

# Dinamikusan fejlődik a Kaposvári Nyomda

Faludi Viktória

**Közel félmilliárdnyi beruházást hajtottak végre az utóbbi három évben, amit saját tőke nélkül kiviteleztek. A Kaposvári Nyomda évente 10%-kal növelte árbevételét az utóbbi években. Nagy előnye a nyomdának, hogy a műszaki fejlesztéseknek köszönhetően a hatékonyság, gyorsaság növekedett, ugyanakkor ez saját tőke hiányában együtt járt az eladósodottság mértékének növekedésével. Pogány Zoltánt kérdeztük a nyomda életéről.**



Pogány Zoltán és fia, László és Zsolt

**– Az előremenekülést választottátok a piaci versenyben. Mekkora kockázatot jelent ez a jövőre nézve?**

– Pénzügyileg stabilak vagyunk, a szállítóinknak rendben fizetünk, kitermeljük az amortizációnkat. Bizalmat kaptunk a beszállítóktól és a bankoktól, ami a folyamatos működés és a túlélés kulcsa. Itt csodák nincsenek, meg kell dolgozni minden fillérért és forintért. Folyamatosan kint van több százmillió forintunk, az egyébként is viszonylag hosszú lejáratú számlákat



sem mindig fizetik pontosan, így nagy terhelés hárul a nyomdákra a finanszírozás terén.

**– Milyennek látjátok a könyvnyomdák helyzetét?**

– Az ország gazdasági helyzete kivétel a nyomdaiparra is, főként a könyvnyomdák helyzetére. Régóta nincsenek lekötve a meglévő kapacitások, ami árversenyhez vezetett, és a fizetési morálra is kihatott. Emellett bekapcsolódtak a nemzetközi vérkeringésbe a magyar könyves szakma megrendelői, felbukkantak a mélyen piaci ár alatt dolgozó keleti vállalkozások.

**– Az utóbbi években szinte minden könyvpiacra dolgozó nyomda bővítette, korszerűsítette gépparkját, nem túlzás ez?**

– Arra a három hónapra épít ki kapacitást a legtöbb nyomda, amikor a megrendelések zöme jelentkezik, a többi időben csak termelget. Mi tavaly 800 ezer keménytáblás, színes és egyszí-





nű könyvet, négy milliárd kartonált könyvet gyártottunk. Ma körülbelül a piaci igény duplája van jelen a könyvgyártási piacon. Szinte biztos, hogy áldozatul esik a piaci versenynek még néhány nyomda. Úgy gondoljuk, hogy ezek nem mi leszünk.

*– Átok vagy áldás az elektronikus kommunikáció?*

– Örülünk, amikor az elektronikus adatátvitel indifferensé tette a budapesti nyomdák földrajzi előnyét, ugyanakkor Kína kapacitását is behozta a könyvpiaci képbe. Igaz, hogy a nagy, színes albumok zömét már elvitték külföldre, de Kína azért még elég messze van ahhoz, hogy az egy-két hetes átfutási idő kivitelezhető legyen.

*– Miért pont az Acoro? Hogyan kerül a Heidi a gépterembe?*

– Az általunk gyártott könyvek mennyiségéhez és minőségéhez ez a ragasztóköti gépsor felelt



meg a legjobban, és a jelentős kapacitásnövekedés mellett a PUR-ragasztást is biztosítja számunkra. Eddig csak a Roland gépeit láthattuk a gépteremben, de a fejlesztések során olyan igény is felmerült, amire a Heidelberg berendezése nyújtott megoldást.

*– Ki a jó munkaező a Kaposvári Nyomdában?*

– Mindenkinek a maga posztján kell megfelelnie. A vezetői szintekre jellemzően, saját környezetünkben neveljük ki a munkatársakat. A gépeken dolgozóknál alapfeltétel az érettségi. Sajnos a fizetések a minket érintő piaci verseny következtében meglehetősen szerények, a ré-



gióban jellemző bérekhez képest azonban nem tartozunk a rosszak közé. Az ipari tanulók képzését támogatjuk, jobban szeretjük, ha a szakemberek nálunk tanulják meg a mesterség fortélyait.

*Lapunk ez évi első száma a Kaposvári Nyomdában készült. Már több szakmai eseménynek adott otthont a nyomda, legutóbb egyesületünk nyomdaipari szakosztályának szervezésében a somogyaszalói könyvkötő szimpózium résztvevőit látta vendégül e jeles társaság. Köszönet a szakma nevében!*

Pogány Zoltán végigjárta a ranglétrát, érettségi után gépmestertanulóként került a nyomdába, majd a nyomdaipari főiskola következett, utána géptermi, kötetzeti művezető, kereskedelmi vezető, főmérnök, majd ügyvezető. Pogány Zoltán a családi tradíció megteremtője, fiai, László és Zsolt szintén a nyomda vezetésében tevékenykednek.

