

PARTNERÜNK: ZEBREK
KEVLAR® KESZTYŰK



FONAL KISOKOS
JÁTSSZON EGY SZEMÜVEGÉRT!

ROCK SAFETY

MUNKAVÉDELMI MAGAZIN

II. évfolyam 2. szám, 2019. II. negyedév



KÖZÉPPONTBAN AZ
ÜZLETKÖTŐI HÁLÓZAT

Tartalomjegyzék

4-5. oldal

Középpontban a ROCK SAFETY® üzletkötői hálózata



6-7. oldal

Bemutatjuk egy partnerünket:
ZEBREK-M Kft.



8-9. oldal

Népszerű termékek:
saját gyártású Kevlar® kesztyűk



10-12. oldal

Amit a fonalakról tudni kell



13. oldal

Munkavédelmi szemüvegek – JÁTÉK



14. oldal

Szórakoztató rovat



15. oldal

Kiállításokon jártunk



IMPRESSZUM

Kiadja: Molnár és Társa Kft., Felelős szerkesztő: Molnár és Társa Kft.
Megjelenik negyedévente 5 000 példányban

Grafikai tervezés és nyomdai kivitelezés: X-LINE DESIGN KFT.



László Molnár
ifj. Molnár László
Ügyvezető

„Nem pusztán
termékeket adunk el.
Védelmet adunk.
Közvetlenül a dolgozó-
nak, közvetve az egész
családnak.”

Tisztelt Olvasó!

Ügyfél. Minden nap használjuk ezt a szót. De mit is jelent igazából? Pusztán üzleti kapcsolatot? Partnert? Vevőt? Egy száraz adatot a számlákon? Egy tartozik/követel rubrikát a könyvelésben?

Ügy-fél. Hiszen benne van magában a szóban is! Közös ügyet szolgálunk. A termékek, a munkavédelmi eszközök használó ember, és végső soron a család védelmét. Mert mindenkit hazavárnak. Épségben. A dolgozót, aki a nap végén hazatér, biztonságban, egészségesen, mert aznap is megvédtük termékeinkkel kezét, lábát, minden érzékszervét. Küldetésünknek tartjuk, hogy munkaideje végeztével ép kezekkel tudja átölelni társát, ép lábakkal mehessen kutyát sétáltatni, ép szemekkel tudja olvasni gyermekének az esti mesét.

Ehhez a misszióhoz elengedhetetlen kapcsolatot jelentenek partnereink. Ügy-feleink. Egyik fél nélkül nem létezhet a másik, a két fél így adja ki az egészséget, az egységet.

Ennek a lapszámnak fókuszában így nem lehet más, mint ennek az egységnek a két fele: egy kollégánkon keresztül megismerhetik „utászainkat”, akik hidat építenek köztünk és ügy-feleink között, és egy kedves ügy-felünket, akivel több mint másfél évtizede, indulásuktól kezdve szoros partneri kapcsolatot ápolunk.

Küldetésünk a védelem. A család védelme.

KÖZÉPPONTBAN ROCK SAFETY®

Üzletkötői hálózata

– Interjú Tőkés Zsolttal, a Molnár és Társa Kft. területi képviselőjével



nalban vagyunk, és részét képezi munkánknak az is, amikor először próbálunk kapcsolatot teremteni egy potenciális vevővel. Ahogy egy call centerben léteznek a „hideg hívások”, a mi feladatainknak is részét képezik ezek a „hideg megkeresések”. Ilyenkor az utászok, hídverők szerepében vagyunk, ez azonban csak egy szeletét képezi a munkánknak, és nem úgy kell elképzelni, mint a Frédi és Béniben Frédit, aki az ajtón dörömböl, hogy „Vilmaaaa... engedj beeee...!”.

Mi úgy állunk hozzá, hogy szakmai segítséget nyújtunk az ügyfeleinknek, hogy jó minőségű, jó árú termékekkel legyenek kiszolgálva a végső felhasználók. Ez mindannyiunk érdeke.

– Mi a helyzet a már meglévő ügyfelekkel?

Ez teszi ki a nagyobb szeletet a munkánkból. Akár régi ügyfelekről van szó, akár friss ügyfelekről, az élő kapcsolat, a folyamatos kommunikáció kulcskérdés. Én személy szerint a kelet-magyarországi régióért felelek. Itt élek, kitapasztaltam az évtizedek alatt a szokásokat, átlátom a piacot. Folyamatosan járom a területemet, havonta 3-4 ezer kilométert is levezetek, hogy mindenkire eljussak, a személyes kapcsolat elengedhetetlen. Ismerem név szerint minden ügyfelemet, sokakkal baráti viszonyt is ápolok, az üzleti életen túl a magánéletük rezdüléseiről is tudok. Tudom, hol elég a profi, csak az üzletet érintő kommunikáció, és ki az, aki igényli a szakmai segítséget, vagy épp a közvetlen hangnemet.

– Hogy néz ki egy „átlagos” napja?

A korai kelés – késői fekvés a mi szakmánkban alap. Kötetlen a munkaidőnk, ez nem az a terület, ahol reggel 8-kor „becsekkolok” a munkahelyemre, és délután fél 5-kor kiesik a kezemből a toll. A mi munkánk döntő hányada a terepen folyik, irodánk az autó, otthonunk az adminisztrációs bázis. A napokat, heteket mindig gondosan meg kell tervezni, előre lebeszélni a találkozókat. Ahova új helyre kell

mennem, oda bejelentkezek, ha nem sikerül, spontán látogatás lesz belőle, amiből több is előfordul. Menet közben a négykerekű „irodában” intézem a felmerülő kérdéseket, kezelem a problémákat, folyamatosan kapcsolatot tartok a központi ügyfélszolgálatunkkal, segítséget kérek, ha szükség van rá. Átlagban kéthavonta minden partnerhez eljutok. Megbeszéljük a termékek fogyását, újra rendelünk, átvesszük a tapasztalatokat, bemutatom az újdonságainkat, új termékeket, felhívom a figyelmet az aktuális vagy várható akciókra, kezeljük a reklamációt, ha van. Mindig fordítok időt a piackutatásra is, akár megfigyeléssel, akár kötetlen beszélgetések keretében fontos információkkal gazdagodhatok a trendekről, versenytársakról, igényekről. A munkanapom változó időben végződik, amikor délután hazaérkezem, jöhetnek az adminisztrációs feladatok. Átnézem az email-jeimet, ha kell megbízásokat rögzítek, levelekre válaszolok, lejegyzetelem az aznapi tapasztalatokat. Ez utóbbi különösen fontos, és nem csak azért, mert heti jelentést írunk a kereskedelmi vezetőknek, hanem egy következő látogatásnál rögtön képből leszek. Az én fejem sem káptalan.

– Cégen belül melyik osztályokkal dolgozik együtt?

Egyértelműen a központban dolgozó ügyfélszolgálatos kollégákkal, aztán a pénzügygel a legszorosabb a kapcsolat. Nap közben velük kommunikálunk a legtöbbször. A többi terepen dolgozó értékesítő kollégámmal három hetente/havonta tartunk egy közös megbeszélést a jászberényi központban, amin a kereskedelmi vezetőnk, a marketing vezetőnk és az ügyvezető igazgatónk is részt vesz. Fontosak ezek az események, mert át tudjuk beszélni a tapasztalatokat, meg tudjuk ismerni, hogy ami épp az én területemen működik, az az ország másik részében miért nem, ötleteket adhatunk egymásnak, adaptálhatunk. Itt értesülünk első kézből az újdonságokról, változásokról, új termékekről, finomíthatunk a stratégiánkon. Üdvöztető, hogy nincsenek felülről erőltetve ezek a változások, kikérik és beépítik a véleményünket, hisz mégiscsak mi ismerjük a legjobban a piac igényeit.

Jó kezdeményezésnek tartottam azt is, amikor elindítottuk, hogy heti egy alkalommal a kereskedelmi és a marketing vezetőnk is eljön velünk egy „körútra”. Más megtapasztalni a terepen a kihívásokat, az aktualitásokat, a piac sajátosságait. A száraz fekete-fehér számok is kiszínesednek az íróasztal mögött, a cégekhez is rögtön arcok, személyek, történetek kapcsolódnak. Partnereink is hálásak ezért, mert számukra is fontos ez a fajta érdeklődés, a személyes kapcsolat ilyen szintű építése is.

– Milyen képességek szükségesek, hogy egy üzletkötő sikeres legyen?

Nem árulok el nagy titkot, hogy a kimagasló kommunikációs képesség elengedhetetlen. Jó empátikus érzéssel kell rendelkezni, ahány partner, annyi személyiség. Tudni kell, mikor kell hallgatni, mikor kérdezni, és mikor van helye a kötetlen csevegésnek, kapcsolatépítésnek. Nemrég voltunk egy továbbképzésen, ahol elhangzott, hogy egy jó értékesítő kolléga nem maga beszél a tárgyalás nagy részében, hanem okosan hallgat, kérdez, és hagyja az ügyfelet beszélni. Maximálisan egyetértek. A szakmai felkészültség szintén alap. Ismerni kell a termékeinket kívülről-belülről,

„Ez a szakma nem a sprint kategória, sokkal inkább egy jól felépített maraton.”

nem lehet olyan kérdés amit ne tudjunk megválaszolni. Ehhez tartozik, hogy rajta kell tartani az ujjunkat a piac ütőerén, tisztában kell lenni a versenytársak terméksortimentjével, minden lépésükkel, mert a piac gyorsan változik.

Az empátia és a stressztűrő képesség fontos, tudni kell gyorsan reagálni a helyzetekre, ez maximális rugalmasságot igényel. Nyomás alatt higgadtnak kell maradni, nem minden megkeresésből lesz rögtön üzlet, az elutasítás is hozzá tartozik a szakmánkhöz, így a kitartás és türelem is szükséges. Ez a szakma nem a sprint kategória, sokkal inkább egy jól felépített maraton.

– Mit szeret a szakmájában, és milyen a Molnár és Társa Kft.-nél dolgozni?

Több mint 20 éve dolgozom ezen a területen, a Molnár és Társa Kft.-nél ez a 10. évem. Mindig is szerettem emberekkel foglalkozni, sosem tudtam egyhelyben megülni, ez a változatosság éltet. Zenészként megtanultam szólóban és csapatban is játszani, ezek a tapasztalatok sokat segítenek a hétköznapiakban.

Idősebb Molnár Lászlóval már az előző munkahelyemen keresztül is jó üzleti, emberi kapcsolatot alakítottunk ki. Olyan szintű volt a bizalom, hogy amikor megbeszéltük, hogy váltani szeretnék, már másnap reggel kezdettem. Nagyon szeretek itt dolgozni, bár folyamatosan egyre nagyobb céggé fejlődünk, a családi hangulat, az emberközpontság megmaradt, odafigyelünk egymásra, a partnereinkre, és ez nagyon jól tesz a munkamorálnak, az emberlelkének. Ennek is köszönhető, hogy rendkívül alacsony a fluktuáció a vállalatnál. A vevői visszajelzések pedig mind azt mutatják, hogy a segítőkészségünk, vevőközpontságunk átlagon felüli. Erre nagy hangsúlyt is fektetünk. Mindemellett rugalmas a cég, nyitott az újdonságokra, mer előre lépni, fejlődni, ezt mégis emberi léptékekkel teszi.

Kárpáti Éva

Online Marketing koordinátor
Molnár és Társa Kft.

TUDTA-E?

- a **ROCK SAFETY®** teljes Magyarországot lefedő üzletkötői hálózattal rendelkezik
- **6 magyarországi** területi képviselő
- **1-1 területi képviselő** Romániában és Lengyelországban
- **1 export menedzser**, aki összefogja és felügyeli az összes export ország piacát
- **16 ország**, ahová exporttevékenységet folytat
- több mint **1000 élő partneri kapcsolat**
- üzletkötőink annyi levezetett kilométerrel rendelkeznek, hogy **kéthavonta** megkerülhetnék vele a Földet

– Területi képviselő? Üzletkötő? Ügynök?

Értékesítő. Sales representative. Sok címkénk van. Bár sokat változott a világ, még mindig sok sztereotípiát él az emberekben a mi munkánkkal kapcsolatban. Hangsúlyoznám, hogy nem vagyunk „porszívóügynök”-ök, akik ajtóról-ajtóra kopogtatnak, hogy rátukmálják a vevőre a portékát. Szerencsére a szakma, és annak megítélése is sokat változott az elmúlt évtizedekben. Mert ez is egy komoly, tanulható szakma, és már rég nem csak a „jó dumá”-ról, a rámenősségről, vagy az ajtón kidobott, de az ablakon is bemászó ügynökökről, a Wall Street farkasairól szól, amiket a filmekben sugallnak.

– Miről szól akkor?

Rendkívül szerteágazó feladataink vannak. Tény, hogy a márka képviseletében, cégünk szempontjából abszolút frontvo-

„Mi úgy állunk hozzá, hogy szakmai segítséget nyújtunk az ügyfeleinknek, hogy jó minőségű, jó árú termékekkel legyenek kiszolgálva a végső felhasználók.”

Egy partnerünk bemutatása

ZEBREK-M KFT.



Interjú Meleg György beszerzési vezetővel

szakterületem a pénzügy/számvitel lett, a cégben pedig idővel beszerzési vezetővé váltam.

- Milyenek voltak a piaci körülmények a 2000-es évek elején, amikor elindultak, és mi változott napjainkig?

15-20 évvel ezelőtt a munkavédelmi piac egy jóval szűkebb terület volt, mind a piaci szereplők számát tekintve, mind a piaci „torta” méretét tekintve. Ma már nagyon sok cég foglalkozik munkavédelemmel, köszönhető ez annak is, hogy a végfelhasználókat tekintve nagyon sokat lépett előre Magyarországon a munkavédelmi kultúra. A verseny egyre nagyobbá vált, egyre több gyártó/forgalmazó lépett be a piacra, elkényeztetve a felhasználókat a termékek hihetetlen mértékű választék bővülésével. Szerencsére a minőség irányába is sokat lépett a piac, annak idején szinte csak az ár számított, ma már egyre jelentősebb szerepet játszik a minőség.

- Ez minek köszönhető? Milyen tendenciák figyelhetők meg?

A felhasználó cégek egyre jobban odafigyelnek nem csak a munkavédelmi eszközökre, hanem arra is, hogy a dolgozók, akik használják a terméket, mennyire vannak vele megelégedve, mennyire érzik benne komfortosnak magukat. Régen a klasszikus munkásruhát, munkabakancsot kapta mindenki, az utcán a használójáról rögtön leritt, hogy miben van. Az utóbbi évek erősödő tendenciája, hogy ezek a ruhák, cipők egyre jobban elmozdulnak a streetwear, a divatos utcai ruházat felé. Megjelentek új iparágak is az elmúlt évtizedekben, melyek új termékek fejlesztését igényelték. Ilyen pl. a mikroelektronikai ipar, ahol tiszta környezetben már nem is csak a munkás védelme fontos, hanem magának a munkaeszköznek, a gyártott terméknek a védelme. Így alakultak ki az ESD termékek. A kesztyűk szegmensben is hatalmas fejlődés történt, a régi, ro-

„annak idején szinte csak az ár számított, ma már egyre jelentősebb szerepet játszik a minőség.”

bosztus hasított bőrkesztyűket egyre jobban felváltották a poliuretán, mártott kesztyűk, melyeknek használata kényelmesebb, pontosabb munkavégzést eredményez.

- Hogy kerültek kapcsolatba a ROCK SAFETY®-vel, a Molnár és Társa Kft-vel?

Ez egy nagyon jól működő kapcsolat idestova 15 éve. Édesapám, Meleg Antal, cégünk ügyvezetője sokat köszönhet id. Molnár Lászlónak mind személyesen, mind szakmailag. Emlékezetes esemény volt, amikor a legelső megrendelésünk rögtön egy nagy mennyiségű marha hasíték bőrkesztyű vásárlása volt, amiért még saját autójával mentünk el a jászberényi központba. Azóta sokat bővült a ROCK SAFETY® termékpaletta, és egyre több termékkategóriát építettünk be mi is a kínálatunkba a ROCK SAFETY® termékekből.

- Miért éppen a ROCK SAFETY®-t és a Molnár és Társa Kft-t választották? Milyen szempontok játszottak szerepet a választásnál?

A jó személyes kapcsolat és bizalom alapvető fontosságú volt. Emellett a ROCK SAFETY® egy jól felépített márka, ami ár/érték arányban nagyon jól eladható, ajánlható brand. Már a kezdetektől nagyon jó raktárkészlettel rendelkezett, ami a mai napig is egyik versenyelőnye. Megbízható, jó partneri kapcsolat a miénk.

- Mint nagykereskedelmi forgalmazók, más cégektől más márkákat is beszereznek. Miben más a ROCK SAFETY® a konkurensekhez képest?

Számunkra nagyon fontos, hogy időben, kiszámíthatóan tudjuk kiszolgálni a vásárlóinkat, és ebben mindig támaszkodhattunk a ROCK SAFETY®-re. Nagyon szeretjük a ROCK SAFETY® webshopot, szeretünk is ilyen eszközöket használni munkánk során, mert sokkal jobb, mint egy e-mail vagy telefon. Láthatjuk a saját egyedi árainkat, látható mindenből a raktárkészlet, tudunk pontosan tervezni, mikorra érkezik meg a megrendelésünk, és ha nincs esetleg termék

„A kiszámíthatóság döntő tényező.”

raktáron, azt is látjuk, hogy mikorra várható a beérkezés. A kiszámíthatóság döntő tényező. Nagyon sokat számít az is, hogy van egy olyan területi képviselő, akivel személyes kapcsolatban tudunk lenni, bármi kérdésünk, problémánk van, rövid úton megoldást tudunk találni mindenre, és érdemi választ kapunk.

- Mi alapján teszi le a voksát egy vásárló egyik vagy másik márka mellett?

Kiskereskedelmi szinten rugalmasabbak a vevők, ott elsősorban az számít, mi az, ami raktáron van. Érthető, hisz azonnali megoldást keresnek és egy felkészült bolti eladó könnyen tud más opciókat is ajánlani, amik kielégítik az igényeiket. Nagykereskedelmi partner szinten ez egyértelműen eltérő. Ott alapvetően az ő vevőik igénye a meghatározó, náluk

mondhatni első helyen állnak a szokások, utána jön az ár és a minőség, szorosan egymás mellett. Itt nehezebb mást ajánlani, még ha lenne is jobb megoldás, mivel nincs direkt kapcsolat a végfelhasználóval, és sokszor elhangzik azért még a „tudja, ezt vittem legutóbb is” érv.

- Mennyire nyitott a hazai piac az újdonságokra? Hogyan lehet edukálni a vásárlókat?

Nem titok, hogy Nyugat-Európában jóval korábban beágyazódott már a munkavédelmi eszközök használata, a nyitottság az újra. Szerencsére azt látjuk, hogy hazánk ebben is sokat lépett előre, és egyre jobban szűkül az olló. Ha még mindig kis késéssel is, de ami Nyugat-Európában újdonságnak számít és divatba jön, az pár éven belül biztosan megjelenik itt is. Megfigyelhető ez például az egyre népszerűbb és egyre nagyobb teret hódító jól láthatósági ruházatban is, mely mind minőségében, mind termékpalettaiban hatalmasat fejlődött.

Ahhoz pedig, hogy tanítani, segíteni tudjuk a vevőinket, alapvető fontosságú, hogy a mi szakmai felkészültségünk rendben legyen, amire mindig nagy hangsúlyt fordítunk. Ebben hagyatkozunk a gyártóktól, forgalmazóktól kapott információkra, katalógusokra, képzésekre is, ami tudást aztán tovább tudunk adni mi is a partnereinknek. Mindig sok segítséget kapunk ezen a téren is a ROCK SAFETY®-től, ami jelentős hozzáadott értéket generál.

Gyurkó Tibor
Marketing vezető
Molnár és Társa Kft.



„...a dolgozó népet szolgáljuk!”

Indulásunk óta szem előtt tartjuk mottónkat, ennek megfelelően állunk hozzá a mindennapi munkához Partnereink és Vásárlóink viszonylatában.

Hiszünk abban, hogy egy modern, valóban XXI. századi nagykereskedésnek már elengedhetetlen a saját raktárkészlet, folyamatosan bővülő kínálattal törekszünk megfelelni a jelenkor elvárásainak.

Jelentős erőforrásokat biztosítunk arra, hogy kollégáink felkészültségére ügyfeleink is támaszkodhassanak, igyekszünk minden felmerülő igényre megfelelő megoldást találni.

Büszkék vagyunk arra, hogy Partnereink hosszú évek óta minket választanak, elvégre ennél jobb visszajelzést talán nem is kaphatnánk elvégzett munkánk értékéről.

Vágásbiztos ROCK SAFETY® KEVLAR® kesztyűk saját gyártásból!

Saját kötőüzemünkben nem csak a hagyományos alapanyagokból készült védőkesztyűk gyártásával foglalkozunk. Olyan különleges tulajdonságokkal rendelkező alapanyagokat is használunk, mint például a KEVLAR®. Ebből az anyagból olyan kesztyűket, alkarvédőket készítünk, melynek védelmi tulajdonságai kiemelkedően magasak. Használatuk különösen ajánlott olyan iparágakban, ahol a vágással és kontakthővel szembeni ellenállás kulcsfontosságú.



KEVLAR2

2 SZÁLAS KÖTÖTT KEVLAR KESZTYŰ

- Túfinomság: 10
- Vágás és kontakthő elleni védelem
- 2 százból kötött, 100% KEVLAR®
- 100°C-ig és 33 mp-ig kontakthő ellenálló
- Elérhető 1 szálas (KEVLAR1), 4 szálas (KEVLAR4) és 40 cm hosszú (KEVLAR2-H) változatban is
- Csomagolás: 10/200

Méret: 7 / 8 / 9 / 10 / 11 / 12



KKV



KEVLAR KARVÉDŐ

- 100% KEVLAR®
- Vágás és kontakthő elleni védelem
- Kivágott hüvelykujj rész
- 100°C-ig és 31 mp-ig kontakthő ellenálló
- Méretek: 25 cm hosszától 5 cm-enként (60 cm-ig)
- Csomagolás: 10/200

Méret: 8 / 9 / 10 / 11 / 12



KEVLAR4-BK

KÉTRÉTEGŰ KÖTÖTT BÉLELT KEVLAR® KESZTYŰ

- Külső rész: 100% KEVLAR®, Bélés: 100% pamut
- Vágás és kontakthő elleni védelem
- 4 százból kötött KEVLAR® réteg
- 250°C-ig és 18 mp-ig kontakthő ellenálló
- Méretek: 8/9/10/11/12
- Elérhető 40 cm hosszú (KEVLAR-BK-H) változatban is
- Csomagolás: 10/200

Méret: 8 / 9 / 10 / 11 / 12



UNKEV2

UJJVÉG NÉLKÜLI KÖTÖTT KEVLAR® KESZTYŰ

- Túfinomság: 13
- Vágás és kontakthő elleni védelem
- 2 százból kötött 100% KEVLAR®
- 100°C-ig és 33 mp-ig kontakthő ellenálló
- Elérhető 40 cm hosszú (KEVLAR-BK-H) változatban is
- Csomagolás: 10/200

Méret: 7 / 8 / 9 / 10 / 11 / 12



KEVLAR4-DBK



KÉTRÉTEGŰ KÖTÖTT DUPLÁN BÉLELT KEVLAR® KESZTYŰ

- Külső rész: 100% KEVLAR®, Bélés: 100% pamut
- Vágás és kontakthő elleni védelem
- Túfinomság: 7
- Hossz: 30 cm
- 4 százból kötött KEVLAR® réteg
- 350°C-ig és 20 mp-ig kontakthő ellenálló
- Csomagolás: 10/200

Méret: 14



KEV4-LP

BŐRRÁTÉTES KÖTÖTT KEVLAR® KESZTYŰ

- Vágás és kontakthő elleni védelem
- 4 százból kötött, 100% KEVLAR®
- 100°C-ig és 48 mp-ig kontakthő ellenálló
- Csomagolás: 10/200



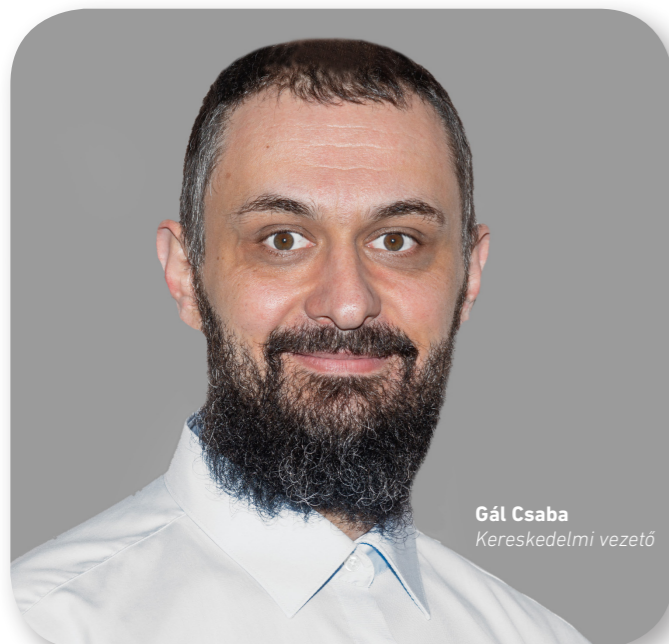
Felhasználási területek:

TUDTA-E, hogy a KEVLAR®

- ✓ anyagot a DuPont cég lengyel származású kémikusa, Stephanie Kwolek találta fel 1965-ben
- ✓ egy speciális polimer, az aramid egyik fajtája, teljes nevén para-feniléndiamin-ftálsavamid
- ✓ szálai ötször olyan erősek, mint a hasonló súlyú acélszálak
- ✓ alapanyagát csak nagyon nagy erővel lehet elszakítani, és megakadályozzák a repedések terjedését
- ✓ nagyon könnyű
- ✓ nem korrodálódik
- ✓ ellenáll a lúgoknak, hőnek
- ✓ felhasználási területei szerteágazóak, olyan termékek alapanyagaként szolgál, mint: golyóálló védőmellények, tenger alatt húzódó kábelek borítása, ejtőernyők, úrhajók és vízi járművek szerkezeti erősítője, horgászsinórok, kötelek, hangfalak membránjai, sílecek, teniszütők, tűzoltócsizmák, gumiabroncsok, és természetesen a védőkesztyűk!

„A fonal vékony szálakból álló vékony, a vastagságához képest igen hosszú képződmény.” (forrás: wikipedia)

Amit a FONALAK-ról tudni kell



Gál Csaba
Kereskedelmi vezető

Cégünk alapítója, id. Molnár László, a kezdeteknél, kizárólagos figyelmét a gyártásra összpontosította. Gyártási tanulmányokkal és tapasztalattal rendelkező emberként az automatizálási folyamatok fontosságát rögtön felismerte. Egy amerikai kiállításon látva a kesztyűkötő gépek működését rögtön megfogalmazódott benne a gondolat a termelés ilyen irányú átalakításán. A családi vállalkozást ezen váltás hívta életre és kezdődött el a gépek számának gyarapítása. Kezdetben az olcsóbb termékek viszonylatában is termelékenyen és nyereségesen működött ez az üzletág. Ahogy nyílt az olló a magyarországi és a Távolségi költségek között, úgy kellett mindinkább olyan termékek irányába terelni a kőzetet, ami magasabb hozzáadott értéket képviselt. A kötött munkavédelmi kesztyűk sokrétűsége tovább bővült az évek során a mártási eljárások modernizálásával, melyet Magyarországon már a kezdetekben sem lehetett volna gazdaságosan működtetni az általunk gyártott szegmensben a környezetvédelmi előírások miatt. A termékeket kiegészítve csak pöttyözési eljárást végzünk házon belül. A munkavédelmi szakmában mindennapi fogalmak a tűfinomság, plattírozás, szálvastagság, de a legrutinósabb kereskedők sem biztos, hogy pontosan ismerik ezen fogalmakat. Ebben a cikkben ezeket a fogalmakat mutatjuk be alaposabban.

→ Fonalak alaptípusai

A fonalakat két alaptípusba sorolhatjuk aszerint, hogy milyen jellegű elemi szálból állítják elő.

1. Fonott fonal

A fonott fonalak rövid elemi szálakból, a fonás eljárásával készülnek. Ezek közül a **ROCK SAFETY®** leggyakrabban a különböző finomságú, 100% pamutfonalakat használja, de a len, a kender és a gyapjú is az ebbe a kategóriába sorolható fonalak alapanyaga lehet.

2. Filamentfonal

A filamentfonalak jellemzője, hogy egyetlen vagy több folyamatos (nevezhetjük akár végtelennek is) szálból, úgynevezett „filamentből” állnak. Az általunk feldolgozott fonalak közül a poliamid, poliészter és **KEVLAR®** alapanyagúakra (mesterséges szálanyagokra) jellemző az ilyen kiképzés.

A fent leírt fonal tulajdonságok a végtermékek jellemzőire is befolyással bírnak. Ékes példa erre manapság az elektronikai- és az összeszerelőiparban oly keresett „szálmentes kesztyű”, melynek alapanyaga kizárólag a 2. alaptípusból kerülhet ki.

→ Fonalak finomsága

A fonal finomsága nem más, mint a vastagságát leíró paraméter. Könnyen belátható, hogy a nagyjából hengeres alakúnak tekinthető fonal vastagsága – átmérője – nehezen mérhető. Egyrészt azért, mert igen csekély értékről van szó, másrészt pedig szerkezete nem merev, vastagságmérő-műszer pófái közé szorítva összelapul.

A fentiek miatt a fonalak vastagságát közvetett módon szokás mérni, meghatározni. Ezt a fonal hosszának és tömegének viszonyával adják meg.

Alapvetően két rendszer elterjedt:

- Tömegegységre eső fonalhossz: Erre a metrikus mértékegységet használják, jele az „Nm”, ami a numerus metricus kifejezés rövidítése. A gyakorlatban ez azt adja meg, hogy 1 gramm tömegű fonal milyen hosszú méterben kifejezve. Az így értel-



mezett finomsági szám annál nagyobb, minél finomabb, azaz minél vékonyabb a fonal.

- Egységnyi hosszúságú fonal tömege: A egységnyi hosszúságú fonal tömegén alapuló finomsági szám meghatározása esetében megmérjük, hogy 1000 méter fonal hány gramm. Ezen elv alapján 1 tex finomságú a fonal, ha 1000 méter hosszúságú szakaszának tömege 1 gramm. Ellentétben a „tömegegységre eső fonalhossz” meghatározásán alapuló finomsági számmal (Nm), minél vastagabb a fonal, annál nagyobb ez a szám. Az így számított finomsági szám jele: „tex”. A kötéshez használt fonalak esetében jellemzőbb mértékegység a decitex („dtx”), ami a 10 000 méter hosszegységre számított tömeg.

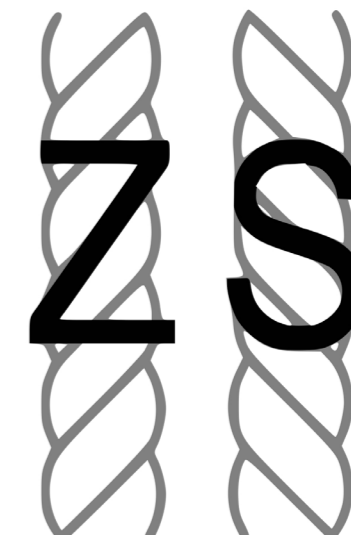
A gyártott kesztyű tapintással érezhető tulajdonságaira jelentős befolyást gyakorol az alapanyagának választott fonal finomsága. Vékony kesztyűt célszerű minél magasabb „Nm” számú vagy minél alacsonyabb „dtx” számú fonalból kötni.

Érdekesség: eltérő kesztyűt lehet gyártani, ha ugyan azonos anyagmennyiségű fonalat használunk fel, de ez eltérő finomságú fonalágakból tevődik össze. Jó példák erre a C2 és C3 típusú **ROCK SAFETY®** kesztyűk.

A C2 típus 1 db 17 Nm + 1 db 34 Nm finomságú fonalból készül. A C3 típus pedig 3 db 34 Nm finomságú fonalból. A „textilipari matematika” szerint ez a két kesztyű azonos eredő finomsággal rendelkezik, tapintásra mégis eltérést lehet tapasztalni.

→ Fonalak sodrat iránya

A **ROCK SAFETY®** által használt fonalak közül a 100% pamut alapanyagúaknak van egy nagyon fontos tulajdonsága, amelyre megkülönböztetett figyelmet kell fordítani a gyártás során. Ez a paraméter a úgynevezett „sodratirány”. Kétféle sodratirány használatos. A jobb sodrat, melynek szakmai jelölése „Z sodrat” és a bal sodrat, melyet szokás „S sodrat”-nak hívni. (lásd 1. ábra)



1. ábra

A sodrat irány a fonal előállításánál keletkezik. Egyes fonalakat a gyártás során az elemi szálakból sodorják. De miért is olyan fontos ez a paraméter? Gondoljunk arra, hogy az összesodort fonalak természetes viselkedése, hogy megpróbálják „kirúgni” magukat, megpróbálnak visszasodródni. Emiatt a gyártás során – a 100% pamut kesztyűink esetében – gondot kell arra fordítanunk, hogy a jobb- és bal sodratú („Z” és „S”) fonalakat összhangba hozzuk, különben olyan kesztyűk potyannak ki a kötőgépekből, melyek ujjai inkább hasonlítanak a dugóhúzóhoz vagy a malacfarokhoz, mint használható egyéni védőeszközöz.

→ Fonalaink alapanyaga, jellemzői

100 % pamut fonal

Természetes alapanyag, mely bőrbárát. A natúr pamut nem allergizál. Jó nedvszívó, jó légáteresztő. A pamut fonalból készült termék könnyen kezelhető, akár mosógépben is mos-



A ROCK SAFETY™ kesztyűkötő üzemének gépei

ható, bár egyéni védőeszközök esetében ez nem ajánlott, mert a mosás befolyásolhatja a védőképességet. Kellemsen puha tapintású.

100 % poliészter fonal

Sokoldalú tulajdonságokkal rendelkező, gyakran használt vegyiszál. Nem jellemző rá a bolyhosodás. Alig vesz fel nedvességet. A kopásállósága és a szakítószilárdsága a legjobbak között van. Elektrosztatikus feltöltődési hajlama magas.

100 % poliamid fonal

Nedvszívási képessége igen gyenge. Kopásállósága, szakítószilárdsága jó, rendkívül rugalmas. Nagyon finom, komfortos kesztyű gyártható belőle.

100 % KEVLAR® fonal

Kimagaslóan jó szakítószilárdsága miatt magas vágás elleni védelmi képességű kesztyűk gyártására is alkalmas fonal. Másik előnyös tulajdonsága, hogy vastagságtól függően védelmet biztosít kontakthóval szemben is.

Lycra® magú fonal

A lycra® tulajdonképpen egy poliuretán szál. Nagyon rugalmas, ami saját hosszának akár 5-7-szeresére is megnyúlik, majd visszaalakul. A lycra® magú fonalból készült kesztyűk rendkívül kényelmesek, kézre jól illeszkednek. A lycrát tartalmazó termék még hosszabb használat után sem fog eldeformálódni, kicsi az esély, hogy kinyúlik.

Kesztyűkötő gépeink néhány fontos tulajdonsága

→ **Tűfinomság**

A kötött kesztyűk előállításához használt kötőgépek egyik legjellemzőbb – nem változtatható és a végtermék jellegét meghatározó – tulajdonsága a „tűfinomság”. A gyakorlatban ez attól függ, hogy a kötőgép tűjében zoll-onként (2,54 cm-enként) hány tű helyezkedik el. Gépparkunk 7-es, 10-es és 14-es tűfinomságú gépekből áll. Minél nagyobb ez a mérőszám, annál vékonyabb kesztyűk gyártására alkalmas gépről beszélünk.

KESZTYŰKÖTÉS FÁZISAI:



→ **Plattírozás**

Gépeink alkalmasak arra, hogy kétféle alapanyagú fonalból úgy kössenek kesztyűt, hogy a belső és a külső felületén jelenjenek meg az eltérő anyagok. Ezt hívják plattírozásnak. A gyakorlatban ez azt jelenti, hogy a belső felületre kerül a pamut fonal. A kézzel az érintkeznek. Így a pamut kellemes tulajdonságai érvényesülni tudnak. A külső felületre kerül a műszál alapanyag, mely így a pamutétól magasabb mechanikai szilárdsága révén tartós, strapabíró védőeszközt ad.

→ **Méretezés**

A kesztyűkötő gépek másik – a tűfinomsághoz hasonlóan – nem változtatható tulajdonsága a méretezés. Ez határozza meg, mekkora kesztyű gyártható vele. Míg a tűfinomság egy adott távolságon belül elhelyezett tűszámot ad meg, addig a méretet a tűjában elhelyezkedő összes tű mennyisége adja meg. Minél több van beépítve egy gépbe (azonos tűfinomság mellett), annál szélesebb – annál nagyobb méretű – kesztyű gyártható vele. A termékek hosszirányú méretét a kötési sorok száma adja, mely külön-külön állítható a kesztyű részein.

Gál Csaba
Kereskedelmi vezető
Molnár és Társa Kft.

SE2266

- Munkavédelmi szemüveg
- Polikarbonát sárga lencsével, fekete kerettel
- Szár és keret műanyag
- Minősítés: EN166



SE2275

- Munkavédelmi szemüveg
- Polikarbonát füstszínű lencsével, piros kerettel
- Szár és keret műanyag
- Minősítés: EN166



Felhasználási területek:



JÁTSSZON VÉLÜNK EGY SZEMÜVEGÉRT!



◆	FABULA	... KÖNIG (GOETHE)	MÁGNESEN INDUKCIÓ	IGENÉVI KÉPZŐ	TRÉFA, VICC	◆
1						↗
NÉMET Ő (FÉRFI)			SZOKNYA			
STALLONE BECENEVE			TRÓPUSI NÖVÉNY			
WÖRTHI-TÓ FORRÁSA			ARCÜREG RÉSZE			
			ROKONI VONAL			
◆	2	EGYIK VITAMIN	... WILL ROCK YOU	FRANCIA LÉGITÁRS.	A KÁLIUM VEGYJELE	
			GOOD ... (KÖSZÖNÉS)	VESZTEGEL	TROMBITA HANG	
RITKA FÉRFINEV				HITEGET, ÁLTAT		ASZTÁCIUM VEGYJELE
				PÁRATLANUL, ÁMÍT		
EGÉSZ SZÁM JELE		ORDINÁTA TENGELY	TALMI		DÍJA	
		MÉTER	VATIKÁNI AUTÓJEL		INDULATSZÓ	
◆						

Copyright©2010-2019, www.skandomata.hu (CsAB)

Küldje el a helyes megfejtést, és mi GARANTÁLTAN elküldjük Önnek a fenti **ROCK SAFETY™ munkavédelmi szemüvegek egyikét!** **GRÁTISZ!**

A játékban azok vehetnek részt, akik:

- A rejtvényben található QR-kódra vagy a <https://rocksafety.com/dokumentumok/jatek> oldalra kattintva elküldik a helyes megfejtést
- Nevük, e-mail címük, cégnevük és pozíciójuk megadásával együtt küldik be a megfejtést
- A beküldéssel egyidejűleg elfogadják a Játék Szabályzatát, melyet itt érhet el: <https://rocksafety.com/dokumentumok/jatekszabalyzat-szemuvegek>

FONTOS! Cégenként egy megoldást fogadunk el!

A JÁTÉK IDŐTARTAMA: 2019. JÚN. 1 – 2019. JÚL. 31.

VICC

Építkezés

Az építkezésen az egyik munkás üvöltve rohángál. A főnöke megkérdezi tőle:

- Mi van, Bélám, miért üvöltesz?

- Egy téglá ráesett a lábamra!

- Jaj, ne nyavalyogj már, tegnap a Gézára rádólt az egész fal, és még csak meg se mukkant.

Horoszkóp

A munkahelyemen minden reggel, amikor kávézunk, valaki felolvassa az egyik napilapból az aznapi horoszkópot. Egyik reggel, amikor Kati, a titkár-nő befejezte az olvasást, megkérdezi tőle a főnök:

- Katalin, maga egy okos, értelmes nő. Mondja, tényleg hisz a horoszkópban?

- Természetesen nem, de tudja főnök, mi bakok milyen szkeptikusak vagyunk!

Szabi

- Drágám, már 5 éve nem voltunk sehol nyaralni. Miért nem veszel ki végre két hét szabadságot?

- Nem akarok olyan sokat távol lenni a munkahelyemről.

- Miért? Nélküled nem boldogulnának?

- De, igen, és nem akarom, hogy erre rájöjjenek.

Állásinterjú...

Egy középkorú pasi bemutatkozik az álláskeresésen:

- Egy feleségem van és nyolc gyerekem.

- Remek... És ért máshoz is?

Ajánlat:

Józan életű kőműves brigád munkát keres!

Mottónk: ha megáll: fal, ha leborul: járda. Valamire jó lesz.

Munkabeosztás

„Mindig adj 100%-ot a munkádban. 12%-ot hétfőn, 23%-ot kedden, 40%-ot szerdán, 20%-ot csütörtökön, 5%-ot pénteken!”

Tisztelt Telefonszolgálat!

Megkaptam az idej telefonkönyvet és azt kell mondanom, hogy ez még a tavalyinál is unalmasabb. Kezdjük azzal, hogy a cselekmény egysíkú, alig van benne valami, ami bolyhosan szeretetreméltóvá tenné és így nem áll magabiztosan a lábán. Kusza. Túl sok szereplő van benne (sőt, csak az!) és ez még nem lenne akkora baj, de nulla a karakterfejlődés. A rengeteg telefonszám sem viszi el a sztorit és a sok helyszín sem teszi megbocsáthatóvá. A csattanó pedig egysíkú és lapos. Bevallom, annyira untam a közepénél, hogy muszáj volt hátra lapoznom, de boldogabb nem lettem. Vastag könyv, mégis karcsú. Tán a kedves szerzőnek nem kilóra kéne írnia!! Ha a folytatás is ezt a „poszt-modern” stílust követi, nem tartok rá igényt...

„Ott se lesz jobb...” – avagy egy őszinte baleseti jegyzőkönyv:

Az esemény részletes leírása:

Sötét volt már, baljósan zúgtak az útmenti jegenyék. A széltepte felhők már-már feladni látszóttak harcukat a Hold ellen, ám az égitest győzedelmeskedett. Hideg fény szórta be ezüstjével a csalitos settenkedő vadjait, az árokban lassan varangyosbékák kuruttyolták esti imájukat.

Na, ekkor ütöttük el a motorost. Balra akartunk elkanyarodni, de meggondoltuk magunkat, mondván ott se lesz jobb. A motoros (szegény) bedőlt balra villogó indexünknek, ám mi visszakanyarodtunkban rajtaütöttünk, ő pedig az árokban hengerbucskázott. Szegény. A békáknak torkára fagyott a kurutty!

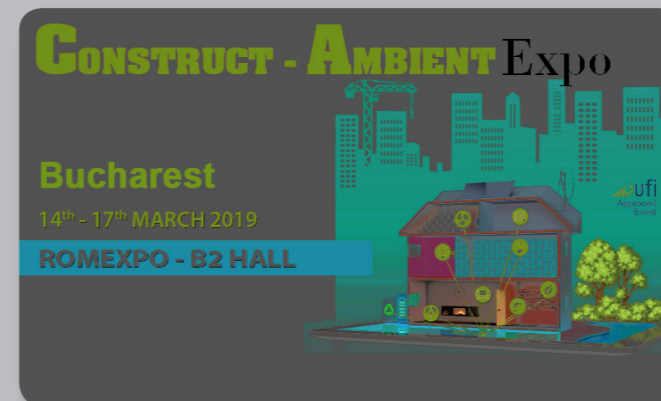
Véleménye szerint a baleset bekövetkezésének mi volt az oka, azért ki tehető felelőssé?

Az autó vezetőjének pillanatnyi kihagyása, a szerencsétlen körülmények és a világ általános nyomorúsága. Mindig az ártatlanok szívják meg, mindig.

Egyéb közlendők:

Az előadás, melynek megtekintésére Nyíregyházára igyekeztünk (Csehov: 3 nővér) nézhetetlen volt. A II. felvonásra értünk oda. A III. felvonás alatt már szívesen cseréltem volna a motorossal. A IV. felvonás alatt bárkivel.”

Forrás: Internet



2019. március 14-17. – Construct Expo - Bukarest

Az építőipari technológiák, berendezések és alapanyagok nemzetközi kiállítását már 22. alkalommal rendezték meg a bukaresti Romexpo területén. A kiállítási központ olyan társrendezvényeknek is helyt adott, mint a belsőépítészeti megoldásokat felvonultató Ambient Expo, valamint a hűtés, fűtés, szigeteléstechikai tematikájú Romtherm.

A **ROCK SAFETY®** brand méltóképpen képviselte hazánkat Románia legnagyobb építőipari szakrendezvényén, erősítve a márkát, üzleti kapcsolatait.



2019. április 3-7. – CONSTRUMA - Budapest

Csaknem 50 ezren látogattak ki a 38. CONSTRUMA otthonteremtési kiállításra. A Hungexpo Budapesti Vásárközpontban 20 ország 600 kiállítója mutatta be újdonságait az építőipar hazai csúcshelyszínén. 2019-ben a CONSTRUMA és OTTHONDesign kiállítások mellett a két évente megrendezett HUNGAROTHERM is tagja volt a csokornak, így a szakmai látogatók még szélesebb körben tájékozódhattak az újdonságokról.

A **ROCK SAFETY®** brand ismét sikeres CONSTRUMA kiállítást tudhat maga mögött, népszerű standja számos látogatót vonzott. Köszönjük új és meglévő partnereinknek, hogy a kiállításon is megtiszteltek minket bizalmukkal.

KIÁLLÍTÁSOKON JÁRTUNK

Forduljon bizalommal az Önök területén illetékes képviselő kollégánkhoz!

Elérhetőségek:

Központi telephely:

5100 Jászberény, Nagykátai út. 27.
 Tel.: +36 57 515 700
 Mob.: +36 30 652 4269, +36 30 652 6966
 Fax: +36 57 515 701
 E-mail: webshop@rocksafely.com
 Web: www.rocksafely.com

Nyitvatartás:

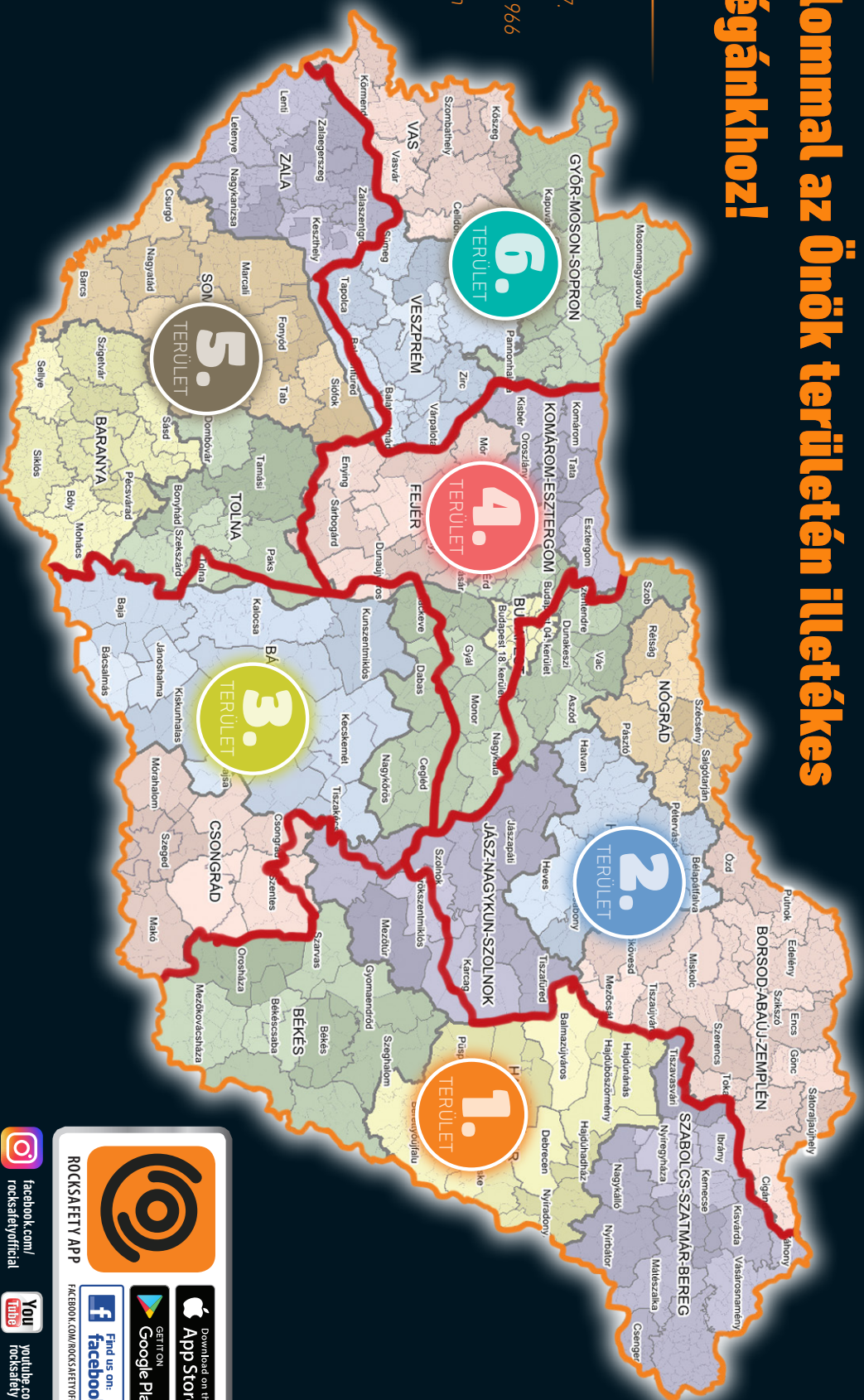
H-CS: 0700 - 1600
P: 0700 - 1530

Érdi telephely:

2030 Erd, Erika utca 18.
 Tel.: +36 23 369 903
 Mob.: +36 30 225 2438
 Fax: +36 23 364 386
 E-mail: erd@rocksafely.com

Nyitvatartás:

H-CS: 0700 - 1600
P: 0700 - 1330



1. TERÜLET – TÓKÉS ZSOLT
zsolt.tokes@rocksafely.com
 +36 (30) 225 10 71
 ÜGYINTÉZŐ
 Szőlősi Gabriella
gabriella.szollosi@rocksafely.com
 +36 (57) 515 704

2. TERÜLET – CSOMOR ROLAND
roland.csomor@rocksafely.com
 +36 (30) 974 05 98
 ÜGYINTÉZŐ
 Nagy János
janos.nagy@rocksafely.com
 +36 (57) 515 703

3. TERÜLET – PÉTERI ZSOLT
zsolt.peteri@rocksafely.com
 +36 (30) 534 87 38
 ÜGYINTÉZŐ
 Szőlősi Gabriella
gabriella.szollosi@rocksafely.com
 +36 (57) 515 704

4. TERÜLET – TOLDI PIROSKA
piroska.toldi@rocksafely.com
 +36 (30) 578 72 86
 ÜGYINTÉZŐ
 Hanckó Veronika
veronika.hancko@rocksafely.com
 +36 (57) 515 700

5. TERÜLET – BENES GÁBOR
gabor.benes@rocksafely.com
 +36 (70) 411 29 30
 ÜGYINTÉZŐ
 Hanckó Veronika
veronika.hancko@rocksafely.com
 +36 (57) 515 700

6. TERÜLET – NAGY LÁSZLÓ
laszlo.nagy@rocksafely.com
 +36 (70) 674 11 50
 ÜGYINTÉZŐ
 Nagy János
janos.nagy@rocksafely.com
 +36 (57) 515 703

ROCKSAFELY APP

Download on the App Store
 GET IT ON Google Play
 Find us on: facebook.com/ROCKSAFELYOFFICIAL