

2023. november



### KEDVES MUNKATÁRSAIM!

Sok szeretettel köszöntök mindenkit 2023 utolsó hírlevelében!

Igaz, hogy még majdnem 1 hónap van az év végéig, de mivel a következő hírlevelünk már az új évben jelenik meg, ezért most ragadom meg az alkalmat, hogy röviden visszatekintsek az évre – egész pontosan május 1-től, a belépésemről kezdve eltelt időszakra.

Ahogy az első hírlevelés cikkemben is írtam, igen hamar beszippantott a Mofém aurája, azóta is vallom, hogy mi, akiknek most van lehetőségünk ennél a cégnél dolgozni, komoly felelősséggel tartozunk, hogy az elmúlt 123 év történelmét tovább folytassuk: a mostani izgalmas időszakban kell nekünk a Mofémot sikerre vinnünk. Ehhez ismernünk kell a vevőink igényeit és tisztességesen (megfelelő időben, a leghatékonyabban és az elvárt minőségben) ki kell azokat szolgálnunk. Elégedett vevő szül újabb vevőket.

Az elmúlt egy év elég turbulens volt: volt, amikor úgy kellett munkát vadásznunk, hogy tudjunk mit csinálni, most éppen ennek a szerencsés ellenkezője áll fenn és a többségünk által várt, sok munka időszakát éljük. Június, augusztusban szerintem kevesen gondoltuk volna, hogy novemberben és decemberben túlórázni is van lehetőségünk, hogy a beérkezett rendeléseket időre teljesítsük.

Ugyanúgy, ahogyan az embereknél, egy szervezetnek is fontos, hogy alkalmazkodjon a környezethez, az új kihívásokhoz. Azok a receptek, amik régen működtek, nem biztos, hogy ma is jók még: mivel sokkal gyorsabban változnak a dolgok, és lényegesen több versenytárral kell nekünk a piacon megküzdenünk, ezért nekünk is változnunk kell, ha sikeresek akarunk maradni. Ezért az elmúlt hónapokban elég komolyan elkezdünk foglalkozni a szervezetünkkel:

- ◆ átvizsgáltunk rengeteg értékteremtő folyamatot, volt, ahol fejleszteni tudtunk és tudunk a hatékonyságon, másutt visszább tekertük a normát – ezzel is korrekt teljesítménycélokat kezdtünk el állítani magunknak
- ◆ több termékünket sikerült újraterveznünk és újra versenyképessé tennünk
- ◆ havonta volt valamilyen közös programunk
- ◆ elkezdtünk a szervezetünk fejlesztésével foglalkozni: az értékesítési csapatunk, ill. a középvezetői csapatunk továbbképzésébe is belekezdünk
- ◆ havonta volt valamilyen meglepetésprogram a HR-es kollegáink szervezésében
- ◆ eltöltöttünk egy jól sikerül szombatot a Mofém Pikniken
- ◆ vevőinkkel a kapcsolat jó, bár a legtöbbször megjegyezte, hogy gyorsabbnak kellene lennünk

Velem együtt, a vezető csapat nagyon elkötelezett, hogy továbbfejlesszük a szervezetünket. Tudjuk, hogy nem egyszerű több évtizedes szokásokat újraírni, de mivel az eddigi tapasztalataink igazolják ennek szükségességét és eredményességét, a fejlesztések jövőre is fókuszban maradnak.

Mi, majd 180-an olyanok vagyunk, mint egy kis falu: sokszínűek, különböző képességűek, különböző háttérűek – ennek min-

den szépségével és kihívásával. Egy dolog azonban biztosan közös: mi alkotjuk most a Mofém csapatot, nekünk kell itt a legjobbat kihozni magunkból és a gyárunkból! Azt gondolom, fontos, hogy tisztában legyünk ezzel, és mindenki ismerje a cég ill. a saját területének a célját, feladatait, továbbá mindenki tudja, hogyan tud a közös sikerünkért dolgozni!

Azt már most látom, hogy a jövő év is izgalmas lesz, de azon dolgozunk, hogy a legfelkészültebbek legyünk rá. Ehhez szeretném most megköszönni Mindenkinek az erőfeszítését. Jó látnom nap mint nap, hogy a többségünk lelkiismeretesen teszi a dolgát! A többiek pedig rá fognak jönni, hogy ezt tényleg csak közösen tudjuk megcsinálni.

Mivel karácsonyig még találkozunk, ezért most csak egy sikeres hajrát kívánok magunknak! Fontos, hogy jól zárjuk a decembert, és az év elején felhalmozott veszteséget ne növeljük tovább. Tudom, hogy a munkanapok áthelyezésével sűrű lesz a következő két hét, de ezek után a jól elvégzett munka büszke tudatával mehetünk el a karácsonyi feltöltődésre!

Teremtsünk értéket!

**Solti Balázs**  
Vezérigazgató

## ÜZLETI ADATOK - 2023. NOVEMBER



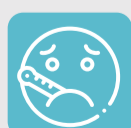
**Kiszállítási teljesítmény**  
(vevői igényekhez képest)

**92%**



**Balesetek, káresek**

**1**



**Betegség miatti hiányzások**

**5,9%**



**Reklamációk száma**  
(eladott db-hoz képest)

**0,18%**

## FŐ AZ EGÉSZSÉG

Mint ahogy azt korábbi hírlevelünkben kommunikáltuk, a Strohm Mofém Zrt 2024. márciusától valamennyi kollégája számára biztosít magán egészségbiztosítási szolgáltatást.

Partnerünk a Medcover, akik immáron 25 éve jelen vannak országos szinten a magyar magánegészségügyi piacon. A győri rendelő közvetlenül a vasútállomás mellett található, ahol 23 szakágban kínálnak magas szintű szakorvosi ellátást, legyen szó a panaszok komplex kivizsgálásáról, általános egészségi állapotfelmérésről, labor- illetve diagnosztikai vizsgálatokról, szűrésről vagy tanácsadásról.

A munkavállalóink számára biztosított csomag az alábbi szolgáltatásokat tartalmazza:

- ◆ Időpontfoglalás – 24 órás telefonos egészségügyi tanácsadás, ellátásszervezés
- ◆ Megelőző vizsgálatok
- ◆ Járóbeteg-ellátás az alábbi szakterületeken: belgyógyászat, illetve gyermekgyógyászat, fül-orr-gégészet, szemészet, nőgyógyászat (évente max. 3 alkalommal), urológia, bőrgyógyászat (évente max. 3 alkalommal)
- ◆ Széles körű laborvizsgálatok



- ◆ Széleskörű és további kiemelt diagnosztikai vizsgálatok
- ◆ Széles körű járóbeteg-ellátás, további kiemelt szakterületek: kardiológia, reumatológia, ortopédia, tüdőgyógyászat, neurológia, gasztroenterológia, infektológia, diabetológia, angiológia, diétetika, elektroterápia (fizioterápia)
- ◆ Ambuláns sebészeti műtétek
- ◆ Fogászati felülvizsgálat évente egy alkalommal és ellátás közvetlenül az MDentalnál

Ahogy látjátok számtalan szolgáltatást biztosít számunkra, egy helyen a Medcover. Emellett még hatalmas előnye, hogy nem kell heteket, olykor hónapokat várni egy időpontért, a vizsgálatokra rövid időn belül sor kerül.

Bízunk benne, hogy minél többen élni fogtok ezzel a nem mindennapi lehetőséggel és így a vállalat is hozzájárulhat a Ti egészségetek megőrzéséhez.

**Schiff Petra**  
**HR Generalista**



## AZ SCM SHOWROOM LÁTOGATÁSA

Régóta tervezzük, hogy elkezdjük kicsit összehangolni a különböző osztályok csapatait, és ennek egyik lépése, hogy az egyes osztályok jobban beelássonak más osztályok működésébe. Ezen programunkat indítottuk el most elsőként a marketing és az SCM közös napjain.

Több olyan kolléga dolgozik szorosan karöltve az értékesítési csoporttal, akiknek eddig még nem volt lehetősége megnézni élőben a budapesti bemutatótermünket és ezáltal a termékeinket. Mivel a termékekhez az ember teljesen máshogy kapcsolódik, ha nem csak kódszámokat lát, hanem élőben is megtapintotta, így fontosnak tartjuk, hogy budapesti bemutatótermünkben is több kollé-

gát láthassunk vendégül. A november folyamán két csoportban az SCM-es lányok látogattak el Budapestre, ahol a körbevezetés mellett a showroom hétköznapjaiba is betekintést kaphattak. Emellett szó volt a marketing tevékenységeiről is, és a Strohm Teka frissített termékpalettájáról is részletes tréninget kaptak. Bízunk benne ez a két nap is közelebb hozta egymáshoz a két osztályt és a jövőben is folytatni tudjuk az osztályok betekintését, így segítve társosztályok együttműködését.

**Szabó Sára**  
**Marketing csoportvezető**