

A Prosystem-Print és SIKO szerviztevékenységéről

NYOMÓGÉPEK, KÖTÉSZETI GÉPEK KERESKEDELME – ÉS AMI MÉG HOZZÁ TARTOZIK

Péteri Károly

A SIKO és Prosystem-Print cégeket bármelyik magyar nyomdász jól ismerheti a nyomdagépek kereskedelme, a számos gyártó cég képviselője terén végzett, immár másfél évtizedes munkájuk eredményeképpen.

Majdnem ugyanezt mondhatjuk el Románia vonatkozásában is, mivel a nálunk képviselt gyárak többségének képviselőjét ugyanúgy ellátják délkeleti szomszédjainknál is.

Az új gépeket kezdetben szinte kizárólag gyári szerelők szerelték és helyezték üzembe; de a két cég igénye indulástól fennállt a saját szerelőgárda megteremtésére. Ez azután – miután számos gyártónak egyedüli („vezér”-) képviselőjévé lettek – kiterjedt a már korábban telepített berendezések javítására, karbantartására, és ehhez természetesen kapcsolódva, az alkatrész-ellátásra is.

– A két (gyakorlatilag egyként működő) cég szerviztevékenységéről a csapat vezetőjénél, Mészáros Istvánnál érdeklődtünk. Először az indulásról.

– Miután alapító ügyvezetőnk, Schuck István villamosmérnök is, és hosszú időt töltött a nyomdaiparban, tudatában volt annak, hogy a történet a gép eladásával nem fejeződik be, hanem jószerével szinte csak elkezdődik. Az üzemel(tet) és biztosítása a telepítéssel, azok körülményeinek megteremtésével indul. A próbaüzemet követő termelésbe állítás során folyamatos feladat a gép alkatrészellátása, karbantartása és az esetlegesen jelentkező hibák javítása. Kezdetben az alapvető berendezések – nyomógépek, vágógépek és könyvkészítő gépsorok – szereléséhez toboroztunk személyzetet. Elsődleges szempont volt, hogy olyan embereket találjunk, akik nem „ma kezdtek” a szakmát elsajátítani. Tehát volt már tapasztalatuk az adott berendezések szerelése-javítása terén.

Ahogy terjedt a tevékenységünk és lett egyre szélesebb a kínálati palettánk, úgy sokasodtak

a feladatok – az egyetlen alkatrész pótlásától a tekercsnyomó ofszetgépek vagy könyvkészítő gépsorok újratelepítéséig.

– Milyen arányt képvisel a szerviz az egész tevékenységen belül?

– Ezt nehéz pontosan meghatározni, elsősorban a folyamatos változások miatt. Miután az elmúlt egy év közismert pénzügyi-gazdasági helyzete miatt lényegesen csökkent az új beruházások és ezzel az új gépek üzembe állításának száma; a „hangsúly” és ezzel a tevékenység jobban eltolódott a szerviz munkája felé. Több helyen kihasználják a gépek kisebb fokú leterheltségét az alaposabb, korábban talán elmaradt karbantartás elvégzésére. Ez számunkra előnyt jelent; akár az alkatrészellátást, akár az élőmunka-ráfordítást illetőleg.

Nyilvánvaló, hogy míg az új gépbeszerések mértéke eltérő, rapszodikus, néha esetleges; addig a javítási-karbantartási igény élethosszig tartó; és mivel – szerencsére – nem rövid élet-tartamú berendezéseket forgalmazunk, így ez a munkánk hosszú távra biztosított.

– Mennyire tartja aktívnak szolgáltatásukat, saját megítélése vagy a visszajelzések alapján?

– Miután a legtöbb ügyfelünkkel hosszú ideje dolgozunk együtt, így a nálunk üzemelő berendezések ismeretén kívül többnyire a munkáik természetével – és az ebből eredő követelményekkel – is tisztában vagyunk. Ebből következően az esetek 60 százalékában még aznap, 40 százalékában rendszerint másnap reggel a helyszínen vagyunk. Ezt az sem igen befolyásolja, hogy garancián belüli vagy azon túli javításról van-e szó. Miután csak eredeti, gyári alkatrészeket használunk, így a javításokra is garanciát tudunk vállalni. Ehhez a gyári alkatrészek használatán túlmenően saját munkánkat is minősítjük.

Számos szerelőnk van, aki az adott szakterület valamennyi, általunk forgalmazott gépe ja-

vításának „professzora”, megemlítve a sok közül a kötészeti gépeket, vagy például a KBA nyomógépek számos változatát, a szocializmus korából származó Planeták és a legújabb tekercsnyomó Compacták.

Miután fóti telephelyünkön gépek felújítását is végezzük folyamatosan, így az ezen munkákon dolgozók közül többnyire bármelyik „gorhat” egy hibajelentés elhárítására. Az EU létrejöttének óriási előnye számunkra a négy alapelvől kettő: az áruk és személyek mozgásának szabadsága. Ennek és az azóta hozzá fejlődött infrastruktúrának a révén az alkatrészek és a szervizszemélyzet igen gyorsan eljuthat a feladat színhelyére. Külön előnyünk még a romániai működésünk, mivel az erdélyi kollégáink mindkét nyelv ismeretének birtokában bevethetőek legalább ebben két országban; amire már eddig is számos példa volt.

– Mivel biztosítják a tevékenységük fejlődését?

– A kereskedelmi tevékenységhez számunkra alapvetően megkövetelt idegennyelv-ismereten túlmenően megkívánjuk, hogy szerelőink is megértsenek legalább egyet az Európában leginkább használt német és angol nyelvek közül. Ez már csak azért is fontos, mert a szerelők, velem együtt, számos képzésen vesznek részt az adott új gépek megjelenésével a gyári kiképző-

központokban, illetve az azokat követő továbbképzéseken. Saját szerelőgárdánkon túlmenően jelentős számú alvállalkozóval működünk együtt. Kiválasztva közülük a minőség, precizitás, ár, határidő és hasonló tényezők szempontjából egyaránt megbízhatóakat; akik ezt rendszerint többször bizonyították. Nem szükséges felsorolni talán, hogy egy új beruházás sikeres lebonyolításához hány közreműködő összehangolt munkája szükséges.

– Mennyire bizakodó tevékenységük jövőjét illetően?

– Túlzás nélkül állíthatom, hogy a lehető legbizakodóbbak vagyunk. Új telephely építésébe kezdünk ugyanis a közeljövőben. Egy 2400 m² alapterületű telken építünk majd 800 m²-es üzemépületet. Itt együtt lesz iroda, raktár, műhely, tárgyaló, bemutatóterem, és minden, ami eddig vagy hiányzott, vagy csak külön-külön volt jelen. E nagyszerű lehetőség segítségével munkánk lényegesen egyszerűsödik: ha csak a szállítás, elérhetőség, kommunikáció és hasonló, kényeszerű „mellékes” dolgok csökkenését vagy teljes megszűnését vesszük is figyelembe. Amennyiben feladataink nem nőnének jelentősen a közeljövőben, akkor is lényegesen, gyorsabban, átláthatóbban, ezáltal hatékonyabban tudjuk mindezt elvégezni.

TRANSPORT A LOGISTIKA – BRNO

2009. szeptember 14. és 18. között került megrendezésre a brnói vásárvárosban a Transport a Logistika kiállítás, a gépipari újdonságokat bemutató MSV 2009 vásár részeként.

A tíz országból 150 kiállítót felsorakoztató rendezvényen, éppúgy, mint az ennek tízszeresét felmutató MSV vásáron, érzékelhető volt a válságból való kilábalás. Ezúttal, szemben a májusi Embaxprint vásárral, a kiállítók megtöltötték a teljes vásárvárost, úgy a pavilonokat, mint a szabad területeket, és a látogatók számára sem lehetett panasz. Legnagyobb számban cseh, német és szlovák cégek képviseltették magukat, szállítmányozók, szállítási csomagolókat gyártók, kapcsolódó berendezéseket előállító cégek mutatták be termékeiket, szolgáltatásaikat, de az egykori Csehszlovákia területéről 10 egyetem is kiállította

fejlesztéseit, a robotikától a hidrogénhajtású autóig. A Transport a Logistika egyetlen magyar kiállítójaként az A pavilon szabad területén a Bombardier MÁV Kft. egy gyönyörűen felújított Intercity vasúti kocsival mutatkozott be, melyről elmondták, nem prototípusról van szó, ezt a kiállítás idejére a Miskolc és Pécs között menetrend szerint közlekedő szerelvényből vették ki. Megnéztük más cégek hasonló termékeit is, és bár az árakat nem ismerjük, minőség és kidolgozottság terén a magyar vállalat állja a versenyt.

Az MSV vásáron két magyar kiállítóval találkoztunk, az Ampco Metal Kft.-vel és az ISD Dunaferri Kft.-vel, utóbbi marketingigazgatója örömmel osztotta meg velünk, hogy már a vásár első napján beteltek tárgyalási időpontjaik. Bizunk abban, hogy a Brnóban érzékelhető pozitív hangulat valóban a válság végét jelzi, és ez mihamarabb az egész régióban, így Magyarországon is érzékelhető lesz.