

# Termintex – a sikertörténet

Barna Judit

**A textil- és ruhaipar ma Magyarországon sajnos nem tartozik a fiatalok számára vonzó ágazatok közé. Debrecenben sem. Ebben jelentős szerepe van a teljesítményarányos béreknek, a monoton sorozatmunkának, a magas minőségi követelményeknek és számos egyéb tényezőnek is. Mondjuk ki: ha a fiatal választhat – és miért ne választhatna –, nem ezt a szakmát választja, szakmunkás, technikus és egyetemi szinten sem.**

Tőkésné Szabó Róza sem a legfiatalabb korosztályokra építette vállalkozását, mert a 85 főből a 20–29 éves korosztály 3,5 %, a létszám ötven százaléka 50–64 év közötti nődolgozó, az átlagéletkor pedig a cégnél 45–50 év. Éppen ez a körülmény a Termintex sikerének egyik titka, mert az életút elindulásán és a családalapítás gondjain túl lévő korosztály a munkahelyhez a legjobbal kötődik, a legtisztességesebb módon dolgozik és ez is meglátszik a cég töretlen fejlődésén. A családi vállalkozásban családias a légkör, de mindenki tudja, hogy hol a helye a munkadó-munkavállaló, főnök-beosztott vonalon. A német megrendelőnek teljesíteni azonos gondolkodást, összehangoltságot követel a vezetéstől kezdve a szabászatban, a varrodában, a befejezőben dolgozóktól egyaránt. Mindenki pontosan tisztában van azzal, hogy mi a dolga és mi a tét. A további megbízható és folyamatos bér munka-megrendelés munkához és jövedelemhez juttatja a cég valamennyi dolgozóját, a tulajdonost is.

## Róza töretlenül optimista

A debreceni születésű Tőkésné Szabó Róza a Debreceni Ruhagyár ösztöndíjasaként a budapesti Könnyűipari Műszaki Főiskola ruhaipari technológia szakát végezte el a nappali tagozaton.

A kollégiumi évek alatt szerencsésen megismerkedett későbbi férjével, a villamosmérnök hallgató karcagi Tőkés Jánossal. Két évet töltött a 3000 fős nagyvállalatnál szabászati és varrodai technikusként, majd férjével Karcagra ment. A Háziipari Szövetkezet 11 évi műszaki vezetése után visszavágyott a szülőföldre, ezért – már két kisgyerekekkel – Debrecenbe költöztek. Róza, hátrahagyva a vert csipkék, hímzések és a gyerekruha gyártás világát, óriási kapcsolati tőkével felvértezve a német März cég alvállalkozói telephelyén kezdett új szakaszt az életében. Termelési vezetőként hat évig dolgozott, majd a debreceni März-gyár megszűnését követően 2000-ben férjével fele-fele alapon megalapították a Termintex Bt.-t, amely négy év múlva korlátolt felelősségű társasággá alakult át. Egy bérelt családi házban a März-től kölcsönzött varrógépekkel indult családi vállalkozásnak a kezdetektől alapfilozófiája a „termin”, a határidő.

Két évvel később a sors úgy hozta, hogy a jelenlegi német partner megtalálta a 15 fős kis céget és próbarendelést adott. Beváltak. Növekedni kezdtek. 2003-ban nagyobb helyre, a város egyik ipari parkjába költöztek, de sokáig már nem maradnak itt, kinőtték a 400 négyzetmétert. A kötöttárú európai piacán erős pozícióban lévő német vállalatnál nagyobb megrendelés



várható, ami kibővített létszámot, nagyobb területet igényel a Termintextől. Róza már keresi az új, alkalmas helyszínt, ahová áttelepíti a céget a közeli jövőben. Mert ő töretlenül optimista.

## „Ilyen volt – ilyen lett”

Ez a szöveg az üzem öltözőjének falára két csoportban kitett fotók fölött olvasható. Valóban megdöbbentő képekben beszél el azt, hogy a munkahelyek körüli korábbi látvány milyen mértékben tud megváltozni egy tudatos oktatási folyamat során. A Lean módszer bevezetését a Termintex 2008 novemberében indította el és a cégvezető a mai napig konzultál a szakértőkkel. A dolgozók bevonásával, a dolgozók megnyerésével, a dolgozók hozzáállásának megváltoztatásával elérhető a veszteségek, azaz az értéket nem teremtő lépések eltávolítása minden folyamatból, tevékenységből. Ez a Lean lényege a Termintexnél is. Tőkésné Szabó Róza elmondta, hogy a másfél éve alkalmazott módszer sikereik egyik kulcsa.

Nem találta fel senki a spanyolviaszt, csupán minden egy alapos rendrakással kezdődött. A pakolásra ingerlő vízszintes felületeket a szalagon megszüntették, helyette egy kosaras megmunkálási és továbbítási szervezést alakítottak ki. A csomag darabszámát a korábbi tizenöt-húszról 5 darabra csökkentették.

Még egy újdonság került a falra, a kompetencia mátrix. Ez egy fotókkal illusztrált névsor, amelyben az összes dolgozóról meghatározták, hogy ki milyen művellet elvégzését ismeri, milyen gépen tud dolgozni. A munkaszervezést segítő egyszerű módszer nemcsak a szalagvezetők munkáját segíti egy-egy új modell szalagbeosztásakor, hanem a varrónőket is ösztönzi minél több művellet elsajátítására. A hiányzások nyomán követése és a pontozásos vezetői ellenőrzések egyértelműen a munkahelyi környezet tisztántartását, a munkafegyelem és a minőségi termelés erősödését hozták magukkal.

Ma már a hetente érkező kamion 3000-3500 darab csodaszép kötöttárut szállít Németországba. A cég az alapításától kezdve egyenletes fejlődéssel évről-évre folyamatosan növekvő árbevételt ér el.

## Körbenéztünk

A megrendelő német cég különleges kötöttáruinak alapanyagait saját németországi üzemében állítja elő (köti, színezi, kikészíti), majd hetente szállítja Debrecenbe és hat másik magyar gyártójához is. Olyan méteráru is érkezhet, amelyet egyedi kézi szabással lehet csak szabni, mert vagy csíkos, kockás mintázatú, amit illeszteni kell, vagy a kötéstechika nem teszi lehetővé a terítékben szabást. A szabászaton éppen munkában volt egy termék, egy falatnyi szoknyácska, amely duplafalú, irányított mintás kötésének köszönhetően egyedi - kéziollós - szabással és különleges varrodai technológiával készül 50 darabos szériában. Elképzelhető egy-egy ilyen munkaigényes modell márkaboltjára euróban...

A terítékrajzot, vagy eredeti méretű papír szabásmintát a megrendelőtől kapják, éppen úgy, mint minden kelléket, címkét, csomagolóanyagot és a technológiai leírást. A partner modellenként előírja, hogy melyik cérnagyártót vásárolják a cérnát, meghatározza a bér munkadíjat, amelyből Róza a szalagvezetőkkel kiszámítja a műveleti időket, a darabért és elkészíti a szalagbeosztást. Átlagosan 50-60 perces modellek készülnek 30-40 műveletre bontva, de az őszi-téli szezonban nem ritka a munkaigényes 150 perces kabát sem, aminek öt oldal a technológiai leírása. A legkor-



szerűbb fedőző, kettlíző, flatlock varrógépek, gőzölőasztalok, a tisztítóberendezés mellett szegésekhez, patentozáshoz, ringlizéshez különböző apparátok állnak rendelkezésre. A speciálgépek után a befejezőben a kötöttáru finom kézi eldolgózását végző kézimunkások a legfinomabb francia ízlést is kiszolgálják. A közel-múltban vásárolt gyártásirányítási szoftverrel, vonalkódos módszerrel végigkísért termelési folyamat utolsó állomása a befejező vasalás, minőségellenőrzés és csomagolás. A katalógus-termékek hetente kerülnek Európa számtalan országába a megrendelő márkaboltjaiba, egy részük visszakérül a Budapesten nyitott üzletükbe.

## Tiszta jövőkép

A bér munkázató vállalat idén átvilágította a Termintext, hiszen ő is, mint vevő, biztos akar lenni abban, hogy kire építhet. A 96, 8 százalékos megfelelés komoly minősítés, amit a rendszeresen érkező technikus elismerése is egyértelműen kifejez. A legpozitívabb bizonyítványt az jelenti a cég megítéléséről, hogy a partner a további kapcsolat erősítése érdekében létszámbővítést, fejlesztést javasol a cégnek. Ez ösztönzi a tulajdonos-ügyvezető üzletasszonyt, hogy a környékben megszűnt varrodákból szakmunkásokat vegyen fel, keresse meg az új helyszínt a növekvő vállalkozásnak, régi hűségese dolgozóinak.

Róza jövőképe is kristálytiszta. Tudja, hogy a vállalkozása eddigi sikerében nagy része van a régi, hűségese munkatársai elkötelezettségének, akikre számíthat a további terveiben is. Nem titkolt szándéka korrekt megrendelő partnerével való jó kapcsolatának fenntartása mellett egy kiváló kötöttáru-kollekció saját tervezése és bevezetése is belföldi értékesítésre.

A Termintext Kft.-nek sok sikert kíván a szakma, nemcsak az eddigi eredményeiért, hanem a *Rienn* márka fejlesztéséhez, hogy az igen magas minőségi színvonalú, magyar tervezésű és gyártású kötöttáruk a magyar kiskereskedelem közvetítésével magyar vásárlóhoz kerüljenek.

## A Lean filozófia

A termelő vállalatok számtalan külső és belső szolgáltatást igényelnek, így a **Lean filozófia** egyre inkább teret nyer ezen területeken is. Az ember tisztetét, a veszteségek állandó kutatását, megszüntetését, a folyamatos fejlesztést és fejlődést célul kitűző gondolatok megjelentek már beszerzési, személyügyi, pénzügyi és információtechnológiai folyamatokban.

A **Lean eszkörendszer** alkalmazásával a folyamatos fejlesztések útján azonosíthatók és kiküszöbölhetők a veszteségek, és a termelés, vagy szolgáltatás folyamatai a vásárlói igények alapján optimalizálhatók. A vállalati munkafolyamatok hatékonyságának, illetve minőségének a folyamatos és szisztematikus javítása, mára a fenntartható versenyképesség kulcssténnyezőjévé vált. A módszertan ötvözi a hatékonyság- és minőségfejlesztés nemzetközileg elismert gyakorlatait. Célja a hatékonyság folyamatos növelése a vállalat valamennyi érintett dolgozójának bevonásával.

A Lean módszert bevezető vállalatnál az érték és a vevő fogalmának tisztázása a legfontosabb. Az értéket vagy hozzáadott értéket minden esetben az ügyfél, a ve-

vő szempontjából kell meghatározni. Ebben az esetben nem fontos, hogy belső (a vállalat egy másik szervezeti egységéről) vagy külső (valódi, fizető) vevőről van szó. Egy folyamat számára **vevőnek** számít mindazon személy (ügyfél, páciens, vásárló), másik vállalati folyamat, másik vállalat (vevő), amely az adott folyamat termékét (legyen az valódi termék vagy szolgáltatás) saját céljai elérése érdekében igényli és felhasználja. Speciális vevőnek számít ilyen szempontból a vezető.

Így tehát hozzáadott érték az a tevékenység,

- amiért az ügyfél fizetni hajlandó,
- ami a termék funkcióját, színét, formáját, egyéb tulajdonságait úgy változtatja meg, hogy a termék közelebb kerüljön a vevő által elvártakhoz.

A vevő nem fizeti meg a túlermelést, a raktározást, a készleteket, a várakozást, a felesleges mozgást, a nem ergonomikus munkavégzést, a gépjavítást, a munkahelyi balesetet, a rossz kommunikációt, a hibák javítását, a kihasználatlan emberi tudást. A vevő az árban csak a számára megjelenített értéket fizeti meg, ezért kell csökkentenünk a gyártási veszteségeket.