

# A FAABLAKGYÁRTÁS ELŐRELÁTÓAN

Fekete Zita  
Woodissimo Kft.



Egy jó ideje a mindig népszerű faablak viszsza-szorult. A műanyag ablak alacsony ára és a faablak magasabb gyártási költsége hatására egyre nőtt a különbség. A komplex gyártási folyamat, a szakképzett munkaerő szükségessége csak szaporította a problémákat a piacon.



– Mindezek ellenére, a Németh-fa Kft. továbbra is hitt a faablak fényes jövőjében és elhatározta, hogy beruház. Miért? – erről kérdeztem Németh Lászlót, a cég ügyvezető igazgatóját.

– Az első dolog, amit meg kell érteni, hogy a faablak eltér a PVC- vagy az alumíniumablaktól, nem versenyez semmi mással. Azt szeretnénk, hogy az ügyfél egy olyan terméket vegyen, amiről meg van győződve, hogy jobb. Ennek érdekében nagyon sokat dolgoztunk, hogy javítsuk

az ablakaink minőségét, amely kiterjed a dizájnrá, az energiatakarékosságra, a felületkezelésre és az egyénre szabott megoldásokra. Nem szabad követnünk a tömegtermékké vált műanyag ablakot, amelynek nincs hozzáadott értéke, hanem a saját nyílászáróinkat kell magasabb szintre emelni. Mert a sikeres értékesítés első feltétele a jó termék. Miután ezt elhatároztuk, már csak azon kell gondolkodni, hogyan tudjuk ezt jövedelmezően előállítani.

– Hogyan haladtak tovább, mely szempontokat vettek figyelembe?

– Az első dolog, amit megtanultunk, az, hogy hinnünk kell önmagunkban és a piac józan ítélőképességében. Mert az tény, hogy mindenki hisz a minőségben. Az egyetlen kérdés, hogy ezt hogyan érjük el, hogyan valósítunk meg egy beruházást, hogy az gazdasági szempontból is megfelelő legyen, mindeközben megtartsuk a cég egészséges jövedelmezőségét.



Ez 3 kérdést vetett fel számunkra:

- Milyen ablakrendszereket akarunk gyártani?
- Hogyan fogjuk azt az ablakot legyártani?
- Hogyan leszünk jobbak?

– **Rendben, és ezután hogyan sikerült ennek a 3 fő kérdésnek a megválaszolása?**

– Első lépésként elhatároztuk cégen belül: igen, beruházunk! Igen, meggyőződésünk, hogy meg kell újítanunk a termékskálánkat és a gyártási folyamatunkat!

A termékskála megújításának igénye egy nemzetközileg is elismert szerzőszámgyártó felé vezetett el minket. Nyilvánvalóvá vált, hogy a klasszikus gyártásfilozófia nem tud megbirkózni ezekkel a kihívásokkal. Mivel túl sok lépésből áll, túl sok a belső anyagmozgatás, túl sok beállítást és magas minőségű szakmunkát követel. Hamarosan eldöntöttük, hogy az új tendenciát követjük, alkatrészben készre munkálunk CNC-gépen, tehát a második pont is letisztult.

Harmadik lépésként rájöttünk, hogy integrált szoftverrendszerre van szükségünk, amely segít megoldani a kereskedelmi osztályon felmerülő szervezési problémákat, az összes

típusú nyílászáróra tudunk árajánlatot adni, amelyet visszaigazolás után egyből gyártásba tudunk forgatni humán beavatkozás nélkül.

– **Hogy döntötték el, hogy melyik típusú gépet vegyék?**

– Első látásra nem volt egyszerű. Kapcsolatban voltunk az összes ismert gépbeszállítóval, aztán találkoztunk a Working Process-szel, majd később a Woodissimóval, akik arra készítették, hogy pár alapvető kérdésen elgondolkodjunk. Az mindenképpen leszögezhető, hogy a gyártóval folytatott direkt kommunikáció nagy előny. Alapvetően nem állt szándékunkban ekkora mértékű beruházást meglépni, de aztán rájöttünk, hogy ugyanazt kell tennünk, amit az ügyfeleinktől kérünk: a legjobb műszaki megoldást kell választani, aztán meglátni, mennyit tud kihozni belőle az ember.

A problémát az ilyen szintű beruházásnál a partnerek közötti koordináció jelenti. Mert nemcsak egy gépet vásároltunk, hanem egy GYÁRTÁSI FOLYAMATOT (ez a kifejezés angolul: WORKING PROCESS). Ez egy olyan rendszert jelent, amely teljes mértékben integrálja a különböző szereplőket. A Working Process

összehozott minket az Archimede szoftverrel, amelyet a Woodissimo Kft. képvisel Magyarországon. A Woodissimo a Working Process-szel karöltve koordinálta az érintett partnereket: LEITZ, ROTO, NÉMETH-FA KFT. K&F (kutatás és fejlesztés) és KOSMOSOFT ARCHIMEDE. Nálunk a felállás nem ügyfél-eladó viszony volt, hanem egy közös csapatot alkottunk egy feladat megoldására. Ez egy fantasztikus dolog volt, ahol a munka iránti elkötelezettségünk lendítette előre a projektet.

– **Milyen méreletet vonnának így, 6 hónap eltelte után a beruházásról?**

– Nagyon pozitív. Gondoskodtunk róla, hogy ne legyen stresszes az átállás, mert megtartottuk a régi gyártóberendezésünket is, amíg az újat beüzemeltük, de mindennek ellenére 6 héttel a telepítés után már működött a gép és gyártottuk a szerződésben megállapodott termékeket. Várjuk, hogy a termékskálánk hátralévő részét is integráljuk a gépre. Nyilvánvalóan a kezdeti időkből volt némi aggodalmunk, de a Working Process szervizszolgáltatásának színvonala és az összes partner rendelkezésre állása felülmúlja várakozásainkat. ■