

A szürkeségből kitűnni

RENDAHAGYÓ BESZÉLGETÉS SZENTENDREI ZOLTÁNNAL

Faludi Viktória

Szinte minden alkalommal, amikor a szaksajtóban felbukkan a Prospektus Nyomda neve, valamilyen technológiai újdonságról vagy nagyszabású beruházásról esik szó. Ez persze most is aktuális, hiszen éppen nemrégiben gazdagodott a nyomda eszközparkja egy KAMA ProCut 74 felületnemesítő, kimetsző berendezéssel, ami stancolással, fóliázással, aranyozással, domborítással teszi tetszetősebbé a Prospektus Nyomda termékeit. A jelen számunkat kivitelező Prospektus Nyomda ügyvezető-tulajdonosa osztotta meg lapunkkal gondolatait, tapasztalatait.



Milyen tartalékaitok vannak ebben a piaci helyzetben?

Egészen különleges termékek kivitelezésére vagyunk képesek, de azokat a vevőket, akiknek erre van igénye, még nem mind találtuk meg. Nem szokványos, például műanyag nyomathordozókra is nagy rutinnal dolgozunk, speciális effektusokat alkalmazunk. A kreatív stúdiók számára több alkalommal is tartunk bemutatókat, idén is lesz ilyen. Marketingtevékenységünket erősítve, a meglévő eszközparkunk kapacitásának jó áron történő értékesítését tűztem ki célul. Gyakran érzem azt, hogy nagyon sok olyan ügyfél van még a piacon, akikhez mi még nem jutottunk el. A nyomdák megrendelői nem feltétlen



a kreatív stúdiók, velük kapcsolatban vagyunk, de a nekik átadott információk különböző okok miatt nem mindig jutnak el a munka megrendelőjéhez. Több év tapasztalata és kemény munkája árán sikerült bejutnunk a német piacra, ahol versenyképesek vagyunk, hiszen ugyanolyan vagy jobb minőségben szállítunk kedvezőbb áron.

Új év, új fürdőruha?

Az új beruházás nem meglévő igényre épült. Szükségem van valami új feladatra, ami feldob és foglalkoztat. Ezzel a gépparkkal legalább tíz évig ellehetnénk, anélkül, hogy egyetlen gépet is kicserélnénk, mégis beruházunk a képződő forrásokból, természetesen hitelfelvétel nélkül.

Hiába dolgozunk PUR-kötéssel, 100-as ráccsal, rajtunk kívül még sok jó nyomda van. Mindig kell valami, amivel újat tudunk kínálni, amivel felhívjuk magunkra a figyelmet. A mostani beruházásunk is ezt a célt szolgálja.

Mi lesz a következő újdonság?

Szeretem az előre tervezett dolgokat, ezért már most keresem azt az embert, aki átveszi tőlem a nyomda vezetését. Neki nehezebb lesz sikerél-



ményt szereznie, mert a léc már eleve magasan van. Nyilván a nálam egy generációval fiatalabb korosztály számos olyan lehetőséget is hoz magával, mint a közösségi médiák és korszerű kommunikációs eszközök rutinos használata, ami új távlatokat nyit a nyomda marketinglehetőségeiben. Mint vezető és mint ember, szerintem, közepes képességekkel megfelelő motiváltsággal sokkal többet tud elérni, mint kiváló képességekkel, de csak anyagi vagy semmilyen motivációval.

A sikerért meg kell dolgozni!

Egy padlásszobából elindulni, ahol egy felfordított dohányzóasztal tetejére tett vitrinüveg a montírasztal, majd eljutni az első, negyven négyzetméteres műhely megépítéséig, ahol már a saját repró fényképezőgépem működött, folyamatos sikerélményt jelentett. A fejlődési lépcsőkön szépen, fokozatosan haladva váltunk a mára 2,5 milliárd forint értékű épülettel, illetve eszközparkkal felszerelt, félszáz embert foglalkoztató, Európa egyik legkorszerűbb kis-közép méretű nyomdájává.



Mi hajt előre?

Az alkotási periódus és sikerélmény egymást váltva tette színesebbé az életem, és tart lendületben. Mindig kell valami cél, ami felé törekedhetünk, ez tart lendületben, ez ad értelmet a munkával töltött időnknek. Bevallom, ha éppen megvalósul egy kitűzött cél, és nem gondoskodom rögtön újabbról, nem érzem jól magam, hiányzik a lelkesítő feladat, a kihívás és az ezzel járó sikerélmény.

Merjünk nagyot álmodni?

A „merjünk nagyot álmodni” csak úgy működik, ha az oda vezető út mentén kisebb, elérhető célokat tűzünk ki. Mindig a reálisan elérhető célok teljesítése jelent igazi örömet. Nem a cég nyereségessége tett boldoggá, hanem az abból megvalósított beruházások hajtottak előre, ezért érdemes volt reggel felkelni, sok időt, energiát ráfordítani.



Mi van akkor, ha a hegymászó felér a csúcsra?

Régebben két-három évente csináltunk egy 500-600 milliós beruházást. A 2006-os, egy és fél milliárdos beruházást követően azzal a céllal kellett beérnem, hogy a gazdasági válságot átvészeljük úgy, hogy ne kelljen alkalmazottat elbocsátanunk, minden számlánk időben kifizetésre kerüljön. Az utóbbi öt évben csak kisebb, néhány százmilliós beruházásra tetlett.

A digitális nyomtatás közelebb került a szívedhez vagy esetleg a nyomdához?

Ez is már a következő vezető feladata lesz. Nagyon érzékeny pontja a nagy értékű termelésnek a minőségbiztosítás, ebbe a termelési vonalba nem keverhető bele egy digitális üzem. A kis értékű és példányszámú munkák előállítására nem veszélyeztetheti, akadályozhatja a nagy értékű termelés folyamatát.