

Nyomdaipar testközelben

PARTNERTALÁLKOZÓ AZ OLÁH NYOMDÁBAN

Szili József

Október közepén partnertalálkozót rendezett az idén alapításának tizennyolcadik születésnapját ünneplő Oláh Nyomda. A népes vendégsereg jelenlegi és a potenciális jövőbeli megrendelőkből állt össze. A vendégeket Oláh Miklós, a nyomda vezérigazgatója köszöntötte. Ezt követően érdekes előadásokat hallgathattunk. Oláh Péter, a nyomda kereskedelmi ügyvezetője „Új trend egy egészségesebb iparágért” címmel tartott prezentációt. Ezt az előadást vizsgáljuk most közelebbről. Beszélgetőtársaim Oláh Péter és Oláh Dániel, a nyomda ügyvezetői.

Egy érdekes hasonlattal kezdődött az előadás, amelyben a nyomtatott média piaci szereplőit egy erdő élővilágához hasonlítottad.



1. ábra

A nyomtatott média területei a következőkből állnak össze: az egyedi tartalom szolgáltatói, vagyis a lapkiadók, médiavásárlók és reklámügynökségek, lapterjesztők, kiskereskedők. A háttér-ipar szereplői pedig a különböző termékprofilal dolgozó nyomdák, valamint a beszállítói körök, a gépgyárak, a festékgyárak, a papírgyárak, segédanyag-forgalmazók és a sor végén a nyomtatott médium fogyasztói. A két produktív terület érintkezési pontja a nyomdák



1. ábra

tárgyalóterme. A lapkiadó nem áll szerződésben sem gépgyárral, sem festékgyárral, tehát ez a terület a visszapillantó tükör holtterében helyezkedik el. A tőkeerős kiadóknál ugyan működő gyakorlat a papírbeszerzés házon belül tartása, de ettől eltekintve nincs kapcsolat. Ez egy nagyon törekeny lánc. Minden egyes résztvevője közvetve függ az összes többitől, és természetesen a végső termék fogyasztói piacától. Ha egyetlen láncszem kiesik, felborul az egyensúly. Akárcsak egy erdő élővilága. Ha eltűnnének a rovarok vagy az erdő bármely kis alkotóeleme kihalna, azonnal felborulna az élővilág, és az erdő már nem erdő többé. Egymásra vagyunk utalva, hiszen a piacunk közös, és az üzleti modellünk jövője rajtunk múlik. Segítenünk kell egymásnak. Nem csak azt kell néznünk, hogy hogyan juthatunk a leggyorsabban a legnagyobb haszonhoz. Ha beruházásainkkal, tanácsainkkal, az optimális megoldás megtalálásával segítjük partnereinket és ettől ők jobb helyzetbe kerülnek, az egy pozitív hullámot generál, ami végül is a lánc tagjain végighaladva visszajut hozzánk. Aki ad,

az nyer, ez törvény! A nyomdaipar kulcsfontosságú az üzleti lánc körforgásában. Jelenleg ez a láncszem nagyon gyenge, siralmas helyzete miatt a piac mégsem hibáztatható. Az összetett probléma forrása a belső szakmai közeg megbomlásában, a szakma etikai elveinek durva megszegésében, a kapacitástöbblettel küzdő iparág ízléstelenül versengő, konkuráló szereplőinek felelőtlen üzletviteléből ered. Ebben a helyzetben nem csak a nyomdák, de beszállítóik alkupozíciója is romlik. A jövő közel sem kilátástalan, a bonyolultnak vélt probléma egyszerű megoldását tálcán kínáltuk, de nem önköltségi áron! Ha csak az ár számít, annak egyenes következménye, hogy ez a körforgás összeomlik. A nyomdaipar jelenleg szívmasszázszt kap. A bölcsen beosztott tartalékoktól függ, hogy hányan élnek túl.

Hogyan lehet kilábalni ebből a válságból?

Siker recept nincs. A válságnak üzenete van, amely logikus lépéseket vár el a piaci szereplőktől, így a mi nyomdánktól is. Le kell bontani a rossz struktúrákat és a helyükre jól működő rendszereket kell felépíteni. Míg a makro környezetben a többletkapacitást a válság felszá-



1. ábra



1. ábra

molja, a mikrokörnyezetbe nekünk kell beavatkozni, ha fejlődőképesek szeretnénk maradni. Meg kell szüntetni a csöpögő csapokat. Elemzéseket követően a ragasztókötetést kiszerveztük, ezáltal hatékonyabban működő kötetészetünk lett. Rengeteget dolgoztunk, hogy hosszú távon is életképes üzleti stratégiát hozzunk létre. Idén a nyomtatott média fogyasztói piacát alacsony foglalkoztatottság, alacsony diszkrecionális jövedelemhányad jellemzi. A kiadóknál érezhetően alacsony a hirdetői hajlandóság, ez magával hozza, hogy a lapok és a kiadványok terjedelme és példányszáma, papírmínősége is erősen csökken. Az így sávosan eltolódó termékeket a súlyos terhek alatt roskadozó cégek újra és újra leárazzák. Az üzletkötés offenzív és piacromboló. Mi ezzel szemben az ésszerű farming típusú üzleteket helyezünk előtérbe.

Az Oláh Nyomda milyen új megoldásokat kínál?

Innovatív gépberuházást hajtottunk végre, amely jól reagál a jelenlegi és a jövőbeli piaci trendekre. Olyan nyomdagépet kerestünk, ami felkelti a partnereink érdeklődését. Így leltünk rá a tavaly üzembe helyezett Heidelberg Web8 heat-set tekercsnyomó gépünkre. Állítom, hogy egy valóban különleges gép termel a nyomdánkban. Csak hogy egy-két érdekességet kiemeljek, ezzel a géppel képesek vagyunk formaperforálásra, magas gramm súlyú papírok nyomtatására, ismeretlen méretekre, vadonatúj hajtásmintákra, az íves gépeket erősen megközelítő nyomtatminőségre, a perifériái pedig akár a nyom-

tatás utáni ívre vágásra is alkalmassá teszik. Ez a gépberuházás is saját erőből történt, és jól jel­ lemzi, hogy cégünk biztos alapokon nyugszik. Amikor egy gépberuházás mellett döntünk, első­ sorban használt, de kiváló állapotú gépek beszer­ zésére törekszünk, az új gépekhez viszonyítva töredékáron. A gépet mi magunk kutattuk fel. Felkészült szakemberekkel utaztunk a helyszínre, szétszereltük, majd gondos felújítás után a tele­ pítést is mi végeztük. Harminc géptelepítés ta­ pasztalatával a hátunk mögött állíthatom, hogy ez számunkra egy bevált stratégia, de nem állítom, hogy másnak is sikerrecept volna. Szó szerint az utolsó csavarig ismerjük gépeinket. Ahol gépek termelnek, ott Murphy törvénye kétszeresen igaz, ha probléma lép fel, arra a leg­ rövidebb időn belül hatékonyan kell reagálni. Mivel elsősorban lapnyomda vagyunk, ezért duplán biztosítottuk a folyamatos termelést, minden munkaterület számára. Alapkövetel­ mény a csúcsmínőség, de ez üres frázis, ha nem társul racionális termelészervezéssel, beszerzési kontrollal, hatékony bel- és külkereskedelem­ mel, talpraesett vezetőségárával. Megerősítettük a fő munkafolyamatok támogatását, magas a gyár­ tásbiztonság. Szakembereinket további képzé­ sekre ösztönözzük. A befektetett munka ered­ ményét azonban nem idén fogjuk forintra váltani.

Az előadáson elhangzott egy érdekes javaslat is.

Így igaz. Folyamatosan figyeljük és elemezzük a piaci trendeket, a jövő szerintünk a termelési hatékonyság és az értéknövelt nyomdatermé­ kek felé mutat. Ezek olyan termékek, amelyek a szokásos kiadványoktól jól láthatóan eltér­ nek. Ezt természetesen az olvasók és a hirdető­ k is észreveszik. Egy-egy újság ezzel komoly előny­ re tehet szert, hiszen ha a vevő úgy érzi, hogy valódi értéket kap a pénzéért, akkor szívesen dönt, akár továbbra is a kiadvány megvásárlása mellett. Az értéknövelt kiadványok főbb jel­ lemzőit mutattuk be és javasoltuk az egybe­ gyűlteknek.

A mondanivalónk az volt, hogy a jelenlévő kiadói körrel folytassunk egyeztetést és eleme­ zük a műszaki és gazdasági tényezőket. Alakul­ jon ki közöttünk egy ezzel kapcsolatos párbe­ széd, hogy a jövőbeni fejlesztéseket is a kiadói igényekhez alakíthassuk. Fontos lépés tervet készítenünk arról, hogy hogyan tudunk a kö­



1. ábra

zös termékek jövedelmezőségén javítani. Úgy gondoljuk, hogy sokan a V.A.P. mellett dönte­ nek majd, és így fennmaradhat egy egészséges körforgás a nyomtatott média piacának min­ den résztvevője között.

Később Sándor Zsolt tartott előadást a cég pre­ press-berendezéseiről, illetve a nyomdában hasz­ nálatos legújabb generációs minőségellenőrző készülékekről. Majd a cég két kiemelt beszállí­ tója tartotta meg prezentációit. Németh Nikolett a nyomdafestéket forgalmazó Michael Huber Hungária nevében mutatta be a vállalatot. Fel­ fedte, hogy az Oláh Nyomda azon kevés nyom­ da közé tartozik, akik a csúcsmínőségű H20-as intenzív heat-set festéket használják. Gali Tamás a Budapest Papír képviseletében vezette be a je­ lenlévőket a papírgyártás rejtelseibe.

Oláh Dániel bemutatta a nyomda fejlődését az első egyszínes Dominantól a bemutatón is meg­ tekinthető Heidelberg Web8-as heat-set tekercs­ nyomógépig.

Ezen a napon a vendégek valóban testközel­ ből tapasztalhatták meg egy nyomda működé­ sét, annak minden bájával együtt, egy kellemes állófogadáson a működő gépek hangjával alá­ festve. Remélhetőleg közelebb kerültek egymás­ hoz mindazok, akik egy lapot csak monitoron látnak, azokhoz, akik a festéken keresztül élet­ tel töltik fel a tiszta papírt.