

Közös erővel talpra állni

Dr. Juhász Géza

A francia GPV Group – az egyik legnagyobb borítékgyártó cég – 1991-ben alakult magyarországi leányvállalata, a Frama GPV Papírfeldolgozó Kft. az egyik legjelentősebb hazai borítékgyártó üzem. Termékeik között nemcsak a hagyományos borítékok teljes skálája szerepel, hanem vannak redős-talpas, légpárnás, biztonsági és egyéb speciális tasakok is. Modern, nagy teljesítményű nyomógépeiken tetszés szerinti színösszetétellel felülnyomott céges, illetve reklámborítékokat is gyártanak. Volt idő, amikor termékeikkel a hazai piac felét látták el, ugyanakkor jelentős volt az exportjuk is. Sajnos a közel másfél évtizedes tevékenység után az addigi eredmények romlottak. Az erős piaci konkurencia negatív hatását a cégvezetés módszertani hibái miatt nem tudták ellensúlyozni. Fokozatosan csökkent a megrendelés, ugyanakkor a pénzügyi gazdálkodás hibás döntései is hozzájárultak ahhoz, hogy a kezdetben jól működő cég nehéz helyzetbe került.

Ez volt az oka annak, hogy a francia tulajdonos 2005 végén a kft. vezetésében személycserét hajtott végre. Közülük csak Czellecz Attila maradt a cégnél, aki 2004 óta termelési igazgató volt. Az új vezetés sem tudott jelentős eredményt elérni: 2006-ban a vállalat igen nehéz évet zárt, tulajdonképpen a túlélésért küzdöttek. Hamar kiderült, hogy nem sok eredménnyel. Újabb személycserék történtek, aminek eredményeként a tulajdonos 2007 májusában Czellecz Attilát nevezte ki ügyvezető igazgatónak. Az új igazgató erdélyi származású, román egyetemen élelmiszer-ipari diplomát szerzett, 1988-ban telepedett le hazánkban, ahol előbb élelmiszer-ipari cégek-nél dolgozott, majd 2004-től a Frama Kft. egyik vezetője volt.

A vele való beszélgetés során kihangsúlyozta, hogy a jelentős piaci veszteségen úrrá lenni nem könnyű feladat. Olyan szemléletváltozásra van szükség, amely lehetővé teszi a hibák kijavítását, az eredmény növelését. Természetesen ehhez egységes, elkötelezett magatartás kell egyaránt a vezetők és a beosztottak között.

– Erőteljes költségcsökkentő és hatékonyságnövelő tervet dolgoztunk ki – mondotta az igazgató. A takarékos intézkedések mellett változtatunk az üzleti partnerekkel való kapcsolaton is.



Ugyanakkor bevezettünk egy ösztönző bérrendszert is, amely mind a középszintű vezetőket, mind a fizikai dolgozókat a jó, eredményes munkára ösztönzi. Elmondhatom, hogy tehetséges és aktív középvezetőkkel rendelkezünk, ugyanakkor a fizikai dolgozók is profik, és lelkes hozzáállásúak. Mindegyikükben az a tudat él, hogy lelkesedéssel, jó munkával, odaadással újból megfelelő szintre lehet emelni a céget. Ez nem könnyű feladat, nem is történhet meg egyik napról a másikra, de a kinevezésem óta eltelt négy hónap azt mutatja, hogy jó úton haladunk. 2006-ban megalakult a vállalat szakszervezeti alapszerve is. Jó az együttműködés, a közös cél az alapszerven keresztül is ösztönzi a dolgozókat. Az új hozzáállásunkkal sok régi üzleti partnert sikerült visszahozni. Megerősödtünk a hazai piacon, ugyanakkor exporttevékenységünket is sikerült növelni. Már most elmondhatjuk, hogy mindezek következtében a 2007-es év az előzőnél eredményesebb lesz. Ehhez az is hozzájárult, hogy a konkrét egyedi megrendelések teljesítésén túl a katalógustermékek-nél folyamatosan olyan raktári készlettel rendelkezünk, hogy azonnali kiszállítást tudunk teljesíteni.

Az elmúlt időszak nehézségei ellenére a takarékosági intézkedések következtében béremelést hajthattunk végre és beruházni is tudtunk: két új gépet állítottunk be a minőségi nyomtatás területén. Így a vállalat hetvenhat dolgozója tapasztalhatja: jó úton vagyunk ahhoz, hogy újból sikeres vállalat legyünk. A módszerünk és az eredményeket magában foglaló kijelölt irány ezt igazolja. Most már csak az szükséges, hogy hozzáállásunkkal, jó munkánkkal naponta ezt bizonyítsuk – fejezte be a beszélgetést Czellecz Attila ügyvezető igazgató.