



CONTACT

hírlevél

A TÁMOP 1.4.3.-10/2-2F-2011-0001 – BABUART – a Contact Nkft. innovatív, kísérleti foglalkoztatási programja elnevezésű projekt megvalósítása során tizenkettedik alkalommal számolunk be szakmai feladataink előrehaladásáról. Hírlevelünkben olvashatnak a 2014-re vonatkozó tervekről és beszámolunk a TÁMOP 1.4.3. projekt eredményeiről. Szó esik a polgárőr formaruha gyártásának piaci helyzetéről, s arról, hogy a kollégák milyen marketingeszközökkel dolgoznak a bábok értékesítésében. Felnőttképzési rovatunkban a nagykorú képzés tapasztalatairól olvashatnak, Szabó Marianna riport keretében számol be a személyügyi és HR-feladatokról. Aktualitásként újabb megváltozott munkaképességű munkavállalónk beszél tapasztalatairól.



TÁMOP – 1.4.3–10/2-2F-2011-0001 BABUART – a Contact Nkft. innovatív, kísérleti foglalkoztatási programja

Az Európai Unió és a Magyar Állam által nyújtott támogatás összege:
119 436 100 FT

Kivitelezés ideje: 2012. 04. 01. – 2014. 03. 31.
Kedvezményezett: CONTACT Munkarehabilitáció Foglalkoztató, Kereskedelmi és Szolgáltató Nonprofit Közhasznú Korlátolt Felelősségű Társaság

Nemzeti Fejlesztési Ügynökség
www.ujszecsenyiterv.gov.hu
06 40 638 638



MAGYARORSZÁG MEGÚJUL

A projekt az Európai Unió támogatásával, az Európai Szociális Alap társfinanszírozásával valósul meg.



2014. II. ÉVFOLYAM 2. szám • 5000 Szolnok, Tószegi út 43.

telefon: +36 56 521-012 • fax: +36 56 521-014 • e-mail: contact@contactnkft.hu • www.contactnkft.hu •  www.facebook.com/contactnkft



Kihívásokkal teli esztendő

– 2014. terveiről és beruházásairól

Nem lesz könnyű, hiszen nagyon sok kihívást és feladatot hoz a 2014-es esztendő. Így foglalta össze röviden a Contact Nkft.-re váró évet a cég ügyvezető igazgatója, Varga Tamás a tervekről, beruházásokról, lezáruló és folyamatban lévő projektekről beszélt.

– Több projektünk már lezárult vagy lezárul mostanában, ezek eredményeinek átgondolására, teljesítésének értékelésére van szükség. Emellett vannak megnyert, megvalósítás előtt álló projektjeink. A legnagyobb volumenű beruházásunk egy új üzemcsarnok megépítését, új telephely kialakítását foglalja magában. Mindez természetesen technológiai fejlesztéseket, és persze új munkákat is hoz magával – kezdte az ügyvezető.

– A szolnoki varroda mellett természetesen a többi varrodánkban is számos új feladat áll a

dolgozók előtt. Új polgárőrruhákat készítenek varróink, emellett a szolnoki járműjavítónak is dolgozunk, Intercity-vasúti kocsikba is gyártunk üléshezátokat, fejtámlavédőket. A bábműhelyünkben létszám- és technológiafejlesztést tervezünk – sorolta Varga Tamás.

A Contact Nkft. ebben az évben is maximálisan törekszik arra, hogy új partnereket szerezzen, hogy minél szélesebb körből érkező megrendeléseket tudjon teljesíteni, hogy szélesítse piacát.

– Fontosak számunkra a nemzetközi kapcsolatok, a külföldi piacok. Ezek megtartása és bővítése érdekében továbbra is részt veszünk nemzetközi kiállításokon, ahol népszerűsíthetjük termékeinket. Éppen a napokban vettünk részt a nürnbergi játékkiállításon, ami jó lehetőség – mondta el.

Az ügyvezető igazgató hangsúlyozta, hogy a munkatársai folyamatosan figyelik a pályázati kiírásokat, az európai uniós lehetőségeket, és minden számukra megfelelő kiírásra pályáznak. Mindezek nagy segítséget nyújthatnak a cég fejlesztéséhez. A Contact Nkft. gazdasági helyzete egyébként stabil, a működésüket folyamatosan tudják finanszírozni.

– Terveink között szerepel a rehabilitációs programok fejlesztése is. Cégünk alapkonceptiója meg is követeli mindezt, munkavállalóinkra kiemelten figyelünk, klubokat, képzéseket szervezünk számukra, és minden lehetséges módon segítjük őket. Fontos, hogy ők jól érezzék magukat, hiszen rajtuk nagyon sok múlik, mondhatjuk, hogy rajtuk múlik minden. Ahhoz, hogy a cégünk megvalósítsa a terveket, nekik kell jól teljesíteniük. Mi ennek érdekében mindenben támogatjuk a dolgozóinkat, munkavállalóinkat. Együtt dolgozunk a 2014-es esztendő sikereiért – tette hozzá végül az ügyvezető.





Folyamatosan zajlik a munka

– beszámoló a TÁMOP 1.4.3 projektről

A menedzsment eredményes munkavégzéséhez a munkafeltételek biztosítottak, a fotódokumentálás folyamatos. A projekt feladatok értékelése havi projektértekezlet keretében történik. Többek között ez is része a TÁMOP 1.4.3. projektnek, melynek megvalósításáról és eredményeiről Fodor Andrea szakmai vezető beszél.

– 12 fős célcsoport számára folyamatos foglalkoztatást biztosítunk – egyéni igényekhez igazodva – napi 8 órában 6 főnek, 6 órában 4 főnek, 4 órában 2 főnek. Jelen beszámolási időszakban, 2013. 10. 17-én 1 főnek, kérésére (családi okok miatt) közös megegyezéssel megszüntettük a munkaviszonyát. Helyét gyes/gyedről visszatérő hátrányos helyzetű célcsoportba tartozó személlyel, 2013. 10. 18-i munkakezdéssel, 6 órás jogviszonyban dolgozó kollégával töltöttük be. Az előző beszámolási időszakban is foglalkoztatott 2 fő munkavállaló óraszámát egyéni kérésre (egészségügyi és családi okok miatt) 4, illetve 6 órára csökkentettük. A résztvevők foglalkoztatásához minőségi munkakörnyezet, munkavégzéshez szükséges eszközök biztosítottak. A 12 fő és a projektbe bevont többi munkavállaló számára (összesen 74 főnek) folyamatosan biztosítjuk a differenciált, egyéni szükségletekre épülő mentori szolgáltatást, valamint pszichológiai, jogi és mentálhigiénés tanácsadást – kezdi a szakmai vezető.

A nemzetközi kiállításokon való megjelenést olyan marketingeszközök segítették, mint a fémvázás molinók, információs táblák, asztali zászlók és a szórólapok. A cég hírlevele havonta 200 pél-

dányban, nyomtatott formában jelenik meg, az új, divíziók szerint tagolt honlap – www.contactnkft.hu – fenntartása, karbantartása, információk megjelenítése folyamatos.

– A marketing részlegünkön személyi változások történtek. 2013 végére sikerült elérni, hogy 8 órás munkaviszonyban, megfelelő gyakorlattal és szakmai ismeretekkel rendelkező kollégákat alkalmazzunk. Német nyelvterületen Pribil Anita marketingvezető, angol nyelvterületen Kari Sándor marketingmunkatárs látják el a piacépítési, piacbővítési feladataikat – szól a személyi ügyekről.

Marketing és értékesítés területén végzett feladatok között kiemelkedő fontosságú a nemzetközi vásárokon és szakkiállításokon való részvétel. 2013. november 5. és 8. között került megrendezésre az A+A düsseldorfi nemzetközi munkavédelmi és munkaruha szakkiállítás, melyen a cég munkatársai látogatójeggyel vettek részt, ahol több kiállítóval is felvették a kapcsolatot, bemutatták referenciáikat. Ennek eredményeként több ígéretes tárgyalást folytattak, elsősorban németországi és közép-európai cégekkel, ezek eredményeit 2014 első negyedévére várják.

Immár 35. alkalommal, 2013. november 14. és 16. között Grazban rendezte meg a salzburgi székhelyű Reed Exhibitions cég az Interpädagogica elnevezésű pedagógiai, tanítást és tanulást segítő eszközök kiállítását és vásárát. A Contact Nkft. itt kiállítóként vett részt. A látogatók között nem csak osztrákok voltak, hanem olasz, szlovén, szlovák és lengyel csoportok is, sőt találkoztak magyarországi iskolák és óvodák képviselőivel. – Megígérték, hogy a 2014-es költségvetésük egy részét bábjaik vásárlására költik, mert tetszettek nekik. Elmondásuk szerint sem Magyarországon, sem külföldön nem találkoztak ilyen jó minőségű, kidolgozott és roppant aranyos bábokkal – mondja Fodor Andrea.

2013. november 30. és december 9. között 10. alkalommal, kiállítóként vett részt a Contact Nkft. a milánói kézműves vásáron. – Az előző évekhez képest látványos, színes standon mutattuk be több mint 100 féle báb termékünket. Több visszajáró érdeklődő mellett idén a milánói napilap főszerkesztője érdeklődött irántunk. Két szervezet, egy általános iskola és egy színjátszó kör vezetője is felvette velünk a kapcsolatot. Az új kapcsolatok kiaknázását is segítheti hosszabb távon az újonnan bevezetett, 365 napig működő Make Hand Buy célzott online promóció. Ebben az évben is volt már rendezvény, a napokban Nürnbergben állítottuk ki termékeinket – teszi hozzá végül.



Új formaruhák a polgárőröknek – piaci helyzetelemzés

A Contact Nkft. évek óta gyárt és forgalmaz polgárőr formaruhákat. A termék piaci helyzetéről Kari Sándor, marketing munkatárs számolt be.

– Új feladatot jelentett számomra a polgárőr formaruhák értékesítése, de örömmel vállaltam a feladatot. Egyből a mélyvízbe kerültem, a cég a belépésem idején írta alá az új formaruházatra vonatkozó szerződést az Országos Polgárőr Szövetséggel. Ezzel egyike lettünk a hat hivatalos gyártó és forgalmazó cégnek. Így tavaly év vége óta nem csak régi formaruhákat kell eladnunk a megmaradt készletből, hanem párhuzamosan az újakra is rendeléseket veszünk fel – kezdte beszámolóját Kari Sándor.

Az ünnepek után, január elején kezdődött el az új formaruhák tömeggyártása. Az új formaruha szabályzat az előzőtől többnyire csak apróságokban tér el (kisebb formai változások, fekete helyett sötétkék

póló stb). Mindenben épp csak annyit változtattak, hogy a régi formaruhákból semmit ne lehessen az újakkal eladni. Ezért komoly kihívást jelent a korábbi formaruhák kiárusítása.

– A leglátványosabb változás a láthatósági mellény, ami az eddigi egyszerű sárga mellény („kukás mellény”, ahogy sokan hívják) helyett egy összetettebb, jobb minőségű és jobban látható, a rendőrségéhez hasonló, citromsárga-narancssárga szín-összeállítású mellény lett. Érthető módon, a minisztériumtól vagy éppen az önkormányzattól kapott támogatások nagy részét erre költik a polgárőr egyesületek. A rendelések többsége erre a termékre érkezik, de ahogy kapják a különböző támogatásokat az egyesületek, lépésenként a teljes ruhatárat tervezik lecserélni. Így a most tapasztalható hatalmas rendeléshullám lecsendesedése után is sok megrendelés várható a formaruházat különböző darabjaira – beszélt a részletekről a szakember.

A Contact Nkft. a 2013-as év utolsó napjaiban a Polgárőrség Lovas Tagozatának pályázatát is megnyerte, így 205 lovas polgárőrt is a szolnoki cég lát majd el speciális formaruházattal. A lovasok formaruhája teljesen eltér a többi polgárőrtől, ezért ez külön kihívását jelent számunkra. (Legjobban a láthatósági mellény hasonlít, de nekik az sem sárga, hanem zöld alapszínű). A lovasok, és az új formaruházat az értékesítést és a termelést is bőven ellátja feladatokkal. Ennek eredménye, hogy a cég év elején is maximumon „pörög”, hogy a beérkező rendeléseket teljesíteni tudják.

– Természetesen a rendeléseink jelentős része a megyéből érkezik, de sok rendelést kapunk a környező megyékből, de Fejér megyéből, sőt Zalából is. Számos megyéből keresnek meg polgárőr egyesület vezetőket – tett hozzá.

Isten Veled, Anikó!

A napokban ismét szomorú hír fogadta a cég dolgozóit: kolléganőnk, Bordás Anikó tragikus hirtelenséggel elhunyt, a közelmúltban itt hagyott minket, barátait, családját. Anikó 2012. január 1. óta dolgozott a szervezetnél varrónőként. Nagyon szeretett a cégnél dolgozni, munkája példaértékű volt, kimagasló eredményt ért el, 100 % fölötti volt az egyéni teljesítménye.

Mindannyiunkat megdöbrentett a hír. Fiatalon hagyta itt e világot, mindössze 55 éves volt. Emléke örökre szívünkben él. Anikó, nagyon fogsz hiányozni! Nyugodj békében!





Cél a bábok értékesítése

– marketing eszközök hatékony alkalmazása

A ma már hosszú múltra visszatekintő Contact Nkft. fő tevékenységként textilipari termékeket, többek között saját fejlesztésű, „BABU” márkanevű textiljátékokat gyárt. A termékek kiváló minőségűek, ezzel együtt azok értékesítése érdekében a cég munkatársainak megfelelő marketing tevékenységet kell folytatniuk.

Hogy mik is pontosan a marketing eszközök a bábok értékesítéséhez? Erről tájékoztatott Pribil Anita marketingvezető.

– Nagyon fontos a hazai- és nemzetközi rendezvényeken való részvételünk. Ezeket a megjelenéseket minél hatékonyabbá kell tenni, aminek érdekében például új molinókat készítünk, készítettünk, melyek a hazai és külföldi vásárokon, kiállításokon a termékeinket reklámozzák – mondta el a marketingvezető.



A cég számára a legfontosabb természetesen az, hogy minél több terméket adjanak el, értékesítsenek. Ennek érdekében a megrendelések számát kell gyarapítani. De hogyan érhető ez el?

– Többek között szóróanyagok készítésével, melyeken bemutatjuk a termékeinket, gyártott áruinkat. Ezeket eljuttatjuk meglévő és leendő partnereinkhez, akik a szóróanyagok alapján adhatják le rendeléseiket. Azok a megrendelők, akik még bizonytalanok, színes katalógusból, nyugodt körülmények között választhatják ki a nekik tetsző terméket. Ezek a katalógusok lehetőséget biztosítanak a későbbi megrendelésekre is, hiszen minden kéz- és fejbábról található benne számos fénykép.

Természetesen a cég internetes oldalán, a www.contactnkft.hu portálon, a BABU ART fülön is folyamatosan bemutatjuk termékeinket, ott is lehet tájékozódni azokról.

És mi a teendő, milyen marketingeszközt vetnek be a cégnél, ha a megrendelő saját ötlettel, elképzeléssel fordul a céghez?

– Amennyiben teljesen egyedi elképzeléssel áll elő a vevő, a termeléssel egyeztetve tudjuk megbeszélni, mikorra tudjuk elkészíteni. Ha pedig nem egyedi a kérés, de konkrét az elképzelés, vagyis a vevő tudja, melyik bábot szeretné, akkor, ha van raktáron, azonnal elvihető, ha nincs, megbeszéljük, mikorra tudjuk megcsinálni. Lehetőség szerint minden kérést igyekszünk gyorsan teljesíteni, hiszen ez a legfőbb célunk: termékeinkkel kielégíteni a megrendelőink igényeit. Ezért dolgozunk! – tette hozzá a marketingvezető.





Ugródeszka a további élethez

– a képzés a koordinátor szemüvegén át

Zajlik a Contact Nkft. szakképzés megkezdéséhez szükséges alapismereteket nyújtó felzárkóztató felnőttképzése Nagykörrűben. A 7.-8. osztályos általános iskolai felzárkóztató képzésben a képzési koordinátor asszisztenseként vesz részt a településen élő Gara Mónika. A fiatal hölgyet az eddigi tapasztalatokról kérdeztük.

– *Hogyan kerültél kapcsolatba a céggel?*

– A felzárkóztató képzés kapcsán tavaly szeptemberben kerültem munkakapcsolatba a Contact Nkft.-vel, ahonnan felkérést kaptam. A feladatkor számomra egy teljesen új, ismeretlen kihívást jelentett.

– *Mik a feladataid?*

– A tanfolyam megkezdése előtt „fel kellett kutatnom”, összegyűjtenem, és értesítenem a helyi, s környező településen élő olyan embereket, akik nem fejezték be az általános iskola 7.-8. osztályát. Ebben segítséget kaptam a települési önkormányzatok ügyintézőitől, illetve a helyi családsegítőktől és általános iskolától. A képzés indulását plakátokon hirdettük több településen, hogy minél többen értesüljenek a lehetőségről, s minél többen jelentkezzenek. Mindezt egy tájékoztató jellegű előadás követte, ahol az érdeklődők feltehették kérdéseiket, és eldönthették, hogy részt kívánnak-e venni az ezt követő tudásszint felmérésben, ahol a legjobb 18 főnek lehetősége nyílt a képzésben való részvételre. A tudásszint felmérés szintén Nagykörrűben történt, melyen közel 30 fő vett részt – a Contact Nkft. és a Munkaügyi Kirendeltség felelős munkatársai döntöttek, ki az a 18 fő, aki megkezdheti a tanfolyamot. Legnagyobb meglepetésemre helyi jelentkezővel alig találkoztam, pedig sok embert tájékoztattunk a képzésről. A legtöbben Szolnokról, Kőtelekről, de még Törökszentmiklósról is érkeztek. Így az emberek többsége számomra is ismeretlen volt.

– *Ezek szerint a társaság összekovácsolása is feladat volt. Ezen kívül mik a teendők?*

– A projekt 2013. október 1-én kezdődött el 5 fő helyi, 6 kőteleki, 3 törökszentmiklósi, és 4 szolnoki lakossal. Az első két hét tréninggel telt, melynek lényege az volt, hogy az osztályban résztvevők közelebbről megismerjék egymást, „összekovácsolódjanak”, segítséget kapjanak a tananyag minél könnyebb elsajátításához. Ebben én is részt vettem, s ez segített az emberek gyors megismerésében. A munkámban fontos a személyes kapcsolat kialakítása a képzés résztvevőivel. Az idő előrehaladásával szépen fokozatosan ez megtörtént. Érzéseim változóak, szinte mindennap tartogat valami „meglepetést”, legyen az pozitív vagy negatív!

– *Vannak példád? Meséld a mindennapokról!*

– Napi feladataim közé tartozik a hiányszások vezetése. Ez a legkritikusabb pont. A csoportban résztvevők életkora 25 és 40 év között van, mivel szinte majdnem mindenki családdal rendelkezik, a legnagyobb problémát a hiányszásban a gyermek megbetegedése jelenti. Az idő előrehaladásával a napi bejárás „nyűge”, fáradtsága okoz gondot. Van olyan személy, aki már elérte a mélypontot, ennek hangot is ad, de nem adja fel, végigcsinálja az iskolát! Számomra is érzékelhető, hogy az újjá beköszöntével, a tanulók nagy része leeresztett, tanulási szándéka és kitartása kissé megkopott. Időnként szükség van a csoport „felrázására”, mely a képző intézmény felelős munkatársainak segítségével történik.

– *Mik a tapasztalataid?*

– A csoport érdeklődő, nyit a tanárok és a tananyag felé. Vannak nehezebben és vannak könnyebben elsajátítható tantárgyak, de az órai részvétellel és odafigyeléssel is sokat tanulhatnak, ha nem is marad idejük a család mellett az otthoni tanulásra. A legtöbb résztvevőre ez a jellemző. Sikerélmények vannak, olyankor büszkén jönnek hozzám, elmesélni, milyen jegyet kaptak. Ha problémájuk van, azzal is megkeresnek, próbálók segítséget nyújtani vagy tanácsot adni. A május 7-én lezáródó tanfolyam elvégzéséhez, mindenkinek sok sikert és kitartást kívánok, ami egyben egy ugródeszka is a résztvevők további életének alakulásában!





Személyesen a személyügyekről

– beszélgetés Szabó Mariannával

A Contact Nkft-nél a személyügyi feladatok specializációját a megváltozott munkaképességű munkavállalók munkaerő-felvételi eljárási, kiválasztási és foglalkoztatási sajátosságai adják. Erről Szabó Marianna, személyügyi munkatárs beszél.

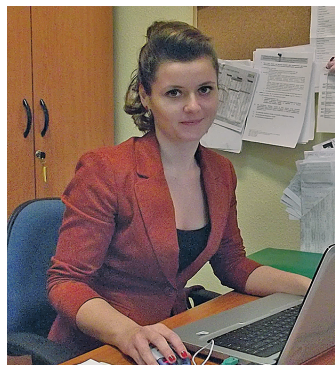
– A szerteágazó feladatok hatékony megvalósítását segítette, hogy a rehabilitációs foglalkoztatást szabályozó 327/2012. (XI.16.) Korm. rendelet előírásai alapján 2013. évtől belső eljárási rendben szabályoztuk a felvételi eljárás ügyrendünket. Ennek értelmében, először begyűjtöm a potenciális jelentkezők következő dokumentumainak másolatait: szakértői vélemények, egyéb orvosi papírok, súlyos fogyatékossgát vagy fogyatékossgai támogatást igazoló dokumentumok, előző munkahely kilépő papírjai, személyi okmányok, ellátást igazoló dokumentumok (rehabilitációs ellátásról, illetve rokkantsági ellátásról szóló határozat, rehabilitációs kártyára jogosultság igazolása), illetve olyan egyéb dokumentumokat, mint a családi adókedvezményre, gyermekek után járó pótszabadságokra vonatkozó jogosultságot igazoló nyilatkozatokat.

– Ezek után milyen hivatalos szervezetekkel kell kapcsolatot teremteni?

– Felveszem a kapcsolatot a JNSZM Kormányhivatal Rehabilitációs Szakigazgatási Szerv (RSZSZ) illetékes kollégájával, ugyanis a rehabilitációs foglalkoztatás lényeges eleme a fenti szerv által történő közvetítés. Ez azt jelenti, hogy új megváltozott munkaképességű munkavállalót csak az RSZSZ közvetítheti ki a munkáltatóhoz. Ehhez szükséges azt is vizsgálni, hogy a felvételiző regisztrált-e a szervnél, rendelkezik-e ott rehabilitációs tervvel?

– És mik a személyügyi munkatárs feladatai?

– Ezen dokumentumokat, információkat készítem elő a rehabilitációs tanácsadó, valamint a szakmai vezető véleményezéséhez. Amennyiben a potenciális jelentkezők papírjai



megfelelnek a foglalkoztatás jogszabályi követelményeinek, akkor kerül sor szóbeli elbeszélgetésre, valamint a rehabilitációjának megfelelő munkakörbe tartozó tevékenység próbájára.

A munkaerőfelvételi-eljárás végén a szakmai vezető, a rehabilitációs tanácsadó, valamint a varrodavezető vagy az új dolgozó leendő közvetlen felettese írásban javaslatokat tesz a felételre vonatkozóan, amit az ügyvezető igazgató elé terjesztnek.

Amennyiben az ügyvezető igazgató döntése értelmében sikeres volt a munkaerő-felvétel, orvosi alkalmassági vizsgálathoz időpontot egyeztetve az új munkavállalót üzemorvosi vizsgálatra küldöm, közben előkészítem a belépő papírokat, (pl. munkaszerződést, munkaköri leírást, általános tájékoztatót, titoktartási nyilatkozatot) s minderről konzultálok a vezetőséggel. Amennyiben a foglalkoztatás egészségügyi orvos alkalmasnak ítélte az új munkavállalót, a gazdasági ügyintézővel való egyeztetés eredményeként bejelentésre kerül a hivatalos szerveknél.

– Hogyan és mikor kezdődhet a foglalkoztatás?

– A munkaszerződés aláírása után kezdődik a foglalkoztatás 3 hónapos próbaideje. Ez időszak alatt a mentor segítségével segítjük a beilleszkedést és betanulást, az új kolléga megismerkedik cégünk elvárásaival. A próbaidő letelte után szakmai munkatársaink elbeszélgetnek a dolgozóval, elkészítik a foglalkoztatási rehabilitációs tervüket.

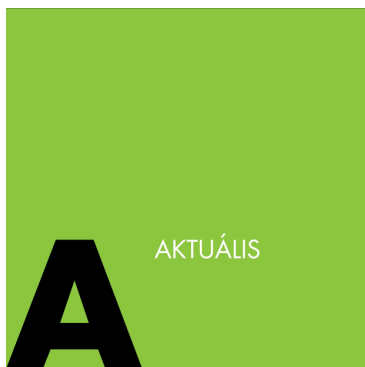
– Vannak-e nem megváltozott munkaképességű foglalkoztatottak a cégnél?

– Igen. Amennyiben ilyen személyről van szó, akkor megvizsgáljuk azt, hogy egészséges munkavállalóként milyen hátrányos helyzetű célcsoport besorolásnak felel meg, hiszen az alapvető célkitűzésünk, hogy a rehabilitációs foglalkoztatás mellett számukra is tudjunk munkalehetőséget biztosítani.

Mire használják az IKR felületet?

A személyügyi munkatárs nemcsak a felvételi toborzó feladatokat látja el, hanem a Munka törvénykönyvéről szóló 2012. évi I. tv. előírásai szerint vezeti a nyilvántartásokat (pl. havi munkaügyi jelentés, KSH statisztika). Azonban akkreditált rehabilitációs intézményként ezt is specialitások övezik. 2013. januárjától a Nemzeti Rehabilitációs és Szociális Hivatal kezelésében működik az úgynevezett IKR online felület, mely naprakészen követi a megváltozott munkaképességű munkavállalók foglalkoztatását. A Contact Nkft. évente sikeres pályázat útján éri el, hogy megyei szinten védett foglalkoztatóként tudja rehabilitálni, foglalkoztatni a dolgozóinak 65%-át. Új munkavállaló esetében legkésőbb a munkaszerződés megkötését követő 8 napon belül kell a munkáltatónak kezdeményeznie az egyéni megállapodás megkötését. Minden változást (pl.: óraszám, bér) az IKR felületen szükséges rögzíteni.

Az IKR mellett naprakész nyilvántartást vezetnek telephelyenként az egészséges és megváltozott munkaképességű munkavállalók számáról, arányáról, a tranzit- és tartós foglalkoztatásban lévőkéről; a komplex felülvizsgálatok eredményeiről, munkaügyi és statisztikai létszámról.



AJÁNLÁS A KÖVETKEZŐ SZÁM TARTALMÁBÓL:

- Hónap témája: Nürnbergi szakkiállítás
- Projektek: „Hatékonyságfejlesztés képzéssel” új projekt indul
- Varroda: Lovas polgárőrök új formaruhájáról
- Báb: „Miciségek”
- Felnőttképzés: új képzési lehetőségek a hátrányos helyzetű emberek felzárkóztatására
- Riport: Bokodi Edit technológussal
- Csillikné Vincze Anikó rehabilitációs mentor bemutatkozása



Tapasztalatait kamatoztatja

– bemutatkozik Németi Lászlóné

Aktuális rovatunkban megváltozott munkaképességű munkavállalóink mutatkoznak be. Ezúttal Németi Lászlóné beszél arról, hogyan került a céghez, emellett mesél a munkájáról és a kollektíváról.

– Éppen megszűnt a korábbi munkahelyem, így nagyon örültem, amikor egy volt kolléganőm szólt, hogy van munkalehetőség a Contact Nkft.-nél – kezdi Németi Lászlóné, aki sikerrel is járt a szolnoki cégnél, felvették, s elkezdhetett dolgozni a varrodában.

– A szakmám varrónő, előtte is varróként dolgoztam, így volt jó pár év tapasztalatom. Az sem jelentett gondot, hogy a régi munkahelyemen táskákat varrtunk leginkább, itt meg háttámla- és fejtámlahuzatokat készítünk (ezeknek egyébként szinte minden részortjában tevékenykedtem) – meséli Marika.

– Jelenleg az új projektben dolgozom. Január elején kezdtük el készíteni a C-osztályos Mercedes W205-ösökre a fejtámlahuzatokat. Vannak benne újdonságok, de ez csak jó. Legalább újabb kihívásokkal szembesülünk, és természetesen kamatoztatjuk a korábbi tapasztalatainkat, ismereteinket – mondja.

Marika délutános műszakban dolgozik a Contact-nál, délután kettőtől hat óráig tevékenykedik, négy órában. Szeretne többet dolgozni, de sajnos a törvényi szabályozások miatt nem teheti. 1999-ben százalékkolták le, volt felülvizsgálaton, s a döntés szerint továbbra is négyórás foglalkoztatásban dolgozhat. Ennek is örül, hiszen, mint mondja, manapság meg kell becsülni a munkát.

– Szeretek itt dolgozni, örülök, hogy van lehetőségem dolgozni. Jó a munkaközösség, megértjük,

segítjük egymást a kollégákkal. És segítséget kapunk a vezetőinktől is, bármi problémánk van, nyugodtan fordulhatunk hozzájuk – teszi hozzá Marika, aki Szolnokon él, és bár messze van a lakása a cégtől, gyorsan eljut a munkahelyére. A Vosztookról csupán egy buszra kell felszállnia, és kb. húsz perc alatt be is ér. – Ráadásul az úton több kolléganőm is felszáll a buszra, így együtt megyünk dolgozni – mondja végül.

Marika, mivel gyermekei már nem vele élnek, szabadidejében olvas, számítógépezik, hétvégeken pedig meglátogatja a szüleit.

