

A Csaba Metál fejlesztési stratégiája a fenntartható üzleti sikerért

Interjú Majoros Csaba vezérigazgatóval. Készítette dr. Szombatfalvy Anna



Békéscsabán egy teljes egészében magyar tulajdonú vállalkozás mutat példát kezdeményezésből, kitartással és szorgalommal végzett tenni akarásból.

A Csaba Metál Zrt. tulajdonosa, *Majoros Béla* 1970-ben a Budapesti Műszaki Egyetemen szerzett gépészmérnöki képesítést, majd a Békés Megyei Állami Építőipari Vállalatnál kezdett dolgozni. A könnyűfémöntéssel a 80-as években ismerkedett meg a Gyulai Könnyűfémöntő és Betonelemgyártó Vállalatnál, később Németországban lehetősége volt elmélyülni a szakma rejtelmeiben.

A cégalapító tulajdonos mottója:

„Hiszem és vallom, hogy a fejlődés az ember kreativitásából indul ki. Nekem már évek óta nincs szabadidőm, ugyanis amikor nem dolgozom, akkor is dolgozom, és azon gondolkodom, hogy lehetne még többet, még jobban csinálni. Ugyanakkor szerencsés is vagyok, mert ebben folyamatosan a segítségemre vannak a körülöttem lévő kiváló szakemberek, kollégák – nem beszélve a családom türelméről.”

Akik ismerik, azok tudják, hogy ő tényleg eszerint él és dolgozik.

Majoros Béla mellett fia, Csaba is hosszú évek óta része a cég életének, a harmincadik évének betöltése óta a vállalat vezérigazgatója. *Majoros Csaba* a Miskolci Egyetem Gépészmérnöki Karán szerzett BSc-oklevelet, majd a Műszaki Anyagtudományi Karon öntész szakirányos kohómérnöki diplomát, jelenleg pedig a Műszaki Anyagtudományi Kar Kerpely Antal Anyagtudományok és Technológiák Doktori Iskola doktorandusza. Kutatási témája a nyomásos öntvények gyártástechnológiájának optimalizálása.

Majoros Csabával telefonos interjút készítettem, beszélgettünk a generációváltásról, a szakma helyzetéről és a járműipar átalakulásáról is.

– Hogyan lett egy kisvállalkozás néhány évtized alatt a térség egyik meghatározó vállalata?

– Édesapám 1993-ban alapította meg saját vállalkozását Békéscsabán, ahol egymaga készítette az első öntvényeket. A kemény munka és a folyamatos fejlesztések eredményeként a cég mintegy húsz év alatt nötte ki magát egy munkanélküliség által súlyosan érintett térségben. Irányításával a vállalat egy Magyarországon egyedülálló, nyomásos alumíniumöntészen alapuló nagygépes technológiát honosított meg, ami kiterjesztést jelentett a cég számára. Jó érzékkel, az ország különböző területeiről válogatta össze a közvetlen munkatársait, mivel a régióban nincs hagyománya a nyomásos öntészetnek.

A Csaba Metál Zrt. olyan nagynevű járműgyárak közvetlen beszállítójává vált, mint a németországi BMW és a Volkswagen. Jelenlegi portfóliójában megtalálhatóak a legnagyobb nevű rendszerbeszállítók is, többek között az Aptiv, Bosch, Continental, Delphi, ZF is. A szeghalmi acélszerkezet üzletág beszállít a Goldhofernek (főként speciális vontatók, szállítójárművek; részben kiserelt állapotig, részben acélszerkezet állapotig), a Ravónak (utcai takarítógép alvázai), a Boschungnak (hókotró, hótológép alvázai), a Terbergnek (hulladékszállító jármű felépítmény részei), a Nabinak (különbféle „laza” alkatrészek, légrugó-tartó, üzemanyagtartály), a Palfingernek (emelő hátfalak acélszerkezet részei), a Jungnak (egye-di alvázak). Szeghalomban fejlesztették ki és gyártják az Urbanus elnevezésű helyi és helyközi közlekedésre alkalmas midibuszt. Jelenlegi legnagyobb üzleti partnerük a Continental csoport, amely számára több kontinensen is beszállítói.

– Mi történt a 2000-es évek végén és azt követően?

– Sok más céggel ellentétben a vállalkozás a 2008–2009-es gazdasági válság közepette is tudott élni a lehetőségekkel, bővítette termelését, növelte az alkalmazottak létszámát. Mi sem mutatja ezt jobban, mint a számok: az intenzív fejlesztés 2010-ben kezdődött a társaság életében. Az akkori, nagyságrendileg ötmilliárd forinttal szemben 2019-ben már 20,5 milliárd forint árbevétellel számol-

tunk, dolgozóink száma pedig a korábbi félezerről megduplázódott az eltelt időszakban.

2018 tavaszán négyezer négyzetméteres csarnokot avattunk fel Békéscsabán, és létesült egy 3500 négyzetméteres Szeghalmon – a beruházási programmal beszerzett gépekkel, termelőberendezésekkel együtt. Az összesen 5,7 milliárd forintos beruházáshoz 1,3 milliárd forint vissza nem térítendő kormányzati támogatásban részesült a cég.

A részvénytársaság számos elismerésben részesült az elmúlt években, többek között 2011-ben átvehette az Urbanus midibusz kifejlesztéséért és gyártásáért a Magyar Termék Nagydíjat, ezt követően pedig a Nemzeti Külgazdasági Hivatal „Az év magyar beszállítója” díjat ítélte oda a társaságnak. Egyik legnagyobb szakmai elismerésként éltük meg, hogy a Continental csoport világvizonylatban is az év beszállítójává választotta cégünket.

– Hogyan érinti a Covid-19 miatt kialakult gazdasági helyzetet a céget?

– Úgy, ahogy az ember számított rá. Jót nem tett, az autópálya behúzta a kéziféket, az autógyárak leálltak. Nekünk is volt egy pár hetes leállásunk, de igazából nem töltöttük haszontalanul az időt, mert sok folyamatjavítást, optimalizálást hajtottunk végre, ill. beruházásunk is folyamatban van. Nem dőlünk hátra. Azóta szerencsére azt tapasztaljuk, hogy visszatérnek vevőink, már rendeződni látszik a termelés. Talán helyenként az év végén még az arra az időszakra vetített terveinket kicsit felül is múlja, de összességében ezzel a visszaeséssel és mindennel együtt a terveink 80%-át teljesíteni tudjuk.

– Publikus, hogy milyen beruházási terveitek vannak?

– A Nemzeti Befektetési Ügynökségnek, a HIPA-nak a versenyképesség-növelő támogatási rendszerén keresztül volt lehetőségünk arra, hogy egy több mint másfél millió eurós beruházást hajtsunk végre. Jellemzően ez most nem kapacitásbővítés, hanem a meglévő, jelenlegi erőforrások hatékonyabb felhasználását vagy alkalmazását teszi lehetővé, ami által a jelenlegi kapacitásunkat meg tudjuk növelni 15-20%-kal azokkal a berendezésekkel is, amelyek most rendelkezésünkre állnak.

– A gépjárműipar változása (pl. az elektromos autók elterjedése) milyen hatással van a nyomásos öntvénygyártásra? Érzékelitek-e a hatását a cégnél és miként?

– Két oldalról is meg tudnám közelíteni ezt a kérdést. Először is diverz a portfólióink, nagyon sok olyan termékünk van, ami hajtásláncfüggetlen. Gondolok itt akár a struktúr darabokra, vagy akár a világítástechnikára a járműveknél, akár az elektronikai alkatrészekre, amiket nem érint az, hogy milyen hajtásrendszerrel van felszerelve az autó. Beszállítók vagyunk mind a belsőégésű motorral rendelkező, mint az alternatív hajtásos járművek terén is. Jelenleg azt látjuk, hogy elég nagy a mozgólódás mind a tisztán elektromos, mind a hibrid járművek területén. Fel vagyunk készülve a változásra, szerencsére ebbe még időben belekezdünk. Elektromos hajtáshoz szállítunk alkatrészeket 2012-13 óta, így tapasztalatunk is van már. Annak megfelelően reagálunk, hogy éppen aktuálisan

melyik az az irány, ami fejlődni fog. Az új öntvények jellemzően komplexek, komplexebbek is adott esetben, mint a belső égésű társaik, mivel sokkal kevesebb alkatrészből áll egy elektromos autó hajtáslánca, mint egy belsőégésű motorosé. Ezért ezek az öntvények bonyolultabbak is, ami nem új dolog, fel vagyunk rá készülve.

– Hogyan látjátok a céget 5, 10 és 15 év múlva?

– Jó kérdés, ha látnám a jövőt, akkor a lottózóban ülnek. De akárhogy is, növekedést látok, vagy várok. Tehát következő években a jelenleg megkötött üzleteink által is 10-15%-os növekedés várható és elérhető. Itt a válság, vagy vírushelyzet – mindegy, hogy minek nevezzük – teljesen jó időszak volt arra, hogy új kapcsolatokat tudjunk létrehozni. Erről viszont egyelőre nem szeretnék továbbiakat elárulni, de annyit elmondhatok, hogy ez természetesen új vevőket is jelent.

Vannak olyan új, nemcsak ajánlatkérésben, hanem megvalósítási stádiumban is lévő projektjeink, amik nem titkosak, és nemcsak 10-20%-os növekedési pályára tudják állítani a céget, hanem jelentősen meg tudjuk növelni az árbevételünket. Az, hogy ezek mikorra várhatóak, mikor indulnak, egyelőre nem biztos. Itt több projektről beszélünk, van, ami 2021, van, ami csak 2022-23 környékén indul. Úgy ítélem meg, hogy a kilátások jók. Dolgozunk rajta, hogy a következő években az említett fejlődés realizálódjon is, és lehetőséget látunk arra, hogy egy erőteljes növekedési pályára tudjunk ráállni és rajta maradni.

– Mindkét cégetek (Apc és Békéscsaba) támogatja a Miskolci Egyetem öntészeti szakmai oktatás működtetését, a duális képzés megvalósítását. Mik ennek a tapasztalatai?

– Alapvetően az együttműködés a cégeink és az egyetem között nagyon jól működik. Sok Miskolcon végzett fiatal dolgozik már nálunk állományban, az innen indulók közül munkatársként tértek vissza a tanulmányaik befejezése után. Úgy látom, hogy a szakmai felkészültségük nagyon jó. Az Egyetem, azon belül az Öntészeti Intézet munkatársaival is nagyon jó a kapcsolatunk, mind személyes, mind szakmai szempontból.

Minden vállalkozásnak, aki gondolkodik rajta, csak ajánlani tudom, hogy vágjon bele a duális képzés támogatásába, pénzbe szinte nem, inkább időbe kerül. Nagy előny a duális képzés mind a cég, mind a diák, a leendő munkavállaló szempontjából, hogy sok, a vállalattal kapcsolatos dolgot már a tanulmányi időszak alatt megtanul. Kiderül, hogy mi az elvárás az alkalmazottaktól, megismeri a cég működési struktúráját. Bátorítok mindenkit, mert az öntészet egy olyan szakma, ami csak akkor fog tovább élni, ha a cégek tesznek is érte.

– Mit gondolsz arról, hogyan lehetne a szakmánkat népszerűsíteni? Hogyan lehetne a társadalmi elfogadottságát növelni?

A szakmánk jelenlegi rossz megítélésének szerintem elsősorban tradicionális okai vannak. A gyerekek pályaválasztásánál alapvetően a szülők véleménye a meghatározó tényező, ők befolyásolják, irányítják a gyerekeket. Amíg a szülőknek az a kép él a fejében, ha öntödéről van szó,

hogy bokáig homokban meg koszban kell dolgozni, addig ez nagyon nehéz. Ezt a fejekben élő képet kellene megváltoztatni, ezen próbálunk meg mi is segíteni. Már általános iskolától kezdve kisebb osztálykirándulásokat szervezünk ide az üzembe. Jöjjenek el, nézzék meg, akár a szülőkkel együtt, hogy ez ma már nem az a szakma, ami 50, 60 évvel ezelőtt volt. Ez csúcstechnológia. Itt a Ferrarinak gyártanak, meg a BMW-nek és sorolhatnám tovább az autógyárakat. Ha a gyerekek és a szülők ezt látják, akkor van lehetősége a szakmánknak kitörni az előítéletektől. Ha csak ölbe tett kézzel várjuk őket, mert mi ugyan tudjuk, hogy „hipermodern”, az nem fog működni. Ebbe időt és energiát kell fektetni, de van haszna. Ez nem 1-2 év, annál sokkal több, de minél előbb el kell kezdeni, hogy előbb érjünk a célba. Az nem működik, hogy valamit azért ne csináljunk meg, mert sokáig fog tartani. Így legalább hamarabb fog megtörténni a szakma reneoméjának visszaállítása.

– Hogyan valósul meg a tulajdonosi generációváltás nálatok, milyen munkamegosztással működtök?

– Nehéz a mérföldköveket, a konkrét dolgokat kiemelni, mivel ez egy teljesen simán lezajló átmenet volt a mi esetünkben. Édesapám napi szinten inkább a stratégiai döntéseket hozza meg, én pedig az operatív feladatokat intézem. De tulajdonképpen ez a felállás már évek óta így működik.

– Tehát édesapád is aktív még és napi szinten bejár?

– Bár a vírus miatt az elmúlt pár hónapban koránál fogva ő is többe volt otthon, de alapvetően aktív és bejár. Ahogy mondtam, az operatív részébe kevésbé, de természetesen, ha olyan kérdésem van, amihez az ő tapasztalata szükséges, akkor mindig rendelkezésre áll és segít.

Igazán a munkamegosztást pontosan nem tudnám megmondani, én csinálom, ő pedig kiegészít mindenben.

– Jól működik közöttetek a munkakapcsolat, vagy azért vannak közöttetek apró konfliktusok, akár a generációs különbségek miatt is?

– Alapvetően nincs közöttünk konfliktus és nem is nagyon volt. Hála istennek mindig is nagyon jó volt a kapcsolatunk, akár az apa-fia vonalat nézzük, akár a munkakapcsolatunkat. Ő mindig arra biztat, hogy csináljam, és ha valami nagyon nem passzol, akkor úgyis szól. Segítő szándékkal észrevételt tesz, de igazából ilyenre nem nagyon volt még példa.

– Mikor vált számodra egyértelművé, hogy édesapád nyomdokaiba fogsz lépni? Értem itt ez alatt, hogy folytatni fogod, amit ő elkezdett.

– 1993 nyarán, akkor alapította édesapám a céget. Igazából, amióta az eszemet tudom, nekem mindig is az volt az irány, az volt a tervem, hogy ezt fogom csinálni. Kötelezővé nem tette számomra a pályaválasztáskor, hogy milyen irányban tanuljak tovább. Azt mondta, hogy ha orvosnak, jogásznak, kőművesnek szeretnék menni, akkor természetesen abban is támogat, de nekem ez soha nem volt kérdés. Amióta az eszemet tudom, nekem ez volt az egyetlen alternatíva.

– Kérlek üzenj pár szóval az olvasóknak!

– A jókívánságaimat és a reményeimet szeretném a járműiparban, meg az öntészet területén dolgozó kollégáknak kifejezni. Noha ez az elmúlt pár hónap rossz időszak volt, de úgy gondolom, hogy túl lehet ezen is lenni, túl is leszünk, és ne féljünk egymástól segítséget kérni!

Emlékeztető az OMBKE 2020. július 21-i választmányi üléséről

Az ülést a Magyar Energetikai és Közműszabályozási Hivatal (MEKH) Nagy tanácstermében tartották. A Választmány határozatképes volt (24 választmányi tagból jelen volt 13 fő).

Az ülést *Hatala Pál* (HP) elnök vezette a kiküldött napirendek szerint.

HP tájékoztatást adott az előző választmányi ülést követő intézkedésekről, eseményekről, és arról is, hogy márciustól az Egyesület titkársága ügyeleti rendben dolgozott. Visszatekintett az elmúlt félévi eseményekre, amiről már beszámoltunk a korábbi lapszámokban.

Jelezte, hogy a COVID-19 vírus jelentette fenyegetés miatt, sok vita után végül kiválasztották a MEKH Nagy tanácstermét a Választmányi ülés helyszínének, ahol személyes részvétellel, az előírt távolság betartása mellett tarthatták meg az ülést.

Tájékoztattott, hogy április 14-én új bérleti szerződést kötött az Egyesület az MVAE új igazgatójával, *Sevcsik Mónikával*. *Móger Róbert* tagtársunk már korábban az aktuális bérleti díjakhoz képest 50% kedvezménnyel biztosította az irodát az Egyesület részére. *Bócz András* (BA) tagtársunk közbenjárása nyomán *Sevcsik Mónika* a bérleti díjból további 90% kedvezményt adott, így havi 60 ezer Ft/hó az Egyesület által fizetendő díj. Ez éves szinten hozzávetőleg 3,5 millió Ft költségcsökkenést jelent.

Május 21. és június 5. között tartottuk a Választmányi ülést, személyes jelenlét nélküli döntéshozatali eljárással, aminek szabályairól már beszámoltunk.

Június 24-én egyeztető megbeszélésre került sor *Fancsik Tamással* az Országos Bányászati Konferencia sorsáról és a küldöttgyűlés lebonyolításáról.

Június 30-án OMBKE elnökségi ülés volt HP, *Kőrösi*

Az ülésről hangfelvétel és jegyzőkönyv készült, ezek az Egyesület központjában bárki részére elérhetők.