmények – szükségessé tette – önálló iroda működtetését.

A Szövetség Titkársága 1991. január 2-től Budapesten a VIII. ker. Kisfaludy utca 38. szám alatt (BIFI székház) működik. Sajátos szolgáltatási célkitűzések között szerepel, pl. hogy elősegíti a bútorgyártók és a bútorgalmazók között – a megváltozott piaci körülmények miatt szükségessé váló – új szervezeti és működési formák kialakítását és működtetését.

A Szövetség Titkárságának feladata lesz a közvetlen kapcsolattartás tagvállalati és a MGK ügyintéző szervezete, az egész kamarai szolgáltatási rendszerbe való beépülés, a kapott információk közvetítése.

Az érdekképviseleti tevékenység fokozottabb biztosítására bekapcsolódik a Kamarán keresztül az Érdekegyeztető Tanács munkájába és a Kamarába beérkező jogszabálytervezetek szakmai véleményezésébe.

Szakértői útján részt vesz az ÉT: Gazdasági Konzultatív Bizottság munkájában, ahol az adózás, a vállalati gazdálkodás szabályozása, a deviza- és pénzügyi szabályozás, a vám, a privatizáció kérdéseiben képviseli a szakma érdekét.

Ugyanígy elküldi képviselőit az ÉT többi bizottságába is. Az általános érdekképviseleti érdekközvetítő

tevékenységek mellett ellát sajátos, kizárólag a szakmát érintő tevékenységeket, szolgáltatásokat.

Ilyen feladatként jelentkezik pl. bútor-börze működtetése az elfekvő készletek mobilizálására.

A privatizációból adódó feladatok. Külföldi befektetési partnerkövetítés.

Jelentős koordinációs szerepet kíván ellátni egyrészt a szakma felé irányuló információs közléseknél, s az igények közvetítésével, másrészt éppen az egész kamarai információs rendszer adta lehetőségekből kifolyólag tagvállalatai által biztosítható szolgáltatásokat továbbítja a különböző szervezetekhez tartozó, szakmailag érdekelt vállalkozók felé.

Ilyenek lehetnek speciális anyagi – műszaki szolgáltatások, a gyártás és technológia tervezéstől kezdve, a design tevékenységeken keresztül az egész, a szakmára sajátos etikai normák érvényesítéséig.

A koordináció kiterjed a szerzteágazó és legkülönbözőbb érdekképviseleti szervezetekhez tartozó, de a bútor gyártással, forgalmazással foglalkozók, azok ellátásához, kiszolgálásához kapcsolódó legkülönbözőbb bel- és külföldi vállalkozókra, cégekre.

Joggal merülhet fel a kérdés, hogy ennyi feladatot hogyan lesz képes egy kislétszámú titkárság ellátni? Milyen kapcsolat alakulhat ki a Szövetség és a FATE között?

Semmi esetre sem átfedéssel. Nem veheti át egyik szervezet feladatát sem. A Szövetség eredményesen és hatékonyan csak akkor tud működni, ha ráépül tagvállalataira és arra a szellemi bázisra, amit az eddigi társadalmi és szakmai szervezetek már korábban kialakítottak.

Egyre jelentősebb az új szervezeti formák alapján működő új vállalkozók száma, akiknek a szakmai körbe való bekapcsolása az elkövetkező idők feladata. E téren úgy gondolom, hogy van közös tennivaló. Egyre jobban érzékelhető, hogy az utóbbi időben úgy a munkáltatói, mint a munkavállalói oldalról nagyon felértékelődtek a legkülönbözőbb érdekvédelmi szervezetek. Legújabb tapasztalat, hogy egyre határozottabban jelenik meg mindkét területen a konkrét jellemző munkáltatói, illetve munkavállalói érdekvédelem.

Jellemző erre, pl. hogy a kamarai átalakulás során – ahol a területi szövetségek már múlt év közepén megalakultak – az év utolsó negyedében a legtöbb tagozat átalakult szövetséggé és létrehozta saját szakmai érdekvédelmi szervezetét. Személyes véleményem az, hogy hazánk bútoripara – beleértve a gyártókat és a forgalmazókat –, az eddigi egész tevékenysége, szellemi és anyagi adottsága nem nélkülözhet egy jól működő szakmai szervezetet. Ennek megteremtése és működtetése az egész szakma szellemi és anyagi támogatása nélkül azonban nem képzelhető el.

# A műszaki pedagógusképzés a faiparban

Dr. Lükő István

1. Azt gondolom, hogy nem kell külön hangsúlyozni az oktatás szerepét ma, amikor jelentős gazdasági-társadalmi átalakulás tanúi lehetünk. Szinte már lekéstünk a piactudományok célzó szervezetváltás szakemberigényét kielégítő szakképzési rendszer átalakításával, mivel itt maradt fenn legtovább a merev struktúra. Így van ez a faipar ágazatában is, ahol alsó, közép- és felsőfokon több ezer szakmunkás, technikus, üzemmérnök, illetve mérnök tanul. Itt is szükség van tehát egy olyan rugalmas, a változó igényeket jól kielégítő modul rendszerű szakmai felkészítési (ki-, át-, továbbképzés) rendszerre, amely szakít az eddigi merevségekkel, és csökkenti a lemaradást. Ehhez olyan jól képzett oktatókra van szükség, akik elsősorban a szakma (faipar) jól felkészült és képzett szakemberei, másodsorban alkalmasak és képzettek az ismeretek átadására is, vagyis tanári, oktatói oklevelük is van.

## 2. Mi a helyzet a műszaki pedagógus ellátottsággal és képzésükkel kapcsolatban?

A választ a szakmastruktúra főbb jellemzőivel adhatjuk meg. A „klasszikus” faipari szakmák mellé az ács és állványozó szakmát is hozzávettem, mivel a műveletek, az alapanyag lényegét tekintve közösnek tekinthető, bár az OSZJ (Országos Szakmai Jegyzék) szerint ez utóbbit az építőipari szakmákhoz sorolták. A tanulólétszám alakulásából láthatjuk a szakterületek megoszlását két iskolafokozatban az 1987/88 évi adatok alapján.

1. sz. táblázat

Szakma száma	Megnevezése	Tanulólétszám (fő)
901-1	Bútorasztalos	3783
901-2	Épületasztalos	3215
901-3	Intarziakészítő	25
904	Faesztergályos	47
906	Faszobrász	23
908	Kádár	102
909	Mintakészítő	132
1601-1	Ács-állványozó	1951
Összesen a 3 éves szakmunkásképzőben		10182
Faipari szakközépiskolai tanuló (17100)		604
Mindösszesen:		10786

Ezt a tanulólétszámot 4 szakközépiskolában (Technikusoképző, Műszaki Szakközépiskola) és kb. 40 szakmunkásképző iskolában képezi mintegy 420 szaktanár (mérnök-tanár, műszaki tanár), illetve gyakorlati szakoktató. A szakelméletet oktató tanárok közül 45 főnek, a 280 fő szakoktató közül 137-nek nincs pedagógiai

végzettsége. Az üzemek állományához tartozó gyakorlati oktatókról nincs pontos adat, de a pedagógiai képesítés nélküliek aránya itt még nagyobb. Kifejezetten faipari *mérnök-tanári képzés nem folyik*. Évente 1-2 fő végez hol Gödöllőn, hol a BME-n. Egyik helyen sem a faipari szakma módszertanát tanulják a levelező oktatásban részesülő hallgatók. Szinte hasonló a helyzet a műszaki oktatók képzésénél is. *Képzésük nem épül szervesen az anyaintézmény profiljába, nincs igazi gazdája a mérnök-tanár és a műszaki oktató képzésnek*.

Az országos helyzethez hasonlóan ebben az ágazatban sincs megoldva a már iskolákban tanító műszaki pedagógusok *továbbképzése*. Különösen a *szakmai-műszaki továbbképzések hiányoznak*. Hogyan lehet akkor 10-20 éves ismeretek birtokában „korszerűen” oktatni?

Ezért értékelődik fel minden olyan kezdeményezés, amit az Erdészeti és Faipari Egyetem Faipari Mérnöki Karán szervezünk. Először 1991 tavaszán kerül sor a Szaktanácsadás (felügyelet) gondozásával egy többnapos szakmai továbbképzésre, amelynek keretén belül ausztriai üzemlátogatásra kerül sor, hallanak majd a videotechnika alkalmazásáról, a faipari szabványokról, és a korszerű faipari anyagokról. Későbbre tervezzük ennek a szisztematikus továbbfejlesztését és kiterjesztését is.

Összegzésképpen az előbbi vázlatos tények alapján elmondható, hogy a faipari szakember-utánpótlás műszaki pedagógusainak képzése és továbbképzése nincs megoldva.

## 3. Cél: Mérnök-tanár és műszaki oktató képzés beindítása Sopronban

Fentiekből következik, hogy ezt a meglévő hiányból származó igényt a soproni egyetemnek célszerű felvállalni.

Az előző tényeken kívül még Sopron mellett szól az is, hogy nagyobb hatékonyságú lehet itt a műszaki pedagógusképzés azért is, mert a szakmai-műszaki háttér itt van, itt kapták a mérnöki „előképzést”. Az egyetemnek vannak elképzelései, konkrét tervei. Már készen van a *Mérnök-tanári szakirány, a mérnök-tanári levelezős, illetve kiegészítő képzési formák tanterve*. Az első a nappali tagozaton hallgatók érdeklődésére épülne és az utolsó négy félévben pszichológiát, kommunikációs tréninget, műszaki oktatást, pedagógiai alapismereteket hallgatnának.

Erre épülne egy két féléves *kiegészítő képzés* azok számára, akik e szakirányú előtanulmányok után oktatási-nevelési pályán helyezkedtek el. A tanulmány végén államvizsga alapján kapnak faipari mérnök-tanári oklevelet.

Magát a képzést célszerűnek tartjuk *levelező formá-*

ban indítani 1991 szeptemberében, mivel a pedagógiai képzés nélküliek száma és érdeklődése ezt sürgeti. Itt négy félév alatt kell elsajátítani a „képzéstudományt” (pedagógiát), így a nappali szakirány tárgyain kívül nevelésszociológiát, neveléelmélet – neveléstörténetet, oktatápszichológiát, oktatástechnológiát, iskolaszervezettant és oktatáspolitikát, valamint szakmódszertant kell tanulni.

Most készül a *technikus tanár szak faipari szakoktató ágazat* tanterve is, így megfelelő engedélyezések után ezt a képzési formát is indíthatjuk. Ezen a szakon a szakmai gyakorlatok oktatóit képeznénk a technikusnál nem magasabb szakmai, de felsőfokú szakmódszertani-pedagógiai szinten. Tehát *főiskolai szakpedagógusi diplomát* kapnának az itt végzettek.

Mindkét szakon „legerősebb”-nek kell lenni a módszertan oktatásának. E mellett olyan korszerű pszichológiai, oktatástani (didaktikai) ismeretnyújtás is kell, amivel felkészítjük a hallgatóságot a termelési helyzethez igazodó rugalmas, helyi oktatási rendszerek (helyi tantervek, továbbképzési, átképzési programok) szervezésére, tervezésére, az emberi kapcsolatok pszichológiai „átvilágítására”, a korszerű tanítás-tanulási folyamat rendszerszerű szemléletére, a diagnosztizálóképesség fejlesztésére.

Elképzeléseink még csak kezdeti stádiumban vannak a realizálást illetően, azonban hiszem, hogy a tényekkel is alátámasztott igények alapján egyfajta hiány pótlásával jó ügyet szolgálna az Egyetem és annak Társadalomtudományi Tanszéke.

## Dr. Déry József 1947 – 1991



Nagy veszteség érte az Erdészeti és Faipari Egyetem Faipari Géptani Tanszékét, 1991. január 7-én rövid, súlyos betegség után elhunyt Dr. Déry József adjunktus.

Déry József 1947. aug. 21-én született Zircen. Általános és középiskolai tanulmányait Veszprémben végezte. Sorkatonai szolgálatát letöltve a Soproni Erdészeti és Faipari Egyetem faipari mérnöki karát végezte el az 1969–1974. években. Már egyetemi éveitől foglalkozott tudományos problémákkal és tudományos diákköri dolgozatával (Brenta rönkhasító szalagfűrész géppel dolgozó fűrészüzem termelékenységi mutatói) országos első díjat nyert.

Az egyetem elvégzése után egy rövid ideig a Fertődi Faipari Szövetkezetnél dolgozott, majd 1975 végén a Faipari Géptani Tanszékre került tudományos ösztöndíjként, majd tudományos segédmunkatársi beosztásban dolgozott. 1983-ban megvédte egyetemi doktori értekezését. „A forgácsolás és teljesítményigény vizsgálata rönkhasító szalagfűrész gépeknél” címmel, s ezt követően adjunktusi kinevezést kapott.

Széles körű oktatói, kutatói és nevelői munkát végzett, kitaró lelkesedéssel és szorgalommal. Munkásságát egy sor publikáció és előadási anyag őrzi. Aktívan részt vett az Egyetem szakmai életében. Éveken át titkára volt a kari Tudományos Bizottságnak, 1980-ban dékánhelyettesé választották.

Munkatársai és barátai őszintén tisztelték és szerették, emlékét kegyelettel megőrzik.

S. Gy.



## EGYESÜLETI HÍREK

Rovavezető: ÉZSIÁS PÁLNÉ

**November 5.** Ülést tartott a Bútoripari Szakosztály Matlák Zoltán vezetésével. Napirenden szereplő témák voltak:

- Beszámoló a X. 29–XI. 2. között megtartott kárpitos műszaki továbbképző tanfolyamról, amelyen 31 fő vett részt.
- Munkatervi időszerű feladatok megbeszélése.

Az ülésen megjelent 10 fő.

**November 6.** Ülést tartott a Fűrész-Lemezipari Szakosztály vezetősége. Napirenden szereplő témák voltak:

- 1991. évben rendezendő fűrészgépkezelők országos versenyének szervezése.
- Munkatervi feladatok megbeszélése.

Az ülésen megjelent 9 fő.

**November 16.** A FATE vezetősége és Oktatási Bizottsága az Erdészeti és Faipari Egyetem Faipari Karával közösen országos konferenciát szervezett Sopronban. „A faipari felsőfokú képzés fejlesztési feladatai” témában. Az egésznapos program keretében három előadás hangzott el, öt felkért hozzászóló és számos vélemény tette teljessé a konferencia témáját. Az előadások anyagát és az ajánlásokat lapunk más helyén közöljük.

**November 29.** A FATE Zalaegerszegi Csoportja rendezvényt szervezett a Zala Bútorgyárban.

Előadást tartott Siegfried Schmid úr, az Eismann cég képviselője (NSZK) a következő témákban:

1. A faiparban alkalmazott felületkezelés, különös tekintettel a környezetvédelemre.
2. Szárítók méretezése.

Felkért hozzászólók tették hozzá véleményüket az előadások témájához, sorrendben a következők:

Dr. Bakk László egyetemi adjunktus, (EFE) Sopron. „Vizes lakkok alkalmazása.”

Horváth Sándor főmérnök, (TBV) Csongrád. „A felületkezelés fejlesztése a Tisza Bútoripari Vállalatnál”.

Kozma Péterné főmérnök, (ZBGY) Zalaegerszeg. „A felületkezelés fejlesztése a Zala Bútorgyárban.”

Az előadások után a hozzászólók technikai-technológiai kérdésekre vártak választ, ezt követően a résztvevők üzemlátogatáson vettek részt.

A rendezvényen 65 fő vett részt.

**November 23.** A FATE Nógrád megyei Csoportja, ill. az Ipoly Bútorgyár (Balassagyarmat) dolgozói látogatást tettek a győri Carlo Bútorgyárban, ahol a posztforming technológiát tanulmányozták, az ottani fiókgyártáshoz történő felhasználásra.

A tanulmányúton 10 fő vett részt.

**December 3.** Ülést tartott a Bútoripari Szakosztály, Matlák Zoltán titkár vezetésével. Napirendi témák a következők voltak:

- Beszámoló a soproni Erdészeti és Faipari Egyetem felsőoktatással foglalkozó konferenciájáról.
- Beszámoló a MTESZ közgyűlésről.
- Beszámoló a kárpitosipari technikusok javahagyásáról.
- Kitüntetések, jutalmazások.

Az ülésen 10 fő vett részt.

**December 4.** Ülést tartott a Fűrész-Lemezipari Szakosztály vezetősége. Napirenden egyetlen téma szerepelt: A hazai faellátás és az elsődleges fafeldolgozó ágazat privatizációjának várható alakulása 1991-ben.

Az ülésen 7 fő vett részt.

**December 6.** Ülést tartott a Titkári Tanács. Dr. Molnár Sándor elnöki megnyitója után a „FAIPAR FEJLESZTÉSÉÉRT” kitüntetések adták át. Kurusa László, a Zalaegerszegi Bútorgyár igazgatója, a Zalaegerszegi Csoport elnöke, Matlák Zoltán, a BME igazgatóhelyettese, a Bútoripari Szakosztály titkára, és dr. Szabadhegyi Győző, az EFE adjunktusa, a Soproni Csoport elnöke kapta meg a kitüntetést.

Kiosztásra kerültek a FAIPAR c. lap legjobb cikkíróinak járó dívdíjak. Három fő részesült dívdíjban: dr. Nyárs József, Tamásiné Bánó Margit és dr. Zombori István. Lele Dezső főtitkár és dr. Molnár Sándor elnök tartott általános beszámolót, majd a titkárok és a bizottsági vezetők beszámolója hangzott el.

Az ülésen 31 fő vett részt.

**December 12.** A Szenior Klub megtartotta hagyományos év végi baráti találkozóját. A szeniorokat és családtagjaikat fehér asztal mellett köszöntötte Lele Dezső, az Egyesület főtitkára és dr. Fáy Mihály, a klub elnöke. Kellemes, hangulatos beszélgetés keretében a régi idők emlegette a sok jó szakember, így telt el a délután.

A találkozón 32 fő vett részt.

**Január 7.** Ülést tartott a Bútoripari Szakosztály vezetősége dr. Szabó Miklós vezetésével. A következő témák szerepeltek napirenden:

- Beszámoló a Szakosztály 1990. évi tevékenységéről.
- 1991. évi munkaterv
- Külföldi kiállítások, vásárok terve.
- Szakosztályon belüli szervezési javaslatok.
- Együttműködés a társ-szakosztályokkal.
- Februári kibővített vezetőségi ülés napirendje.

Az ülésen 9 fő vett részt.

**Január 8.** Ülést tartott a Fűrész-Lemezipari Szakosztály vezetősége dr. Németh József elnök vezetésével. Napirenden a következő téma szerepelt:

- A piacgazdaságra történő áttérés várható irányai és hatásai a fűrész- és a lemeziparban.

Az ülésen 9 fő vett részt.

**Január 9.** Ülést tartott a Szövetkezeti Szakosztály vezetősége, a Budapesti Könyvgyári Szövetkezetek Szövetsége székházában. Balogh György titkár üdvözlő szavai után a következő témák szerepeltek a napirenden:

- 1990. évi szervezeti problémák.
- 1991. évi munkaterv-javaslat.
- Együttműködési szerződések, jogi tagság kérdése.
- Beszámoló a Titkári Tanács üléséről.
- Szakosztályok fúziója.

A vezetőség tagjai felosztották a budapesti szövetkezeteket, melyeknek patronálását elvállalták.

Az ülésen 4 fő vett részt.

**Január 17.** Ülést tartott az Oktatási Bizottság, Zsarnai Szilárd vezetésével. Napirenden a következő témák voltak:

- Beszámoló „A faipari felsőfokú képzés fejlesztési feladatai” c. konferenciáról.
- Az Oktatási Bizottság 1991. évi munkaterve.
- Középfokú kárpitosképzés lehetőségei.

Az ülésen 5 fő vett részt.

**Január 23.** Ülést tartott a Műszaki és Környezetvédelmi Bizottság, dr. Petri László vezetésével. Napirenden szerepelt a Bizottság 1991. évi munkaterve, ennek során vitára kerültek a következő témák:

- Szakértői munka élénkítése.
- Szárítási tanfolyam szervezése.
- Kiadványok szerkesztése.

Az ülésen 6 fő vett részt.

**Január 24.** Ülést tartott Egyesületünk vezetősége. Az ülésen megtárgyalták a Soproni Szakmai Napok programját, illetve az ott megrendezésre kerülő kiállítás főbb kérdéseit.

Meghatározták a legközelebbi titkári tanácsülés időpontját ('91. febr. 28.) és napirendi pontjait.

Az ez évi közgyűlést Mátészalkán rendezzük meg, időpontja április 18–19., melyet üzemlátogatással kapcsolunk össze.

Ezen túlmenően az Egyesület 1991. évi költségvetését tárgyalták meg és napi ügyekkel foglalkoztak. Jelen volt 6 fő.

**Január 24.** Ülést tartott a szerkesztőbizottság. Átnézte az 1990/12. szám megjelent példányát és észrevételeket tett, megbeszéltek az 1991/2. szám tartalmi összetételét.

A felelős szerkesztő tájékoztatást ad az új nyomdával és kiadóval kapcsolatos ügyekről.

Az ülésen megjelent 8 fő.

# TÁJÉKOZTATÓ

az

## OEE – FATE közös vezetői üléséről

1991. február 21-én tartott vezetői megbeszélésünkről az alábbiak szerint tájékoztatjuk tagságunkat:

- Az „egy töről fakadó” két egyesület vezetői fontosnak tartják a közös érdekek és hagyományok, a fagazdaság szakmai fejlődésének szempontjából egyaránt az eddigieknél szorosabb együttműködés kialakítását, ennek érdekében;
- a központi és területi rendezvényekre egymást kölcsönösen meghívják. Az OEE és FATE tagok egymás rendezvényein bármikor részt vehetnek,
- a két egyesület vezetői lehetőséget látnak abban, hogy a FATE Fűrész-Lemezipari Szakosztályában az OEE tagok is tevékenykedjenek, az OEE Fakereskedelmi és Erdészettörténelmi Szakosztályainak munkájában pedig a FATE tagok is bekapcsolódjanak.
- A FATE évente „Országos Faiparos Találkozót”-t szervez Sopronban, melyre szeretettel várja az érdeklődő OEE tagokat is. Az OEE vándorgyűlései szintén nyitva állnak a FATE tagok részvételére is.
- A két egyesület vezetői folyamatos munkakapcsolatot tartanak, és évente egy alkalommal együttes vezetői értekezleten tekintik át közös dolgaikat. A jelen tájékoztatónak megfelelően kérjük területi szervezeteink, helyi csoportjaink és szakosztályaink hasonló szellemű szoros együttműködését.

Budapest, 1991. február 21.

*Barátossy Gábor*  
az Országos Erdészeti Egyesület  
főtitkára

*Lele Dezső*  
a Faipari Tudományos Egyesület  
főtitkára



Rovatvezető: ÉZSIÁS PÁLNÉ



## Előtérben az export

A Zala Bútorgyár november elején teljesítette eredeti exporttervét, így a hátralévő időben mód nyílik a túlteljesítésre, írja dr. Földi Judit, a gyár külkereskedelmi osztályának vezetője.

Az export megítélése sokáig ellentmondásos volt. A belföldi termelés nyereséges volt és ez nem minden esetben állt az exportra. 1990-ben már emelt szintű exporttal számoltak, mert megváltozott a helyzet és egyenletesen tudták teljesíteni a szerződéseket.

A belföldi piacon visszaesett a forgalom, ez tudnivaló volt, a megélhetési költségek emelkedése miatt pedig a lakosság elhalasztja a bútorgyártást. A nehéz helyzetből

az export növelése jelentette a kiutat, sikerült az előző évihez képest megduplázni a szállításokat.

A lakásarak emelkedése is maga után vonja a bútorgyártás csökkenését, ezért szükségesnek látszik az export növelésének szükségessége, hogy a termékeknek piacot, ezzel a dolgozóknak egész évben munkát biztosítsanak.

## Értékesítési lehetőségeink ma és jövőre

Április közepétől folyamatosan romlottak az értékesítési lehetőségek az 1990-es évben – írja Rettegi Miklós, a Zala Bútorgyár Kereskedelmi főosztályának vezetője –, a már ismert okok miatt. Több helyen szerveztek bútorkiállításokkal egybekötött „Zala Bútor Napok”-at, így Győrben, Sopronban, Mezőkövesden, Jászberényben és Füzesabonyban, ezek változó eredményt hoztak. A zalaegerszegi saját bolt Zalalövön próbálkozott

kiállítással, amely a gyárnak másfél millió forintos eredményt jelentett.

A nagykereskedelmi vállalatok jelentős mennyiségű szerződött bútorra nem tudtak diszpozíciót adni és ezeket készletezni sem tudják. Olyan abszurd helyzet állt elő, hogy egyik nagykereskedelmi vállalatnak sincs raktára, mivel a bérleményeket felmondták. Ily módon a kereskedelmi apparátusnak kell az áru értékesítését megkísérelni, ezért folyamatosan járják az ország bútorboltjait, áruházait az elmondottak érdekében.

A korábbi partnerek mellett tíz új vevővel bővültek a gyár kapcsolatai. 1991 első negyedévére a kereskedők kedvezőtlenül ítélik meg a kereslet várható alakulását, így feladatuknak tekintik keresni azokat az értékesítési területeket, ahol a bútorok eladhatók. Olyan termelési programot szeretnének gyártásra javasolni, ami a foglalkoztatást biztosítja.

XVI. évf. 11. sz. 1990. november

# erdőgazdaság és faipar

## DUTÉP Kecskemét

Kecskeméten a DUTÉP Vállalat DUFA márkanév alatt Dürr technológiával készíti nyílászáró szerkezeit. Kapacitásuk évente 100 ezer darab, s ebből jelentős mennyiség szállítanak spanyol és nyugatnémet exportra.

A lap fotósorozaton mutatja be az ablakot és ajtót gyártó üzemsarnokot és a felületkezelő részleget.

## Vásárvató Burgenlandban. Oberwart HMW '90

A lap beszámol a határunktól alig húsz kilométerre lévő vásárról, ahol faipari gépek és szerszámok nemzetközi szakkiállítását rendezték meg első alkalommal 7000 m<sup>2</sup>-en hetven cég mutatkozott be. A kiállítás egy részén az épületasztalos- és a bútortipar számára gyártott kiegészítő szerelvényeket, vasalatot, záratok, kötő- és díszítőelemeket mutattak be. Ugyanitt láthatták a korszerű felületkezelő anyagok bemutatóját, amelyek minden követelménynek eleget tesznek. Vizesbázisú pigmentes és lazúros festékek a színskála bármely árnyalatában kaphatók.

A lap fotókon is bemutatja a vásár részleteit.

## Parkettagyár teljes áruskálával

A lap munkatársa a Kecskeméti Parkettagyártó Vállalatnál járt, ahol az elmúlt két év során megkétszereződött a termelés. A fapadlóburkolók csaknem teljes választékát gyártják, nagy részét exportra. Korszerűsítik

a felületkezelő berendezést, a gépeket, a technológiát. Tervezik az intarzia-parketta gyártását. Mintaboltot nyitottak, melynek forgalma évi 100 millió forint. Több újításal kísérleteznek a gazdaságosabb termelés érdekében.

A lap fotókat közöl a gyárról, az üzemsarnokról, a mintabóltról.

## Finn design 1990.

A budapesti finn kereskedelmi napok több más iparág mellett izelítőt adtak a finn bútortipar munkájáról is. A lap fotósorozaton mutatja be a kiállított lakás és irodabútorok egy részét.

90/12. sz.

## 1956 emlékére

Nemrég Sopronban, az Erdészeti és Faipari Egyetemen meghitt ünnepségen állítottak maradandó emléket a forradalmi eseményeknek, a bizonytalan sorsot vállaló főiskolai tanároknak, hallgatóknak.

1956. november 4-e az Alma Mater történetében az Exodus napja, mert sokan menekültek Kanadába és Európa számos országába. Az Egyetemi Tanács határozatával a Kanadában szerzett egyetemi okleveleket a sopronival egyenértékűnek nyilvánította.

Dr. Winkler András rektor köszöntő szavait követően az egyetem aulájában felavatták azt az emléktáblát, amelyet a Kanadából érkezett erdőmérnökök készítettek 1956 emlékére. A megjelentek az elmúlt esztendőök küzdelmeit, eredményeit emlegették és azt, hogy a liberálisabb felfogás tette lehetővé a kapcsolatokat szorosabbá tételét a soproni és a vancouveri fakultás között.

Az ünnepi megemlékezés néhai professzorok és kollégák sírjainak megkoszorúzásával, majd szakestéllyel ért véget. A lap fotókat közöl az ünnepségről.

91/1



## Hírek a kollektív szerződésekről. Faipari tagozat

Az Építő, Fa- és Építőanyagipari Dolgozók Szakszervezeti Szövetsége faipari tagozatának vezetősége, a Magyar Gazdasági Kamarára hűtortipari szakosztályának vezetőségével az együttműködés készségén túl, megvitaták a kollektív keretszerződés tervezetét. A lap megállapítja, hogy a két szervezet eredményesen működött együtt és bíznak abban, hogy a keretszerződés mielőbb aláírásra kerül.

## Emberközpontú érdekvédelem a dán Faipari Dolgozók Szakszervezetében

A nyugat-európai országok szakszervezeti vezetőinek soron következő szemináriumát októberben tartották. Szó volt a dán szakmunkásképzésről, az átképzés gyakorlatáról és módszereiről. Az előadást a Dán Faipari Dolgozók Szakszervezetének elnöke és az oktatási csoport vezetője tartotta. A vendégek a magyarországi tartózkodásuk során ellátogattak a Gyufaipari Vállalathoz, a Zala Bútortipárhoz, és a Lentiben lévő Épületasztalos és Faipari Vállalathoz.

XLIII. évf. 21. sz. 1990. november 19.

## Értesítés

Értesítjük, hogy a Faipari Tudományos Egyesület régi helyéről elköltözött.

*Új címünk:* 1027 Budapest, Fő u. 68. VI. em. 607.

*Telefon:* 201-9929

201-2011/203-as és 209-es mellék

*Telex:* 22-4343

*Telefax:* 156-1215

Szíves tájékoztatásukra közöljük, hogy 1991. március 1-jétől bankszámlaszámunk megváltozott.

*Az új szám:* MHB Rt. 323 – 10298

## Collective of authors:

40 éves a Zala Bútorgyár  
40 years of Zala Furniture Factory

Collective of authors in 9 articles introduces to the 40 years history of the factory.

The factory was founded in 1951, since the production value increased tenfold and today amounts to 1.634 million forints. From that sum about 300 million forints fall to the export.

To the technical and technology development of late years many hundred million forints have been assigned. So the factory is operating now on the most modern technical level.

The products of factory are up to date and attractive, have a good market both at home and abroad. The management of factory attaches great importance to the product development.

## Z. Matlák:

Noszvaj '90 kárpitos továbbképző tanfolyam  
Upholsterer's Extension Course Noszvaj '90

The Scientific Association of Woodworking Industry organised the 14th Upholsterer's Extension Course in the period 20th October – 2nd November 1990.

The course had two aims; to impart the necessary professional knowledge and latest technical information instead of the missing specialized secondary and high degree school, as well as to get acquainted the participants with the most important principles and aspects of quality business, the key issue of the improvement both the profession and the country.

During the one week course the revelation all questions in depth was impossible, but footing and general direction were given and mainly the participants have been stimulated to gain more knowledge.

## Dr. M. Szabó:

Bútoraink minősége az IKEA szemével  
The Quality of Hungarian Furniture in the Sought of IKEA

The IKEA management in Hungary invited the Hungarian suppliers to take part in a quality symposium.

During the symposium the quality of Hungarian products has been evaluated. A Swedish specialist made known the requirements to the quality assurance. Talking of that he mentioned the experiences gained in connection with the buyer's revision, the prevention and the responsibility and also the concept of quality.

## Autorenkollektiv:

40 éves a Zala Bútorgyár  
40 Jahre der Möbelfabrik Zala

Die Geschichte des vierzigjährigen Bestehens der Fabrik wird in 9 Artikeln dargelegt.

Die Fabrik wurde im Jahre 1951 begründet, der Produktionswert wurde seitdem verzehnfacht und beträgt heute etwa 1.634 Million Forint. Aus dieser Summe Macht das Export etwa 300 Millionen Forint aus.

Auf technologische und technische Entwicklung wurden auch in letzten Jahren mehrere hundertmillionen aufgewendet. Das ergibt, dass die Fabrik heute das modernste technische Niveau aufzeigt.

Die Produkte der Fabrik sind modern und attraktiv, gefragt im Inland und auch im Ausland. Der Fabrikvorstand legt der Produktentwicklung grosse Bedeutung bei.

## Z. Matlák:

Noszvaj '90 kárpitos továbbképző tanfolyam  
Fortbildungskurs für Tapezierer – Noszvaj '90

Wissenschaftliches Verein der Holzindustrie hat vom 29. Oktober bis 2. November 1990 den 14. Fortbildungskurs für Tapezierer organisiert.

Der Kurs hatte zwei Ziele; die Übermittlung der unentbehrlichen Fachkenntnissen und der neuesten technischen Informationen anstatt des noch fehlenden mittelstufigen und höheren Fachunterrichtes, sowie Bekanntmachung der wichtigsten Prinzipien und Aspekten des für den Aufstieg unseres Faches und unseres Landes so wichtigen Qualitätswesens.

Während des einwöchigen Kurses könnten nicht alle Fragen tiefgehend besprochen werden, doch wurden Anhaltspunkte gegeben, Richtlinien angemerkt und vor allem wurde das Interesse der Teilnehmer erregt weitere Kenntnisse zu erwerben.

## Dr. M. Szabó:

Bútoraink minősége az IKEA szemével  
Die Geschäftsleiter von IKEA in Ungarn haben die Ungarische

Lieferanten zu einem Qualitätssymposium eingeladen.

Während dieser Beratung wurde die Qualität der ungarischen Produkte bewertet. Ein schwedischer Fachmann hat die gegenüber der Qualitätssicherung gestellten Forderungen bekanntgemacht. In diesem Zusammenhang wurden die Erfahrungen der Kundenrevision, die Fragen der Prävention und Verantwortung sowie der Begriff der Qualität erörtert.

## Авторский коллектив:

40 éves a Zala Bútorgyár  
Мебельной фабрике Зала 40 лет

Авторским коллективом в рамках 9 статей излагается история фабрики за прошедшие 40 лет.

Производственная стоимость фабрики, созданной в 1951 году, возросла примерно вдесятеро и в 1990 году составила 1.634 миллионов форинтов. Из этой суммы примерно 300 миллионов предназначены на экспорт.

На техническое и технологическое развитие выделены несколько сто миллионов форинтов и в течение последних лет. В результате этого фабрика работает на самом современном техническом уровне.

Фабрика выпускает современную, красивую продукцию, имеющую спрос как в стране так и за рубежом. Управлением фабрики уделяется большое внимание развитию продукции.

## Z. Matlák:

Noszvaj '90 kárpitos továbbképző tanfolyam

Курсы повышения квалификации обивщиков — Носвай 90

Научным Обществом лесопромышленности в 14ый раз были организованы курсы повышения квалификации обивщиков с 29 октября по 2 ноября 1990 г.

Курсы имели двойную цель; передача необходимых профессиональных знаний и последней технической информации подменяя отсутствующие в настоящее время среднее и высшее образование, а также ознакомление участников с важнейшими принципами дела обеспечения качества, представляющего собой ключевой вопрос подьема данной профессии и страны в целом.

Глубокое выявление всех вопросов в ходе однонедельных курсов не представилось возможным, однако были указаны опорные точки, назначены основные направления и было возбуждено интерес участников к приобретению дальнейших знаний.

## Dr. M. Szabó:

Bútoraink minősége az IKEA szemével

Качество венгерской мебели — глазами IKEA

Управление IKEA в Венгрии пригласило отечественных поставщиков на симпозиум по вопросам качества.

На симпозиуме была осуществлена оценка качества венгерской продукции. Шведским специалистом были изложены требования выдвигаемые в связи с обеспечением качества. По этому поводу он занимался опытом, накопленным в связи с покупательской ревизией, вопросами превенции и ответственности, а также понятием качества.

# FAIPAR

FAIPARI TUDOMÁNYOS EGYESÜLET MINT A MTESZ TAGEGYESÜLETÉNEK LAPJA

## Korszerű famegmunkáló gépek 16.

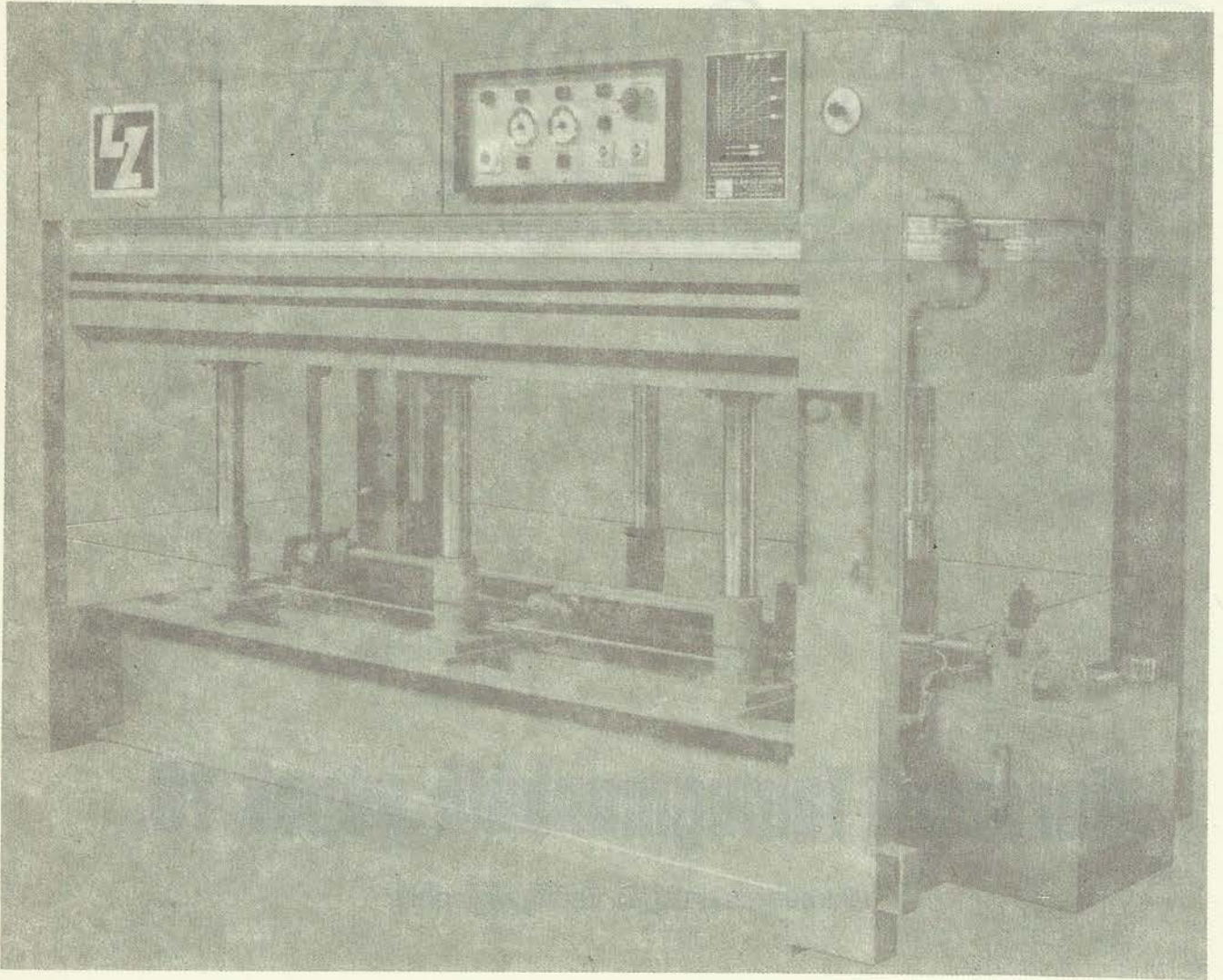
Hidraulikus prés gép fűtött présleppal

A hidraulikus prés gépek nagy felületre kiterjedő és egyenletesen megoszló nyomás létrehozására készülnek. Sajtolás közben két eset lehetséges: – törekedhetnek arra, hogy a fa, ill. faalapú anyag mérete alapvetően ne változzon meg; más esetben éppen fordítva, a tulajdonságjavító tömörítés a cél. A hidraulikus (folyadéknyomásos) prések működtető közege víz, olaj vagy olajemulzió lehet. A hengerek száma a préslepp méretétől, a kifejtendő nyomástól és a gép konstrukciójától függ. A prések lehetnek egy- vagy többszintesek, a lap(ok) fűtése történhet gőzzel, forró vízzel, forró olajjal vagy elektromos úton.

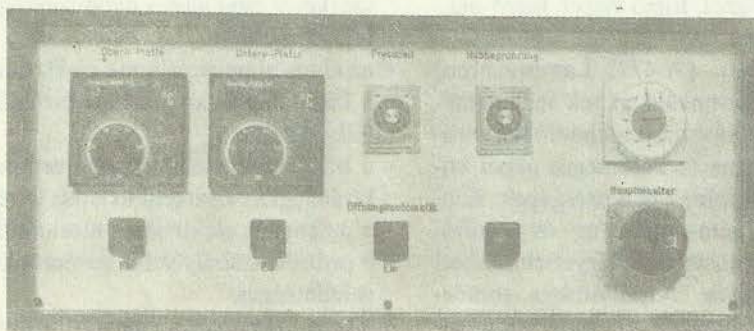
A *Langzauner Ges. m.b.H.* (A-4772 Lambrecht) 1924 óta foglalkozik famegmunkáló gépek fejlesztésével és gyártásával. A legkülönbözőbb technológiai területeken szolgáló hagyományos és különleges gépei között régóta vezető helyet foglalnak el a prés gépek. Ezeket a berendezéseket a fa-, fém-, műanyag- és gumifeldolgozó ipar egyaránt hasznosíthatja. Egyebek mellett vulkanizálásra, idompréselésre, léctáblásításra, tömörfa-préselésre, sítalpak és teniszütők stb. gyártására, valamint laboratóriumi célokra fejlesztettek ki eszközöket.

Az LZT típusú, fűtött lapos hidraulikus prés (1. és 2. ábra) fontosabb jellemzői a következők:

- a szivattyú kétfokozatú, automatikus nyomásátalakítóval
- a szivattyú szállítóteljesítménye nagy zárási sebességet tesz lehetővé
- a nyomásbeállítás fokozat nélküli
- a préstöltés minden oldalról akadálytalanul végezhető
- az optimális hengertávolság és a nehéz, merev acélszerkezet egyenletes nyomáeloszlást biztosít a teljes felület mentén
- az alumínium présleppok elektromos fűtésűek
- a fűtött leppok szigetelése biztosítja a csekély áramfelhasználást
- a hőmérsékletszabályozás termosztáttal történik, de kívánságra elektronikus úton is végezhető
- a présnyílás elektromos úton állítható be
- a présidő szabályozása automatikus, akusztikai jelzés is lehetséges
- a prés fogaslécés kiegyenlítőművel felszerelt
- a gépkezelőt nyitásnál és zárásnál biztonsági huzal védi.



1. ábra Az LZT 90 típusú hidraulikus prés zárt állásban. Figyelemre méltó a különlegesen alacsony kezelési magasság



2. ábra Elektronikus hőmérsékletszabályozás digitális kijelzéssel

## Műszaki adatok

Típus	LZT	50	60	60 S	80	90	90 S	100	100 S	100 SF	120	120 S	120 SF	140	140 S	140 SF	160	160 S	160 SF
Teljes préssnyomás	t	50	60	60	80	90	90	100	100	100	120	120	120	140	140	140	160	160	160
Préslapméret	cm	220X 110	220X 125	250X 130	250X 130	250X 130	275X 130	250X 130	275X 130	300X 130	250X 130	275X 130	300X 130	250X 130	275X 130	300X 130	250X 130	275X 130	300X 130
Fajlagos nyomás	kp/cm <sup>2</sup>	2,2	2,2	2,0	2,8	3,0	2,5	3,5	3,0	2,56	4,0	3,6	3,0	4,5	4,0	3,6	5,0	4,5	4,2
Fajlagos nyomás (80%)	kp/cm <sup>2</sup>	2,8	2,8	2,5	3,5	3,8	3,1	4,4	3,8	3,2	5,0	4,5	3,8	5,6	5,0	4,5	6,3	5,6	5,3
Hengerek száma		4	4	4	6	6	6	6	6	6	8	8	8	10	10	10	10	10	10
Hengerek átmérője	mm	80	80	80	80	80	80	80	80	80	80	80	80	80	80	80	80	80	80
Emelet nyílásköz	mm	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400
Elektromos csatl./lap	kW	6	7	7	8,2	8,2	11,5	8,2	11,5	11,5	8,2	11,5	11,5	8,2	11,5	11,5	8,2	11,5	11,5
Max. hőmérséklet	°C	130	130	130	130	130	130	130	130	130	130	130	130	130	130	130	130	130	130
Helyigény	cm	260X 120	260X 140	295X 145	300X 145	300X 145	330X 145	300X 150	325X 150	380X 150	330X 150	355X 150	380X 150	330X 150	355X 150	380X 150	335X 150	360X 150	385X 150
Súly (kb)	kp	2400	2800	3400	3900	4100	4700	4600	4900	5300	5000	5400	6100	5600	6200	6800	6000	6600	7200

A cég. – kívánságra – különleges tartozékokkal is szolgál:

- elektronikus hőmérsékletszabályozó digitális kijelzéssel
- a fűtött lapok deformációját megakadályozó rendszer
- kihúzható görgős konzol a hosszabb, préselendő tárgyak alátámasztására
- lekapcsolható, külső hengerpár

- fólia a fűtött lapok védelmére

- kemény-eloxált fűtött lapok.

A prések mérete, a nyomáshatárok, valamint a fűtőközeg a megrendelőtől függően változtathatók. Minden típus többemeletes kivitelben is kapható.

Az LZT hidraulikus prések legfontosabb műszaki jellemzőit a táblázat foglalja össze.

Szalay Lajos

# Felhívás

**Kedves Barátunk!**

A Faipari Tudományos Egyesület és az Erdészeti és Faipari Egyetem vezetői 1990. november 16-i megbeszélésükön elhatározták, hogy minden évben Sopronban „ORSZÁGOS FAIPAROS TALÁLKOZÓT” szerveznek.

E kezdeményezés célja a fás szakma hagyományainak ápolása, az új gazdasági környezet követelményeivel összhangban a szakmai információk szabad áramlásának elősegítése, a legfrissebb hazai és külföldi tudományos és műszaki fejlesztési eredmények széles körű megismertetése és nem utolsósorban a hagyományos faiparos barátság ápolása.

Az 1991. augusztus 30. – szeptember 1-je közötti első találkozó tervezett programja a következő:

- 1991. aug. 30.** 11<sup>00</sup> Köszöntés (Dr. Winkler András rektor)  
(péntek) 11<sup>10</sup> Bevezető gondolatok, programismertetés (Dr. Molnár Sándor FATE-elnök)  
11<sup>30</sup> Az Országos Találkozó és a LIGNO-NOVUM faipari kiállítás megnyitása  
(Hirschler Rezső főpolgármester)  
12<sup>30</sup> E b é d  
14<sup>00</sup> – 17<sup>00</sup> Faipari kutatás-fejlesztés, anyag- és termék vizsgálat Közép-Európában  
(Szimpózium hazai és külföldi intézmények részvételével, elnököl:  
Dr. Kovács Zsolt dékán)  
14<sup>00</sup> – 17<sup>00</sup> Sopron kultúrtörténeti emlékei (alternatív program családtagok részére)  
19<sup>00</sup> V a c s o r a, baráti találkozó, szakestély
- 1991. aug. 31.** 10<sup>00</sup> Újdonság-börze: előadások;  
(szombat) videó, poszter tájékoztatók a LIGNO-NOVUM nemzetközi szakkiállítás keretében  
12<sup>30</sup> E b é d  
14<sup>00</sup> Öreg „fás-diákok” Társaságának alakuló ülése  
14<sup>00</sup> Az Országos Asztalosipari Társaság ülése
- 1991. szept. 1.** 10<sup>00</sup> – 16<sup>00</sup> LIGNO-NOVUM faipari szakkiállítás  
(vasárnap)

Az I. Országos Faipari Találkozóra szeretettel várunk minden faiparos kollégát.  
A LIGNO-NOVUM Faipari Szakkiállításra pedig minden érdeklődőt tisztelettel várunk.

*Részvételi díj:* 1060 Ft (kollégiumi elhelyezéssel)  
3060 Ft (szállodai elhelyezéssel)

*Részvételi díj tartalmazza:* két ebédet  
egy vacsorát  
egy reggelit  
egy éjszakai szállásköltséget  
(igény esetén VIII. 31-re is biztosítunk szállást és étkezést)

*Jelentkezési határidő:* 1991. április 30.

Jelentkezni lehet írásban a FATE-titkárságon vagy Sopronban  
az Erdészeti és Faipari Egyetemen.

Dr. Winkler András  
rektor

Dr. Molnár Sándor  
FATE elnöke



## Contents

## Inhalt

## Содержание

<i>Kurusa László</i> : Greeting	<i>Kurusa László</i> : Begrüssung	Куруша Ласло: Поздравление	49
<i>Kurusa László</i> : History of Furniture Factory Zala	<i>Kurusa László</i> : Geschichte der Möbelfabrik Zala	Куруша Ласло: История мебельной фабрики Зала	50
<i>Kozma Péterné</i> : Tendencies, Successes in our Product Development	<i>Kozma Péterné</i> : Tendenzen und Erfolge unserer Produktentwicklung	Козма Петерне: Тенденции, достижения в области развития продукции	53
<i>Rettegi Miklós</i> : Conform to the Buyer's Wishes	<i>Rettegi Miklós</i> : Beachtung der Käuferwünschen	Реттеги Миклош: Приспособление к желаниям покупателя	60
<i>Dr. Földi Judit</i> : Export Activity at the Furniture Factory Zala	<i>Dr. Földi Judit</i> : Exporttätigkeit in der Möbelfabrik Zala	д-р Фёлди Юдит: Экспортная деятельность мебельной фабрики ЗАЛА	64
<i>Szöke Jenő</i> : Four Decades on the Way to Technical Development	<i>Szöke Jenő</i> : Vier Jahrzehnten auf dem Wege der technischen Entwicklung	Сёке Енё: Четыре десятилетия на пути технического развития	67
<i>Dóra János</i> : Circumstances Influential in Material Management of Furniture Factory Zala	<i>Dóra János</i> : Die auf die Materialwirtschaft der Möbelfabrik Zala wirkende Umstände	Дора Янош: Условия, влияющие на материальное хозяйство мебельной фабрики Зала	73
<i>Szabados Jenő</i> : Enterprise Management Under Changing Economic Environment	<i>Szabados Jenő</i> : Unternehmenbewirtschaftung in einer veränderlichen wirtschaftlichen Umgebung	Сабадош Енё: Ведение хозяйства на предприятии при изменении экономической среды	75
<i>Béres Ferenc</i> : The Past, the Present and the Future of PEZA Ltd. Co.	<i>Béres Ferenc</i> : Die Vergangenheit, die Gegenwart und die Zukunft der PEZA GmbH.	Береш Ференц: Прошлое, настоящее и будущее общества с ограниченной ответственностью ПЕЗЕ	77
<i>Matlák Zoltán</i> : Upholsterer's Extension Course Noszvaj '90	<i>Matlák Zoltán</i> : Fortbildungskurs für Tapezierer - Noszvaj '90	Матлак Золтан: Курсы повышения квалификации обувщиков — Носвай '90	80
<i>Dr. Szabó Miklós</i> : The Quality of Hungarian Furniture in the Sight of IKEA	<i>Dr. Szabó Miklós</i> : Qualität unserer Möbel mit den Augen von IKEA	д-р Сабо Миклош: Качество венгерской мебели глазами ИКЕА	83
<i>Dr. Laskay Lajos</i> : The National Professional Union of Furniture Contractors have been established	<i>Dr. Laskay Lajos</i> : Nationaler Berufsverband der Möbelunternehmer wurde begründet	д-р Лашкаи Лаёш: Создание национального союза предпринимателей мебельной промышленности	89
<i>Dr. Lükő István</i> : Training of Technical Teachers in the Woodworking Industry	<i>Dr. Lükő István</i> : Ausbildung der technischen Lehrer in der Möbelindustrie	д-р Люко Иштван: Подготовка технических учителей в лесопромышленности	91
<i>Necrolog</i> : Dr. Déry József (1947-1991)	<i>Necrolog</i> : Dr. Déry József (1947-1991)	Некролог: д-р Дери Ежэф 1947—1991	92
Foreign Press Review	Auslandsschau	Обзор иностранных журналов	79
Association's News	Vereinsnachrichten	Новости нашего общества	93
Hungarian Press Review	Heimatsschau	Обзор венгерских журналов	94
<i>Supplement</i> : Modern Woodworking Machines Hydraulic Press with Heated Press Plate	<i>Beilage</i> : Moderne Holzbearbeitende Maschinen Hydraulische Pressmaschine mit geheizter Pressplatte	<i>Приложение</i> : Современные деревообрабатывающие машины Гидравлический пресс с нагреваемой прессовой плитой	

Bemutatkozik a bútoriparnak a „LEG”-ek Kft.-je a

## PORÁN Kft.

- a leghosszabb hazai műanyag hab gyártási és alkalmazási tapasztalattal
  - a legfelkészültebb hazai szakembergárdával
  - a legszélesebb termékválasztékot biztosító gyártási tevékenységgel
- áll szíves megrendelői szolgálatára!**

### Tevékenységi körünk

- műanyag hab gyártás (poliuretán, fenol-formaldehid, polikarbamid)
- műanyag hab feldolgozás (tömbök, lemezek, formavágott termékek, impregnált, ragasztott, különleges kivitelű habok)

A **PORÁN Kft.** az Északmagyarországi Vegyiművek alapította Kft., az alapító vállalat műanyaghabos tevékenységének egyedüli folytatója. Több mint 25 évvel ezelőtt, 1963-ban az alapító vállalatnál indult meg a poliuretán lágy tömbhabok üzemszerű gyártása és ezen termelési profilban a Kft. jelenleg egyedülálló, hazai adottságokkal és tapasztalatokkal rendelkezik.

Az elmúlt negyedszázad alatt a közismert, főleg párnázásra használt lágy szivacsanyagok mellett a hőszigetelő és szerkezeti habanyagok gyártásában, illetve alkalmazásában is jelentős eredményeket tudott felmutatni a foglalkoztatott szakembergárda. A **PORÁN Kft.** is haladni akar a korrallal és kidolgozta új, **fokozottan égésgátolt kárpitoshab termékeit.**

**Alkalmazza Ön is a PORÁN Kft.**

- **PORÁN FS 100 impregnált**
- **PORÁN AL - 35 RM töltött habjait**

lemez vagy formavágott kialakításban.

A termékek kielégítik a BS 5852 szabvány előírás 5. vizsgálatának követelményeit, és ezzel javíthatják termékeik versenyképességét igényes export megrendeléseiknél (pl. az angol bútortipon).

Felkészültünk továbbá méretpontos formadarabok nagymértékben automatizált előállítására, amely további lehetőségeket jelenthet bútoripari vevőink számára.

**A Kft.-vé alakulással termelőegységünk önállósága és piacérzékenysége jelentősen megnövekedett.**

Felkészülve a piac várható kihívásaira szeretnénk az Önök támogatását, bizalmát is megnyerni céljainkhoz, vevőkörünk bővítéséhez és igényeik teljeskörű kielégítéséhez.

**PORÁN Kft.**

**Poliuretán Gyártó és Értékesítő Kft.**

**3792 SAJÓBÁBONY, Pf.: 16.**

**TELEFON: 62-133/399, 67-111/727, TELEX: 62320**

**TELEFAX: 46-87638**