

Kartonpack – dobozgyártás felsőfokon

Faludi Viktória

A Kartonpack Dobozipari NYRT Magyarország egyik legjelentősebb csomagolóeszköz-gyártó vállalata. Fő profilja a nyomtatott kartondobozok gyártása, de emellett foglalkoznak még hullámlemez feldolgozásával, valamint ívkasírozott termékek előállításával is. A társaság árbevételének kb. 90%-át a nyomtatott kartondoboz gyártás adja. Megrendelőik közt kiemelt helyet foglal el a gyógyszeripar, ahol a magyarországi gyártók körében piaci részesedésük meghaladja a 25%-ot. Az utóbbi években exportpiacaik is bővültek, az EU neves üzleti partnereinek is dolgoznak. Gazdasági adatok naprakészen a <http://www.kartonpack.hu/lap3.htm> címen nyilvánosak. Tóth Gábor ügyvezető igazgató, a debreceni nyomdászat ismert személyisége ad bepillantást a Kartonpack életébe.



A GYÖKEREK

A Kartonpack jogelődjét, a Debreceni Könyvkötő és Dobozkészítő Kisiparosok Szövetkezetét nyolc könyvkötő mester alapította, 1952-ben. A helyszín a Szent Anna utca 11. szám alatti, Nagy István által működtetett könyvkötészeti műhely volt. Korábban az alapítók szinte valamennyien tagjai voltak a Debreceni Könyvkötők Szakosztályának, mely a fennmaradt jegyzőkönyv-gyűjteményük

tanúsága szerint összefogta a szakma városi képviselőit.

Debrecen híres könyvkötőinek sorából ki kell emelnünk Dávidházy Kálmánt, leginkább azért, mert a könyvkötészeti tevékenység mellett talán nála jelenik meg legelőször a dobozgyártás. A Dávidházy-féle Könyvkötészet és Dobozgyár Rt. 1926-ig működött. Feltételezhető, hogy a Dávidházy-féle cég működéséig vezethető vissza a debreceni dobozkészítői tevékenység, melynek napjainkban egyik reprezentánsa a Kartonpack Dobozipari Rt., ahol – a nyomtatott kartondobozok gyártása, a hullámlemez-feldolgozás és az ívkasírozással készült termékek előállítása mellett –



még a hagyományos könyvkötészeti tevékenység és a borított dobozok gyártása is előfordul.

A BOLDOGULÁS TITKA

A siker titka a jó piac. A nyomdák közül könnyebben boldogulnak azok a cégek, amelyeknek sikerül egy alkalmas piaci szegmens megnyerése, ami egyedivé teszi őket. Nekünk külön szerencsénk, hogy olyan partnereink vannak, akik megbízhatóak és sikeresek. A Kartonpack a gyógyszeripar egyik beszállítója.

A négy legfontosabb pillér, amire a jelenlegi piaci pozíciónk épül:

- ◆ minőségi és szállítási megbízhatóság;
- ◆ az ügyfelek legmagasabb igényeihez igazodó műszaki felkészültség;
- ◆ a cég méretéből adódó rugalmasság;
- ◆ versenyképes árak.

HÁTORSZÁG

Természetesen a technika és a műszaki feltételek csak annyit érnek, amennyit ebből a cég dolgozói kamatoztatnak. A szorgalmas, becsületes, jól felkészült munkaerő nagy érték számunkra. Javarészt itt nevelkedett a szakmai gárda, kivéve a gépmestereket. Szakmai fejlődési és előrelépési lehetőség van a cégünknel, persze a dolgozó ambícióin és szorgalmán sok múlik.



JÓ IRÁNYBA VÁLTOZNI

Az immár ötvenöt éve működő cég életében több fordulópontot is találhatunk. Az első 1970 környékére tehető, ekkor került bevezetésre a nyomtatás (magas) és ez idő tájt álltak üzembe a TS 96-os

stancoló gépek. A következő fordulat a nyolcvanas évek elején történt. Erre az időszakra jellemző változások az ofszetnyomtatásra történő átállás és a hajtógató-ragasztógép üzembe állítása. Ebben a periódusban az árbevétel kb. megnégyesződött. A kilencvenes évek közepére esik egy újabb intervallum kezdete, melyben az összes alkalmazott technológia fejlesztésre került. Ez a fejlesztési folyamat egyben kapacitásnövelést is jelentett, melyhez dinamikus piacnövekedés is társult. Az árbevétel-változás – melyben az exportbevételnek egyre fontosabb szerepe van – hozzávetőleg ötszörös növekedést mutat. A cég tőzsdei bevezetésére 1999-ben került sor, melynek előnye, hogy egyfajta presztízt ad a cégnek, életünk nyitott könyv a megrendelők és a külvilág felé, hiszen minden működésünkkel kapcsolatos információ nyilvános.

MŰSZAKI ÉS GAZDASÁGI FEJLŐDÉS KÖLCSÖNHATÁSBAN

Hagyományosan régóta kapcsolatban állunk a gyógyszeriparral, amely magas elvárásokat tanúsít a nyomdatermékekkel szemben, így folyamatosan rá vagyunk kényszerítve a fejlődésre mind az alkalmazott technológia, mind a felhasználásra kerülő alapanyagok tekintetében.

A műszaki fejlődés folyamata a piaci fejlődést hozta magával, ami visszahatott a technikára: a géppark folyamatos fejlesztését igényelte. Minden beruházás kedvező változást hozott életünkben. Legújabb szerzeményünk egy Bobst Spertia stancoló és aranyozó berendezés. Ez a berendezés nemcsak hazánkban, de a régióban is újdonságszámba megy, melyet lapunk december 6-án megjelenő, hamisítás elleni védelemmel foglalkozó számában részletesen ismertettünk.

AMIKOR A MINŐSÉG MENNYISÉGI NÖVEKEDÉST HOZ

A pozícionált hologramos fólia alkalmazásának az igénye a nagy partnerek részéről olyan mennyiséget ért el, hogy érdemes volt az egész folyamatot házon belülre vonni. Mára már több mint egyéves tapasztalattal rendelkezünk a Bobst Spertia berendezés üzemeltetésével kapcsolatban, és a tapasztalataink jók, valóban azt kaptuk, amire szükségünk volt. Ezzel a berendezéssel B1-es méretben pozícionált fóliaprégelést is végre tudunk hajtani. A beruházást megelőző előkészítés hosszú folyamata, a fóliaprégelő és stancoló beren-



dezés kiválasztása meghozta gyümölcsét: pontosan igényeinknek megfelelő berendezéshez jutottunk.

KÜLFÖLDI PIACOK MEGHÓDÍTÁSA

A növekedésünk egyik legfontosabb lehetőségének tartjuk az exportbővítést. Egy külföldi partner elnyerése nagy sikerélmény számunkra. Megrendeléseink 20%-át külföldről kapjuk, így például – nem kis büszkeségünkre – az angol piacon is jelen vagyunk. A piaci tevékenység fejlesztése a műszaki fejlődéssel együtt jó néhány éve elindult. Az export iránya elsősorban Nyugat-Európa.



FEJLESZTÉSEK A MEGRENDELŐKEL KARÓLTVE

A nyomda kereskedelmi csoportja hatékony. Kiemelkedően jó együttműködés alakult ki a Chinoin, a Richter Gyógyszergyár és az Egis képviselőivel, nagyon jó partnerek az újítások és új technológiák bevezetésében. Már több mint tíz éve került bevezetésre a Braille-feliratok megjelenítése, ami szintén a jó együttműködés eredménye.

DIVAT ÉS CSOMAGOLÁS

A márkatudatosság felértékelődésével a csomagolás jelentősége is egyre inkább növekszik. Trendszerű vonulat a fóliaprégelés, ami nemcsak a hamisítás elleni védelmet szolgálja, az esztétika is fontos szempont a csomagolóeszköz-gyártásban.



A doboz grafikáját többnyire készen hozzák a megrendelők, így önálló grafikai tervezésre nem nagyon van szükség, csupán alkalmassá tesszük a beérkezett grafikákat a dobozgyártásra. Ezzel szemben a házon belüli doboztervezésre gyakrabban van igény.

TÓTH GÁBOR

Két felnőtt hölgy édesapja vagyok. Borbála 28 éves, angol–magyar szakos gimnáziumi tanár, Zsófia lányom 26 éves, ő német szakos tanárként végzett Szegeden, de jelenleg Budapesten, egy nagyhírű áruházlánc beszerzési osztályán dolgozik. Feleségem könyvtáros. Hobbim a zene, a tavaly decemberben 25 éves jubileumát ünneplő Karikás népzenei együttesben nagybőgőn játszottam.

Eredendően vegyész szerettem volna lenni, vegyipari szakközépiskolába jártam. Az egyetemre nem vettek fel, így a véletlen folytán kerültem az Alföldi Nyomdába, montírozó tanulónak. Megszeretve ezt a szakmát, a KMF-en nyomtató–könyvkötő szakon szereztem diplomát az Alföldi nyomda ösztöndíjasként. A nyomóüzem művezetője, majd üzemvezetője lettem, végül termelési igazgatóként dolgoztam. Ezt követően 1993-tól a Kartonpacknál ügyvezető igazgatóskodom. Az Alföldiben sokat tanultam, sok tapasztalatot szereztem, ami megkönnyítette a Kartonpacknál felmerülő feladatok megoldását, és amiért hálás vagyok a mai napig is a hajdani munkah-



lyemnek. Mind az emberekkel való kapcsolat, mind a termelés szervezése szempontjából jó alapokat kaptam, de számos új feladat is várt rám az új cég vezetőjeként, amikor ide kerültem. Így aztán ezen a téren sokat kellett tanulnom, melynek során gazdasági mérnöki diplomát is szereztem a BME-en. Általában példaképeimnek tekintem azokat, akiknek valamilyen, számomra szimpatikus, kiemelkedően figyelemre méltó tulajdonságuk van. Az eddigi kartonpackos pályafutásom során két ilyen embert tudok megemlíteni. Az egyikjük az elődöm, Rózsa Jakabné, aki gazdasági szakemberként vezette a céget, és – ma már sajnos szokatlan módon – nagy szigorral ügyelt a pénzügyi fegyelemre. Késedelmes fizetés vádja azóta se érheti a Kartonpackot, viszont a vevőinkkel kapcsolatban is hasonló elvárásokat tanúsítunk.

A másik példakép Kopicz István, aki a Kartonpack igazgatóságának elnöke volt. Ő Amerikában született, tanulmányait is ott folytatta, és a rendszerváltást követően jött Magyarországra. Nagyon jó munkakapcsolat alakult ki közöttünk, nagy hatással volt rám elsősorban a lendületes – jó értelemben vett – amerikai gondolkodásmódjával.

Kérdése van? A Xerox válaszol!

A viszonteladókon és partnereken túl mostantól a potenciális vásárlók és készü-léktulajdonosok is igénybe vehetik a Xerox Információs Centrum szolgáltatásait.

Április 1-jétől bárki felkeresheti telefonon vagy e-mailben a Xerox ügyfélszolgálatát, a Xerox Információs Centrumot (XIC), amelynek feladata, hogy termékinformációkkal és a viszonteladókkal, illetve szakszervezetekkel kapcsolatos tudnivalókkal segítse az érdeklődőket. A magyarországi központban több nyelven beszélő szakértők fogadják a hazánkból, Szlovéniából és Horvátországból érkező hívásokat. A Xerox így kívánja biztosítani, hogy a potenciális vásárlók, illetve a készü-léktulajdonosok tájékoztatása és kiszolgálása a korábbinál magasabb színvonalon történjen.

Az információs központ munkatársai az A3 méretű színes nyomtatókkal bezárólag minden terméktí-

pusról és az azokhoz kapcsolódó kellékanyagokról is tájékoztatást nyújtanak. Bárki felhívhatja például készü-lékvásárlás előtt az ügyfélszolgálatot, s a telefonos operátor segít az érdeklődő igényeinek legmegfelelőbb készülék kiválasztásában. A XIC munkatársai arról is felvilágosítást adnak, hogy melyik Xerox márkaszerviz, illetve viszonteladó található a felhasználó lakóhelyéhez legközelebb. Ez például akkor lehet hasznos, ha a készülékben lévő tóner kifogy. Technikai problémák esetén, illetve nagy multifunkciós berendezésekkel kapcsolatban továbbra is a Xerox márkakereskedéseit, illetve a szakszervezeteket kell felkeresniük a készü-léktulajdonosoknak és a vásárlás előtt állóknak.

A XIC munkatársai hétfőtől péntekig reggel 9 és 17 óra között adnak tájékoztatást a 06-40-30-31-32-es telefonszámon. Az érdeklődők e-mailben is feltehetik kérdéseiket a xic@xerox.hu címen.