

Reálszisztéma Dabasi Nyomda

JAPÁN INNOVÁCIÓ, SVÁJCI PONTOSSÁG, MAGYAR TRADÍCIÓ

Faludi Viktória

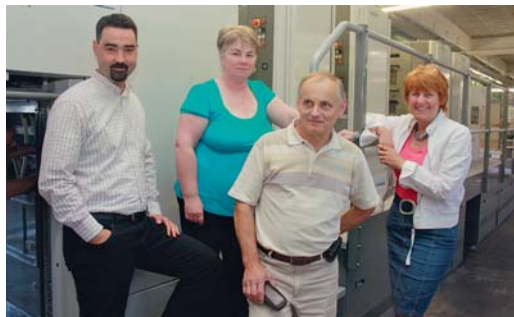
Éppen negyven éve alakult meg a Dabasi Nyomda a Fővárosi Jegyzetellátó Vállalat jogutódjaként. Már 1995 óta a Reálszisztéma-csoport tagjaként foglalkoznak a hagyományos könyv- és tankönyvgyártás mellett naptárak, prospektusok, reklámkiadványok, cégkatalógusok, éves jelentések és más különleges nyomtatott termékek gyártásával. A kétmilliárdos forgalmú nyomda bevételeinek csaknem felét az exportmunkák adják. Vágó Magdolna vezérigazgatót, Tarjányiné Kirták Erzsébet főkönyvelőt, Csöndes Zoltán kereskedelmi és marketingigazgatót, valamint Ujvári Imre termelési igazgatót kérdeztük a nyomda életéről.



Vágó Magdolna vezérigazgató. Konzultatív, a döntésig demokrata, a végrehajtásban autokrata, szentitív, empatis, közvetlen, barátságos, ugyanakkor racionális vezető. Tudatosan mindig csak arra figyel, amit éppen csinál. A felületességet rosszul viseli.

Hogyan kerültél a nyomdaipar közelébe?

Szüleim az Állami Nyomdában ismerkedtek meg az ötvenes években. Édesanyám volt a nyomdaipar első női szedőtanulója. A szülői háttér egy-



értelműen a könyvek és az olvasás szeretetét adta nekem, ennek ellenére nem nyomdászni készültem. Kezdetben archeológus, később mint aktív sportoló testnevelés-kémia szakos tanár akartam lenni, de végül a Közgazdasági és Jogi Könyvkiadóban stilsztikai szerkesztőként kezdtem a pályát, majd egy kis irányváltással könyvtervező tipográfus lettem. A KMF elvégzését követően, már a kiadó műszaki igazgatójaként, a gazdaságimérnök-képzésben folytattam a tanulmányaimat. A kiadó privatizációjában az rt. elnökeként vettem részt, majd 1995-ben saját döntésre a könyvszakma nyomdai oldalát választottam.

Mi a Dabasi Nyomda legfőbb erénye a vezérigazgatói székéből nézve?

Harmónia a vezetésben és egyensúly a technikában. Az arányok a nyomdában szerintem mintaszerűek. A könyvgyártás nagyon összetett és bonyolult folyamat, amelyben a szükséges és elégséges kapacitások megléte alapozza meg a jó ritmusú, torlódásokat is kezelni képes, folyamatos működést. Sajnos egyes megrendelők részéről rendkívül fegyelmezetlen az anyagleadás, ugyanakkor az igényelt szállítási határidők tartása természetesen elvárás. A nyomda stabil üzletmenetét a gépek folyamatos működtetésével, valamint magas hozzáadott értéket képviselő munkák vállalásával igyekszünk biztosítani. És a legfőbb szabály: a folyamat elején képződő értékhez csak hozzátenni szabad!

A csapatjáték nálatok mesterfokon zajlik. Hogyan érted ezt el?

Természetem, hogy érdekelnek az emberek. Munkám során törekszem, hogy méltóságukat ne érje sérelem, érzékenységüket igyekszem figyelembe venni. Nagyon tisztetem a tudást, a tisztességet, és ezt várom a munkatársaimtól is. Közhely, de én is vallom, a tudásunk csak annyit ér, amennyit abból hasznosítunk. Ha még át is adjuk, megsokszorozhatjuk. Szerencsénkre ebben nem állunk rosszul. Ezt még erősíti, hogy nálunk mindenki azon a területen dolgozhat, ahol a legjobb képességei érvényesülhetnek.



Tarjányiné Kirták Erzsébet főkönyvelő. Halk szavú, figyelmes, rendkívül jó felkészültségű és elkötelezett tagja a menedzsmentnek. Csaknem két évtizede erősíti a Dabasi Nyomda csapatát, még a privatizáció előtt érkezett a céghez.

Ma a könyvpiacon a megrendelők nem nagyon szeretnek vagy tudnak időben fizetni. Hogy orvosoljátok ezt a betegséget?

Előnyt jelent számunkra, hogy évek óta stabil bevőkörrel dolgozunk. Vannak olyan partnereink is, akiknek nehézséget okoz az időben történő fizetés, de nem engedjük el a kezüket, és folyamatosan egyeztetünk velük. Korábbi években kötöttünk biztosítást is a kintlévőségekre, de az volt a tapasztalatunk, hogy ennek összege több vagy nagyjából közel azonos volt a bennragadó tételek összegével.

A magas exportarány ront vagy javít a helyzeten?

Tapasztalataink szerint javít, hiszen exportrelációban az átlagos fizetési határidők lényegesen rövidebbek a hazainál, azaz finanszírozásban kisebbek a terheink. Emellett azonban tény, hogy

a kockázat is nagyobb, mivel a külföldi partnerek sokkal gyorsabban jelentenek csődöt. Ezért naprakésznek kell lennünk külföldi partnereink fizetőképességéről. Szerencsére ezen a területen is stabil az ügyfélkörünk, a fix megrendelőkkel napi a kapcsolatunk, így minimális a kockázat.

A nyomda mint vásárló hogy viselkedik?

A nyomda beszállítói nem tolerálják a késedelmes fizetést, ezért nagyon fegyelmezetten kell a pénzügyeinket intézni, túlzott késedelembe semmiképpen sem esünk. A pénzügyi stabilitásunkat erősítette, hogy a lízingek nagy része már tavaly kifutott. Ez évtől ismét tervezetünk frissítést a technikában, amelyhez pályázataink vannak folyamatban. Ha ezeken nyerünk, további gépbeszerzésre is sor kerülhet.



Csőndes Zoltán kereskedelmi és marketingigazgató. Megnyerő, határozott, lendületes egyéniség jó kapcsolatteremtő készséggel, üzleti szemlélettel, nyelvtudással.

A menedzsment legfiatalabb pilléréként milyen változásokat hoztál?

Eredendően bölcsészként, de a könyv- és az online lap kiadásban szerzett kereskedelmi és menedzseri tapasztalatokkal hét éve érkeztem a Dabasi Nyomdába. Abban az időben az exportmunkák jelentős veszteséget hoztak a nyomdának. Azóta a külföldi ügyfélkör kicserélődött, a belföldi partnerkör bővült. Ma már a nyomda árbevételét fele-fele arányban képviselik.

A könyvnyomdának most nem könnyű. Mi a titka a sikerteknek?

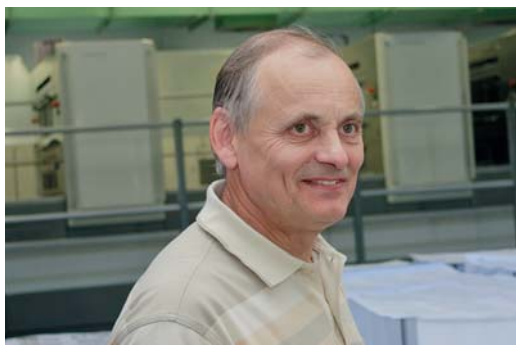
A kiegyensúlyozott technológiai adottságok mellett egyértelműen az itt dolgozók felkészültsége és hozzáállása a siker titka. A nagyon erős, dinamikusan fejlődő exportcsoportunk angol, francia és



német nyelven, felsőfokon vagy anyanyelvi szinten beszélő és külkereskedelmi gyakorlattal rendelkező kollégákból áll. Az exportcsoport, a bel-földi üzletkötők, valamint a gyártmánygazdák szakmai munkáját a széles körű gyakorlattal rendelkező Halmi Erzsébet kolléganőnk fogja össze. Öröm, hogy a nyomda hírneve ma már messzire mutat. Minőségben jók, szolgáltatásban nagyon megbízhatóak vagyunk, amelynek köszönhetően nyereségesen működünk. Stabil és fix megrendelői körünk van, külföldi partnereink zöme is visszatérő megrendelő. Az új partnerekről szerzett előzetes információk segítik a biztonságos üzletet megkötését. Könnyebbé, hogy a több száz éves üzleti kultúrával rendelkező nyugat-európai kereskedelembe az írott és íratlan szabályokat betartva jól lehet boldogulni.

Szereted a nyomdafesték illatát?

Nagyon örülök neki, hogy könyvnyomdában dolgozhatok. A könyvvel az embernek intim kapcsolata van, míg az egyéb digitális eszközök ezt a meghittséget nem tudják biztosítani. Véleményem szerint, az olvasáskultúra változatlanul megmarad, esetleg más eszközökkel is bővül, de a könyvnek továbbra is van jövője.



Ujvári Imre termelési igazgató. Stabil pillér a mindig változó környezetben. Megfontolt, tapasztalt, következetes, emberséges.

Mint rangidős, hogyan emlékszel az eltelt évtizedekre?

A nyomdász hagyományok a nyomda alapításával kezdődtek Dabason. Nagyon sok kolléga itt tanulta a szakmát. Csak a kötészetben több mint száz szakmunkás szerzett képesítést. Én 1975 óta dolgozom a Dabasi Nyomda munkatársaként. Fiatalon, vegyésztechnikusként kerültem a nyomdába. Kezdetben technológusként dolgoztam, majd a nyom-

Megbízható szakmai háttérrel, remek kereskedelmi és ügyfélkapcsolati munkatársakkal és műszaki felszereltséggel a könyvpiac nemzetközileg elismert szállítói. A formakészítés Screen CtP-vel történik, a gépteremben a két B1-es négyszínes, illetve ötszínes+lakkos Komorik és a nyolcszínes bővített B2-es Ryobi nyomógép mellett még az 1975-ös Solna is szorgalmasan pörög. A nagyteljesítményű Diamant beakasztó gépsorral, a Hörauf táblakészítő géppel és a hotmelt és PUR ragasztókötésre is alkalmas ACORO ragasztókötésgépsorral a kötészet megfelelő kapacitással rendelkezik a kartonált és keményítáblás könyvek gyártásához, ami a nyomda saját termelésén túl más partneryomdák igényeit is kiszolgálhatja. Az európai uniós igényeknek való minőségi megfelelést az ISO 9001:2000 minőségbiztosítási, az ISO 14001:2005 környezetközpontú irányítási rendszer, valamint az FSC-minősítés garantálja. A nyomdai innováció Dabason nem csupán a gépi beruházásokra, berendezésekre vonatkozik, hanem a vállalati irányítási rendszert is korszerűsítették.

da modernizálása és átszervezése során lettem termelésirányító, amit ma is nagy szeretettel látok el. A másfélszáz fős nyomda termelésének szervezése, műszaki irányítása nagy empátiát igényel.

A válság hatására erősödött az összetartás vagy kiéleződtek a konfliktusok?

Szerencsére az egészséges és a napi munkával mindig együtt járó konfrontációk a válság idején sem váltottak át konfliktussá. Tekintve, hogy a lényegi beruházások már korábban megtörténtek, az új technikák segítségével igen magas minőségigényű termékek gyártására is vállalkozni tudtunk, amely hozzájárult a közös véleményként megfogalmazott válságkezelési stratégiához. A prosperitás megőrzése érdekében dolgozóink is elfogadták a „többet és még jobban” elvét.

