

# Paradigmaváltás lézersebességgel – Kontaset – PMT esettanulmány



Több, mint 100 éves múlt, átvészelt politikai korszakok, nehéz gazdasági időszakok, megannyi siker és tanulság áll a Kontaset Kft. működése mögött. Túlélte háborút, rendszerváltást és privatizációt, majd az új idők nem várt globális kihívásai tették izgalmassá az elmúlt száz esztendőit. Döntések súlyáról, innovációról, a közelmúlt stratégiai változásairól és a sikeres jövő víziójáról beszélgettem az eredményes közös projektet zárt Kontaset Kft.-vel és PMT Szerszámgép Kft.-vel.

## Kontaset „őstörténet”

A Kontaset története 1919. október 18-án indult, amikor is Szalay István bejegyeztette cégét, melyet az akkor elinduló hazai lakossági és ipari villamos fejlesztési lázra alapozott. Az üzleti modell és a szakértelem kombinációja meghozta a sikert, a cég gyors fejlődésnek indult. A második világháború természetesen hozott változásokat, de igazi törés akkor következett, amikor is a múlt korszak politikai rendszere államosította a vállalatot. A Kontaset-ben rejlő hatalmas potenciál természetesen feltűnt a keleti blokk bármely vezetőjének, így nem csak életben tartották, de gazdasági terveiket is alapozták rá. Az akkor jellemző cégek összevonása, vagy felduzzasztása a Kontaset-et sem kerülte el. Így került be a cégcsoportba a Szolnok-i óragyár is, mely most a Kontaset termelő bázisa.

*„A háború és rendszerváltás közti időszakban is voltak olyan eredményei a cégnek, melyre akkor is, és most is büszkék lehetünk. Itt készült például a Népstadion (Puskás Ferenc stadion), de a Moszkva-i Lenin stadion órája is.”* – mondta Fórizs Zoltán, a Kontaset Kft. ügyvezető igazgatója, aki amellet, hogy pontos és ígéretes jövőképpel rendelkezik a céget illetően, részletesen ismeri a cég múltját is.

A vasfüggöny mögötti KGST piacon a Kontaset felső kategóriás, mondhatni prémium termékeket készített. A piac nagy és biztos volt, így a vállalat egyfajta kényelmi pozícióban élte meg a mindennapokat. A Szovjet Unió felbomlása után a helyzet jelentősen megváltozott.

*„Az akkor kialakult állapot az egész hazai piacot meglepte. Talán nem volt olyan vállalkozás, aki fel volt erre készülve. A keleti piac bezárult, a nyugati még nem nyílt meg. Az orosz fél addig felhalmozott tartozásait pezsgőben és Lada Niva-ban szándékozta kifizetni. Mindez ma alig elképzelhető, de az akkori valóság más volt. Egyszerre volt ez műszaki és gazdasági kihívás.”* – ismertetett néhány mára több, mint harminc éves részletet Fórizs Zoltán.

## Rendszerváltás és ezredforduló

A rendszerváltástól az ezredfordulóig számos változás történt. A Kontaset összefüggésében a lefontosabb a külföldi tőke benyomulása volt. Voltak vállalatok a valamikori cégcsoportból, melyek teljesen külföldi kézre kerültek, és működnek ma is összeszerelő üzemként. A Kontaset más utat járt, teljesen magyar kézen maradt, de nem tudta elkerülni a nyugati tőke csaknem teljes befolyása alá kerülést.

*„A nyugati piac éppen időben nyílt meg, hogy ne kerüljön a cég csődközeli helyzetbe, ámde igen szigorú feltételekkel történt az együttműködés. A hazai fejlesztés és saját termék gyártás lassan csökkenni kezdett. A feladat a külföldről kapott dokumentációk alapján történő gyártás volt. És ez a*

*folyamat, mely során a külföldi kitértség elhatalmasodni látszott, éppen csak elindult.” – Fórizs Zoltán, Kontaset Kft.*

A millennium utáni évek az informatika forradalmát hozták. Az addig elektronikai iparnak hívott szektor szétválaszthatatlanul összenőtt az informatikával. A gyártási volumen pedig a kereslet növekedésével akkora lett, amit csak a legkorszerűbb gyártástechnológia volt képes teljesíteni. Akik az addigi években csak kicsit is lemaradtak, ebben az időben teljesen elveszítették addigi befolyásukat vagy megatározó szerepüket a piacon. Az igény ráadásul egyre gyorsabban változott, tehát nem csak gyors, de egyre inkább rugalmas megoldásokra is szükség volt, úgy a fejlesztésben, mint a termelésben.

*„A gyártásunk ekkorra nem volt nyereséges. A modern műszaki megoldások például a lemezmegmunkálásban látótávon kívülre kerültek. Ezt a műszaki kihívást fokozta az a gazdasági nehézség, hogy értékesíteni csak a hazai piacon értékesíthettünk, minden külföldi piacot a megrendelőnk szolgált ki. A hazai piac az egyébként elavult termelésünk 15-20%-át tette ki, azaz a cég sorsa néhány külföldi vevő kezében volt.” – elemezte az akkori kockázatos piaci helyzetet Fórizs Zoltán.*

Elmaradt innováció

A 2000-es években a külföldi befolyás fokozódása miatt nem volt árfejlesztés, sőt, a 2008-as világgazdasági válság alatt némi engedményt is kellett adni abból, amiből addig sem sok maradt, fejlesztésre pedig semmi. A '90-es években elindult fejlesztési leépítés eredménye az lett, hogy a rendszerváltáskor még 60%-ban mutatkozó saját termék aránya 2019-ben 7% volt.

A Szentese-i telephelyre jellemző volt, hogy a lemezmegmunkáló gépek vagy lassan, vagy egyáltalán nem működtek. Megbízhatatlanok és költségesen üzemeltethetők voltak. Nem volt bennük fejlődési potenciál. Az akkori, életben maradásra alig elég működési hatékonyság is elsősorban az ott dolgozók kitartásának és szakmai tudásának volt köszönhető.

*„Egyértelemű volt, hogy a nagymúltú szentesi lemezüzem felett eljárt az idő. Az ott dolgozók tudása és tapasztalata ugyan a hátán vitte még a termelést, de a vánszorgás egyre lassabb volt, a nyereséges működés pedig akkori feltételek mellett elérhetetlen távolságba került. A megbízhatatlan és magas költségek mellet üzemeltethető gépparkkal nem lehetett megfelelni azoknak a fokozódó kihívásoknak, amikkel egy mai üzem nap mint nap szembe néz.” – elemezte a helyzetet Pekárik János, a PMT Szerszámgép szakmai tanácsadója.*

Az üzem nem használt semmilyen Ipar 4.0 -ás megoldást. A gyárban és gépeken zajló eseményekről nem történt adatgyűjtés, így az üzemet érintő döntések mögött nem álltak pontos adatok. A cég működésének stratégiájában változás állt be, melynek kitalálója és végrehajtója is Fórizs Zoltán ügyvezető volt.

*„A 2000-es évek elején trenddé vált informatikai eszközök gyártásában folyamatos volt a változás. 2018-19-ben a piac igénye már komplex megoldásokra, teljes kivitelezésre, és rugalmasságra fókuszált.” – értékelte Fórizs Zoltán a 2019-ben bekövetkezett paradigmaváltás körülményeit.*

A fejlesztők, azaz a szürkeállomány leépítésének hatása ekkorra fájdalmas volt. Az új csapat integrálása a cégbe pénzügyi terhet jelentő kockázatos döntésnek számított. Nélkülözhetetlen volt azonban ahhoz a hosszútávú stratégiai cél eléréséhez, melyet Fórizs Zoltán tűzött a Kontaset elé.

## Paradigmaváltás – küzdelmek a hosszútávú sikerért

„Az egyetlen kiút az előrelépés volt a kiszolgáltatott rabszolga helyzetből. Az iparban töltött évtizedek alatt sok szenvedéssel kísért kudarcot láttam. Cégeket, melyek nem tudták felvenni a gazdaság ritmusát. Zoltán és a Kontaset jövőképe más volt, olyan csúcsra tűzte ki a célzászlót, ahová magam is szívesen mászok fel.” – tette hozzá Pekárik János, elismerve a Kontaset bátorságát, és biztosítva őket teljes szakmai támogatásáról.

A fejlesztés tekintetében ekkorra voltak országok a távol keleten, akik behozhatatlan előnyre tettek szert. A velük való bármilyen versengés a cég biztos bukását jelentené. Nem reális elvárás és nem is cél. Ugyanakkor a velük való közös munka, együttműködés, valamint a fejlesztők által hazai és európai igényekre szabott komplex és rugalmas megoldások innovatív termékek és szolgáltatások megszületésének motorja lehet.

*„Erre az időszakra, és szerencsére a mostanira is jellemző, hogy szerverszobák építésére kérnek fel minket. Mára rendelkezünk a teljesen egyedi igények kielégítésére is alkalmas tudással, de mindez nem lenne elegendő, ha nem lennének olyan beszállítóink, akikkel nagyon kedvező feltételek mellett tudunk együtt dolgozni. Ma már a kiváló minőség sajnos nem elég. Gyors, rugalmas és jövőbe mutató megoldásokra van szükség. Ilyen volt egyébként a PMT-vel való munka is, de éppen ezt várják tőlünk is a megrendelők. A megfelelő kínai partnerekkel való közös munka kifogástalan minőséget, rugalmasságot és messze piaci átlag feletti garanciát jelent a Kontasetnek és a vevőknek is.”* – magyarázta Fórizs Zoltán a kínai partnerek felé való nyitás egyértelmű és megkérdőjelezhetetlen előnyeit.

Ilyen, távolikeleti prémium termék a klimatizáló egység, de a szenzorok és a kommunikációt biztosító elemek is. Az pedig, hogy ezekből a szenzorokból kapott jelek és kommunikációs egységek által milyen folyamatok indulnak el éppen csak azon múlik, hogy a magyar mérnök csapat hogyan programozza a beépülő IT egységet. Sokan nem gondolnák, hogy léteznek egyszerűnek hitt hálózati hosszabbítók, vagy elosztók, melyek a levegő szennyezettségétől és hőmérsékletétől függően képesek elindítani a professzionális légkezelést.

De a Kínával való kapcsolatnak egy nagyon speciális esetben is mutatkozott előnye. A 2020-as világjárvány kitörése meglepte Európát. Sajnálatos de tény, hogy a távol keleten az ilyen járványok kezelésében sokkal nagyobb tapasztalat áll rendelkezésre. A járvány kezdeti de kritikus pillanatában megindult kommunikáció gyorsan és hatékonyan rámutatott arra, hogy mire lesz szükség a hazai piacon. Légtisztító berendezések és beléptető rendszerek tervezése és gyártásai indult el, melyekkel hatékonyan fel lehetett venni a harcot az egészségért.

*„A járvány elhatalmasodása számunkra fokozott munkát jelentett. Eleinte meggyőződésből vágunk bele, amihez a Bay Zoltán Kutató Intézettel való együttműködés és az Állami Egészségügyi Támogatás jelentősen hozzáért. Az addigra éppen csak kialakult beléptetői IT protokollt használva olyan beléptető rendszereket fejlesztettünk és telepítettünk, amikkel az iskolák működési biztonsága jelentősen növekedett anélkül, hogy a napi működés akadályozva lett volna a reggeli órákban. Kevesen tudják, de ezek a rendszerek mára képesek figyelni a távolságtartást és a kézfertőtlenítés elvégzését is.”* – Fórizs Zoltán.

Ez az időszak mérföldkő volt a vállalat életében. A dolgozók, úgy a háttérmunkát végzők, mint az eszközök telepítésében részt vállalók addig nem ismert energiákat is mozgósítottak a siker érdekében. És bár az eredmény nem maradt el, a siker mellett felszínre került, és mindenki számára láthatóvá vált néhány dolog, ami a jövőben való profitábilis működést ellehetetleníti. A távolkeleti mikroelektronikai alkatrészek mellett nem csak fejlesztés, de mechanikai elemek gyártásai is zajlik a Kontaset Szentés-i üzemében. Ettől lesz a teljes szolgáltatás rugalmas, testre szabott és gyors is. A

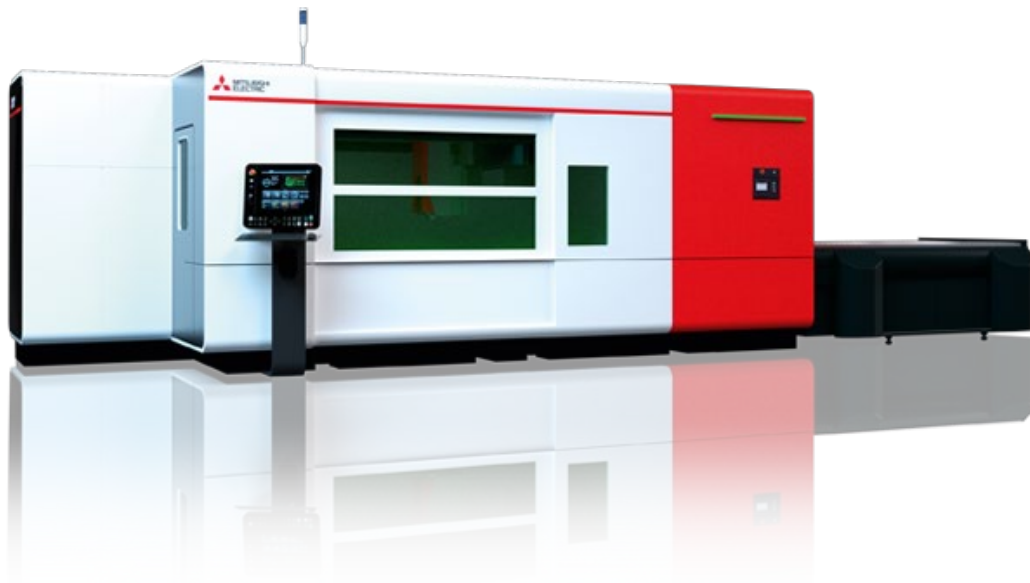
gyorsaság feltétele viszont egy modernebb géppark, amivel a fent említett feszített körülmények között is sikeresen lehet tevékenykedni.

Elindult hát a keresés. A feladat nem volt kisebb, mint a gyártási fő és a kiszolgálás mellék idejének radikális csökkentése. Mindezt pedig gyorsan, hiszen a lézervágóra égető szükség volt.

A Kontaset és a PMT Szerszámgép közös küldetése

*„Éppen egy Stuttgart-i kiállításon vettem részt, mikor megkaptam a megkeresést. Tudtam a cégről, ismertem a nehézségeket. A kommunikáció rendkívül intenzív volt, ami Zoltánnal telefonon, a Mitsubishi-s kollégák egy részével személyesen vagy írásban zajlott. Mondhatni, rekordidő alatt, reggel nyolctól nagyságrendileg délre megszületett a megállapodás. Ehhez pedig az is kellett, hogy őszintén tudtam azonosulni azzal a stratégiai céllal, ami ekkorra a Kontaset előtt egyetlen választható útként volt vázolva.”* – emlékezett vissza Pekárik János.

A Mitsubishi azok közül a Japán gyártók közül való, akik nem csak a ma feladataira, de a jövő kihívásaira is felkészíti a termékeit. Kimagasló alkatrész utánpótlással, mesterséges intelligenciával és minden ipar 4.0 eszközzel szerelt gépei biztonsággal megfelelnek az ipar kihívásainak. A választás végül a Mitsubishi F80 gépre esett.



## **A KONTASET KFT. MITSUBISHI FIBER LÉZERVÁGÓ GÉPÉNEK BEMUTATÓ VIDEÓJA IDE KATTINTVA TEKINTHETŐ MEG!**

A hatékonyság növelésére több, köztük a vevő számára addig nem, vagy alig ismert út is szabaddá vált. Ilyen volt a vágási idő csökkenése, akár az 1/10-edére a korábbihoz. De a beállítások, félbe hagyott táblák megmunkálásának folytatásához szükséges mellékidők is csökkentek. A gép megbízhatóságának eredménye a váratlan leállások és a gyártást lassító javítások teljes elhagyása. Az ipar 4.0 megoldások olyan adatgyűjtési lehetőségek kapuját nyitották meg, amivel a Kontaset minden korábban kézzel vezetett gyártási dokumentumokból vagy ráérzésből meghozott döntését real time és valós adatokra alapozza.

*„Soha eddig nem rendelkezünk ennyi és ilyen pontos adattal a termelésből, mint most. A Mitsubishi biztosít számunkra minden információt, amire szükségünk van. Fontos kiemelni, hogy ezek az adatok rámutatnak olyan folyamatszervezési hiányosságokra is, amihez a gépnek ugyan nincs közvetlenül köze, de javításával a teljes kibocsátás növelhető.”* – mesélte Fórizs Zoltán azokat az előnyöket, amikkel a gép vásárlása előtt nem is számolt.

A Mitsubishi éppen olyan szolgáltatásokat nyújt, amikkel a Kontaset is találkozik a piacon. Kiemelkedő 5 év garancia, mesterséges intelligenciával támogatott gyártás és adatkezelés. Automatizált folyamatok, melyek kiveszik az emberi hiba lehetőségét a rendszerből, és biztonságossá teszik a gyártást. Gyorsaság, rugalmasság mely ugyan közhely, de a Mitsubishi-nél ez a valóság.

A fejlesztés pedig nem állt meg. A lézerrel kivágott lemez következő, felületkezelő fázisát egyfajta húzó rendszerként építette a Kontaset a lézer mellé. A két egység egymással kommunikálva biztosítja a folyamatos értékáramot az üzemben.

A fejlődésnek többé nem lehet vége

*„A technológiai Zoltánék számára is rámutatott azokra a további szükséges fejlesztésekre, amiket én a lemeziparban töltött tapasztalatomnál fogva korábban sejtettem. A nyers és félig feldolgozott lemeztáblák tárolása, mozgatása és pakolása fokozott logisztikai teher. Sok időt emészt fel, és akár a lemezek sérülését is okozhatja az állandó pakolás. A fejlesztés tehát nem állhat meg, itt van előttünk és elérhető a következő szint.”* – mondta Pekárik János, aki amellet, hogy elégedett az elért sikerekkel, motivációval teli a következő innovációs lépés megtételére.

A kisebb helyen, gyorsabban és veszteség nélkül végzett alapanyag tárolás tehát a fejlődés következő lépése.

*„A PMT-vel közösen véghez vitt fejlesztési sorozatnak még nem látom ugyan a végét, de máris érzem a hasznát. Van még lehetőség a közös munkában, és meggyőződésem, hogy a Mitsubishi lemezipari megoldásai egyszerre teszik hatékonyá, kiszámíthatóvá és folyamatbiztossá a termelésünket.”* – Értékelte az eddigi, és vetítette előre a jövőbeni együttműködést Fórizs Zoltán.

A Mitsubishi ML3015 GX-F80 beszerzése kétségtelenül nagy lépés volt az ipar 4.0 világába. Ugyanakkor további kihívás a Kontaset számára, hogy az ilyen módon sokszorosára emelkedett hatékonyság okán, a felszabadult kapacitás ki legyen terelve. Illetve a teljesen megváltozott műszaki és piaci szemlélet, valamint a high-tech eszközök vállalati kultúrába való illesztése is komoly feladat. Szerencsére a vezetés tisztában van mindezek jelentőségével.

*„Voltak évek, évtizedek, melyek jelentős innováció nélkül zajlottak a Kontaset életében. Most néhány lépcsőt kihagyva akkora ugrást tettünk, ami mindenki számára új kihívást jelent. Megismerni, elfogadni az új eszközöket, kihasználni a bennük rejlő minden további potenciált magas szakmai affinitást és motivációt igényel a dolgozó kollégáimtól. De részemről teljes a bizalom. Ahogy a múlt kíméletlen harcait megvívta, úgy veszik majd fel a kesztyűt a stratégiai szemléletváltásom okozta feladatokkal is.”* – tért ki Fórizs Zoltán az elmúlt idők fejlesztéseinek emberi oldalára.

Az 1919-ben Szalay István által bejegyzett cég rendkívül hosszú utat tett meg 2022-ig. Azt valószínűleg Szalay sem gondolta, hogy mennyi nehézséggel néz majd szembe a vállalat. Az pedig kétségtelen, hogy a Fórizs Zoltán által elindított paradigmaváltás és a PMT-vel megkezdett innováció méltó jogutódjává teszi a Kontaset Kft. a több mint száz esztendeje megálmodott és életre hívott Szalay Műveknek.

Szerző: Sipos Ádám