

# Tradíció és modernizáció: Print 2000

Faludi Viktória

**Már az első benyomás megnyerő. Impozáns épület, művészi alkotások, rendezett kert tóval és szaletlivel. Kovács András és Szakálas Tibor környezetre való igényessége már előrevetíti, hogy a munkában is a legszébre, legjobbra törekvő vezetők irányításával fejlődik és működik a Print 2000. Már több szakmai rendezvény keretében meglátogathattuk a kecskeméti nyomdát, de minden alkalommal újabb fejlesztésnek lehettünk szemtanúi. Gépparkjuk legutóbb a Canon iPC6000 színes és az iP1110-es fekete-fehér berendezéssel gyarapodott. Péntek délután toppantam be a nyomdába, a gépteremben ötből négy gép dolgozott... A cég vezetőitől a boldogulás receptjét kérdeztük.**



**– A válságot leszámítva mi tette a nyomdaipar piacát kemény küzdőtérre?**

– A nyomdai brókercégek és a nyomdák önmaguk is sokat tettek a helyzet nehezítéséért. A nyomdák zömének árbevétele csökkent, a túlzásba vitt kapacitásnövelések és az egymás árai alá licitálás tovább nehezítette a helyzetet. A nagyon olcsón dolgozó nyomdák nem tőkeerősek, de azok piacát rontják, akik ésszerű árakon szeretnének dolgozni, nyilatkozott Kovács András.



Szakálas Tibor



Kovács András

**– Miért éppen a digitális területen fejlesztettetek?**

– Megváltoztak a gazdasági körülmények, ezért nyitottunk a digitális berendezés irányába. Csökkentek a példányszámok és átfutási idők, már nem kérnek többtízszes példányszámú szórólapot a megrendelők, hanem arra kíváncsiak, hogy a rendelkezésre álló keretből milyen példányszám valósítható meg, így sok terméknél képbe kerül a digitális kivitelezés.

A digitális rendszer a nyár derekán indult, rövid távon nem tűztünk ki ehhez a beruházáshoz figyelemre méltó bevételi célt, ezt az évet a tanulásra szántuk. Ennek ellenére meglepetés ért bennünket, különösen a fekete-fehér nyomtatás kapcsán számítottunk szerényebb érdeklődésre, tudtuk meg Kovács Andrásról.





A kecskeméti APEH mellett két nyomtatványbolt is működött, a nyomtatványok, önátíró termékek gyártása nemrég biztos üzletnek tűnt, ma már ez a múlté, de nem lehetett az ilyesmit előre látni. Hasonló folyamatok most is lehetnek, azt gondoljuk, hogy a digitális technológiából egyszerűen nem lehet kimaradni. Úgy láttuk, szerencsés lenne minél hamarabb beszállni erre a piacra. A digitális technológiával kapcsolatban a tapasztalatok persze nem újak. A cég tizennégy évvel ezelőtti alakulásának legelső beruházása egy DTP munkaállomás volt, majd ezt gyorsan követte egy filmlevilágító. Nagyságunkhoz, erőnkhez mérten viszonylag hamar, 2004-ben szálltunk be a CtP alkalmazásába, már akkor a fejlesztési elképzeléseink a modern vonalat részéssítették előnyben. A jelenlegi kínálati piacon a digitális technológia elérte azt a fejlettséget, hogy képes termelékenyen, jó minőségű nyomatok előállítására.

A felgyorsult határidőkkel nem tudtunk volna megfelelőképp kiszolgálni a megrendelői igényeket, volt olyan munkánk, egy könyv, amit 24 óra leforgása alatt kellett elkészítenünk és leszállítanunk. A tendencia az, hogy egyre több olyan megrendelés érkezik, ahol ez az elvárás, tudtuk meg Szakálas Tibortól.



– *Új géphez új vagy régi szakember a nyerő?*  
– Alapjában véve számítástechnikai alapképzettségű kollégánk könnyedén elboldogult az új műfaj kihívásaival. Külön előny volt, hogy a nyomda több területén is dolgozott már, így a folyamatra megfelelő rálátással, elegendő tapasztalat birtokában ismerkedett az új feladattal. Egy évet tüztünk ki a technológia teljes körű birtokbavételére. Gyakorlatilag erre már most szert tett a gépen dolgozó csapat. Tavasz-



szal, amikor az üzlet éledezni kezdett, a már tervezett beruházást megvalósítottuk, amihez pályázati támogatást is igénybe vettünk – emlékezett vissza Kovács András.

– *Revolúció helyett evolúció?*

– 1995-ben, a cégünk indulásakor a tömeges címkegyártás és a nagy volumenű munkák piacáról kiszorultunk, ugyanakkor a bonyolult és összetett munkák nálunk kötöttek ki. A nagy nyomdák specifikációjának következtében egyre bővült ügyfélkörünk: szolgáltattunk.

Valami hasonló igényválogatás jelentkezik a nyomdatermékek piacán most is. Ha valakinek száz borcímkére van szüksége másnapra, az teljesen rutinfeladat nálunk. Sok ilyen megrendelésen több hasznunk lehet, mint egy

nagypéldányszámú, nyomott árfekvésű munkán. Mi nagyon megbecsüljük a kis megrendelőket, akik visszatérnek hozzánk. A digitálisan készülő munkákon bármilyen bígelést, stancolást könnyedén megvalósítunk, a jó felszereltség, a kötészeti háttér nem csak gépek, de tapasztalat tekintetében is előnyt jelent számunkra – vélekedett Kovács András.

– *Gondosan felújítottátok a régi gépeket, amivel kezdtétek a cég tevékenységét.*

*Ma is odafigyeltek minden apróságra?*

– Ez a szemlélet a mostani új gépek üzemeltetésénél is folytatódik. Nagy gondot fordítunk a meghibásodás megelőzésére. Abban a szerencsés helyzetben vagyunk, hogy a kapacitásunk megengedi azt, hogy a kb. 60%-os leterheltség mellett jusson időnk, figyelmünk a gépek karbantartására. A termelés biztonsága szempontjából is előnyös, hogy van tartalékunk.

– *Nemcsak két technológia, hanem dupla lehetőség áll rendelkezésre?*

– A kalkulációnál már tudjuk, melyik munka kerül digitálisra, de bármikor változtathatunk a körülményeknek, leterheltségnek megfelelően, mert az Agfa workflow-rendszere lehetővé teszi, hogy akár az utolsó pillanatban is módosítsunk.

– *Jó bornak nem kell cégér?*

– A munkák jó részét a visszatérő megrendelők és az ajánlásukkal hozzánk kerülő új kapcsolatok teszik ki, és az árbevétel hozzávetőleg 15%-át a két üzletkötőnk által szervezett munkák hozzák.

Akár árbevétel-csökkenés árán is inkább a tisztességes nyereségre törekedünk, hogy a jövőbeli fejlesztéseinkre legyen fedezetünk. Az igazság pillanata az év végén jön el, amikor az adók befizetése végképp megpecsételi sok nyomda sorsát. Ezzel a piac tisztul, de véleményem szerint ez egy viszonylag hosszú folyamat lesz – vélekedett Kovács András.

– *Mit vártok a jövőtől?*

– A szolgáltatás terén a digitális vonalon látunk nagy fejlődési lehetőséget, de ésszerűtlen árversenybe nem szállunk be. Nem szándékosan, de valami olyan tendencia felé sodródunk, hogy a vevők minden követ megmozgatnak a kedvezőbb ár megtalálása érdekében.



Vannak olyan vevők is, akik már elég tapasztalatot szereztek ahhoz, hogy ne csupán az árat tartsák szem előtt. Másfél évtized alatt felépítettünk egy birodalmat, a gépparkot folyamatosan fejlesztjük, amihez az árba a fejlesztéshez szükséges bevételt is beépítjük. További megrendelésekre akkor számíthatunk, ha a megbízhatóság és minőség lesz a nyomdaválasztásban a legelső szempont.

Folyamatosan törjük a fejünket a fejlesztéseken. Most leginkább a kötészet felé fogunk fókuszálni, mert itt tervezzük a következő fejlesztést. Olyan tekintetben nem kötődünk egyik géphez, technológiához sem, hogy hobbiból vagy szakmaszeretettől dédelgessünk egy berendezést. Hiába is simogatnánk a kedves B1-es gépünket, ha nem lenne rá munka, le kellene cserélni olyan eszközre, amivel a vevők igényeit maradéktalanul ki tudjuk szolgálni.

A fejlesztéseink 2006-ig a kapacitásbővítést célozták, ezt követően technológiai irányban fejlesztettünk. Mindig is a piac igénye határozta meg a fejlesztéseinket, 3-4 évvel ezelőtt még téma volt, hogy B1-es 4, 5 vagy 6 színes, lakkos vagy B2-es nyolcszínes nyomógépet vegyünk. Az akkor a gyártott termékek összetételét elemezve a B1-es gép mellett döntöttünk, egy raklapfordítóval kiegészítve, és a gyakorlat minket igazolt, jó választás volt. Bízunk benne, hogy a digitális vonalon és a későbbi beruházásaink megvalósításával is elégedettek leszünk majd.