

Hobbiból sikeresnek lenni

PROSPEKTUS NYOMDA

Faludi Viktória

A Prospektus Nyomda és Szentendrei Zoltán immár két évtizede tartó sikertörténete sok tekintetben egyedi. Komoly feladat úgy sikerre vinni egy vállalkozást, hogy közben a szakma iránti elhivatottság, a szakma szeretete és gyakorlása egyben kedvtelés is legyen. Szentendrei Zoltánt, a Prospektus Nyomda tulajdonos igazgatóját kérdeztük a nyomda legutóbbi fejlesztése kapcsán.



FOTÓ: FALUDI V.

A Prospektus Nyomda a legutóbbit megelőző jelentős fejlesztése 2006-ban történt, mintegy 1,5 milliárd forint értékben, melynek egyik fele gépi beruházás, másik fele az új telephely építése volt. A gépi beruházás a formakészítést, a nyomtatást és a kötészetben a hajtogatást érintette. Amint már akkor várható volt – a termelés felfutása esetén –, a kapacitás szűk keresztmetszete a kötészeten, a ragasztókötésnél jelentkezik. Ahhoz, hogy a 2006-os beruházásunk eredményeként keletkezett kapacitásunk kihasználtságát tovább tudjuk növelni, szükségessé vált a ragasztókötésünk fejlesztése.

Ugyan a nyomda jelenlegi, 2009-es forgalma 1 milliárd forint alá esett, de kapacitásának teljes felfutása esetén elérheti az 1,7 milliárd forintot is.

BIZTONSÁG ÉS MAGABIZTOSSÁG

Kezdetektől úgy gondolkodtam, fontos, hogy mindig valamennyi tartalék legyen a számlámon. Persze ahogy nőtt a cég, úgy ez a keret is emelkedett. Magabiztosságot ad az üzleti életben, ha tudom, nem könnyen kerülök nem várt helyzetbe. A beszállítók is nagyra értékelik megbízhatóságunkat, csak akkor vágunk bele egy újabb investícióba, ha már biztosított a forrás, nem iszunk előre a medve bőrére.

AZ ÉREM MÁSIK OLDALA

Sajnos a mi megrendelőink már nem ilyen szigorúak magukhoz, de mi ebben segítünk nekik, szemrebbenés nélkül mondom, ha lejárt tartozása van a megrendelőnek, mi addig nem kezdünk a következő munkának, míg nem rendezte a tartozását. A fizetési határidő éppen olyan



FOTÓ: FALUDI V.



FOTÓ: FALUVI V.

fontos eleme a szerződésnek, mint a szállítási határidő. Inkább elveszíték egy vevőt, mint hagyjam, hogy egy nagyobb összeg bennragadjon nálam. Ha nálam dől be az a cég, amelyik folyamatosan nem tud fizetni időben, esélyem sincsen a behajtásra.

MÓKUSKERÉK-EFFEKTUS

Meg kellett tanulnunk nemet mondani a túl sok kockázatot tartalmazó vagy biztosan nem rentábilis üzletekre. Végül is mi van akkor, ha a forgalmunk csak annyi, mint három éve? Ha ez még mindig pozitív eredményt hoz, úgy élünk, mint három éve. Akkor is jól megvolum. A vevői igények folyamatosan növekednek, ma ugyanazért a pénzért többet várnak el a megrendelők szolgáltatásban is. Ez egy tökéletesítési folyamatot indít el, amit még ki is lehet bírni, de egyet nem lehet kibírni, azt, ha a megrendelő nem fizet. 70-80 milliós lejárt kintlévőséggel a saját túlélési esélyeit ássa alá az, aki megengedi a megrendelőknek a tartozások felhalmozódását. Az alacsony árszínvonal is hasonló csapdát rejt.

VÁLSÁG, DE NEM GAZDASÁGI

A morális visszaesés sokkal nagyobb gond, mint a gazdasági. A kettő együtt pedig nehezen viselhető el. Elfogadhatatlan, hogy sikk nem kifizetni a számlát, csalások, sikkasztások terhelik a gazdaságot. Érthetetlen, hogy az időben fizető cégeknek kell megfinanszírozni az ügyeskedők működését is. Egyszerű elveket kellene csupán szem előtt tartani: kellő tartalékokkal belefogni a fejlesztésekbe, és mindig legyen kevesebb a kiadás, mint a bevétel. A pénz, ami

egy termék vagy szolgáltatás ára, nem akkor kerül elköltésre, amikor a számla határideje lejár, azzal már a megrendelés pillanatában számolni kell. A becsületes cégek működése nagyobb veszélyben van, hiszen erkölcsi okokból kisebb a mozgásterük.

AKKOR GYORSÍTANI,

... amikor mások fékeznek – beruházás a válság közepén. Az új Kolbus ragasztóköttő sort nem azért vettük, mert a jövőbe látunk, és a teljes kapacitás már le is van kötve. Sikerélményt jelent egy szép korszerű, ugyanakkor lehetőleg technikailag egyedülálló tulajdonságokkal rendelkező gép megszerzése, akkor is, ha az üzembe helyezést követően nem használjuk ki teljesen a kapacitását. Ez olyan, mint a sport: azért edzünk, hogy versenyezhesünk. Egy ragasztóköttő géppel vidéken veszélyes szigorú határidős munkákat bevállalni, így már nem érhet bennünket nagy meglepetés.

AZ ÚJ KOLBUS KM 600

A beruházás értéke közel 150 millió forint, melyből az Európai Unió és a magyar állam által nyújtott támogatás összege 50 millió forint. Az új kötészeti gépsor 5000–6000 könyv/óra teljesítménnyel hosszú távon fedezi a nyomda ragasztóköttési igényeit, képessé teszi a Prospektus Nyomdát napi 50 000–100 000 ragasztóköttött termék előállítására.

A Kolbus KM 600 ragasztóköttő gép a piacon elérhető legjobb minőség előállítására képes. Teljesítménye: 7000 ütem/óra, amely üzemi körülmények között akár óránként 5000–6000 db kitűnő minőségű puhatáblás könyv, magazin, katalógus elkészítését biztosítja. A berendezéshez 12 állomásos ívösszehordó tartozik (ZU 804.L), melynek fontos része egy ellenőrző rendszer, ami kiszűri a berendezésen dolgozók hibájából adódó ívcsereket. Ezzel biztosítható a magas minőség, csökkenthető a selejtelek száma és az ebből adódó költségek.

A ragasztóköttő egység legfontosabb eleme a NORDSON XNO 992 PUR-Hotmelt dűznis ragasztóegység. Ez egy technológiai újdonság, ami az eddigi hengeres ragasztófelhordás helyett fúvókás megoldást alkalmaz, ami a ma elérhető legjobb minőséget biztosítja. A berendezésről bővebben lapunk 28. oldalán olvashatnak.