

Prospektus Nyomda Kft.

Faludi Viktória

A Prospektus Nyomda több mint két évtizede a minőség és a nyomdászat iránt elkötelezettek fellegvára. Szentendrei Zoltán, aki ezt a birodalmat létrehozta, meghatározó egyénisége a nyomdaiparnak, aktív résztvevője a szakmai életnek, a NYPSZ elnökségének és a Magyar Grafika szerkesztőbizottságának tagja. Irányításával a Dunántúl szívében működő nyomda a nyugat-európai piacon is szép sikereket ért el, ugyanakkor számos hazai szakmai elismerés és díj büszke birtokosa. Annak apropóján, hogy áprilisi számunkat ismét a Prospektus Nyomda kivitelezi, Szentendrei Zoltán igazgató-tulajdonossal beszélgettünk.



KÜLFÖLDÖN TERET HÓDÍTANI

A távolságnak manapság nincs különösebb jelentősége az üzleti életben, ez napjainkban nem számít. Egy külföldi iroda fenntartásán én is gondolkodtam, de úgy tapasztaltuk, hogy kedvezőbb itthon a német nyelvet tökéletesen beszélő hazai üzletkötőt alkalmazni, és időnként körbelátogatni a megrendelőket, ugyanakkor még így is rendkívül költséges a nyugat-európai piacon jelen lennünk.

FOGÉKONYAN A VÁLTOZÁSOKRA

Évtizedeken keresztül nem volt külön értékesítőnk, mégis 20–30–50%-kal növekedett évente a forgalmunk. Elég volt jobbnak lenni másoknál. Megváltozott a helyzet, ma már nálunk több az értékesítéssel foglalkozó kolléga, mint a gépmester. Most ahhoz, hogy ne csökkenjen a forgalmunk, két új értékesítővel, egy új doboz- és egy exportértékesítő munkatárssal bővült a kereskedelmi csapatunk. Figyelembe véve, hogy időközben lementek a nyomdai árak, megsínylette a nyereség.

VIRTUÁLIS KERESKEDELEM KONTRA IDŐTÁLLÓ ÉRTÉKEK

A web to print fejlesztések megtérülésével kapcsolatban sok kétség van bennem. Több vegyes profilú és eltérő üzleti modell szerint működő nyomda szabad kapacitásait nem lehet összeterelelni, mert ugyanaz a munka más áron értékesíthető, a szabad kapacitások helye pedig folyton változhat. Például nálunk bármikor beesik egy 640 oldalas katalógus, mi négy nap alatt le tudjuk gyártani, mert annyi szabad kapacitásunk mindig van, hogy egy hirtelen bejövő nagyobb tétel sem hoz bennünket zavarba, cserébe ennek az az ára, hogy kicsit drágábbak vagyunk.

FOLYAMATOSAN ÉLRE TÖRNI

Idáig mindig volt valami, amiben elsők, egyedüliek voltunk a piacon. Egy természetes törekvése minden gazdasági, sőt nem gazdasági szereplőnek a monopolhelyzetre való törekvés. Akkor tudsz jól érvényesülni, ha monopolhelyzetben vagy. Hogy mást ne mondjak, ugyanez a helyzet a házassággal – a férfi azért nősül, hogy a nő ne legyen másé. De a fa is azért törekszik arra, hogy a legmagasabb legyen, ott aztán szétterpszkedik, uralja a teret, és leveleivel el-



takarja az éltető napfényt a többi egyed elől. A szintiszta versenyben nincs haszon. A monopolhelyzetben egy speciális körülmény, tudás, technológia csak rövid ideig ad versenyelőnyt, a versenytársak is követik a szabadpiaci versenyben az élenjárót, és folyamatosan keresnie kell a versenyelőnyt fenntartó különbséget. A monopolhelyzet ad lehetőséget a jelentős nyereség megszerzésére.

TUDÁSVÁGYBÓL ÜZLETI TŐKE

Magyarországon hosszú ideig nem volt minden nyomda felvértezve a legkorszerűbb eszközökkel. Minket sem a tudatos monopólium-

ra törekvés, hanem az újdonság, a tudás iránti vágy hajtott, így lettünk elsők a régióban a digitális montírozás alkalmazásában. A Delta-technológiával évekig egyedül voltunk a piacon. Ez ugyan még nem hozott bennünket monopolhelyzetbe, de vitathatatlan versenyelőnnyel járt, hogy amit más helyen tíz dolgozó végzett, azt nálunk két ember megcsinálta. A minőségről és a delta-printről nem is beszélve. Ezt követően a PUR-ragasztás technológiájával három évig csak mi rendelkezünk. Pechünkre pont a Stanctech volt a következő, aki ilyen berendezést vásárolt, így gyakorlatilag bármelyik nyomda tudott PUR-os ragasztással készülő terméket bevállalni. Következő



újdonság, amiben úttörők voltunk, az UV effekt-lakkos nyomatok előállítására. Aztán következtek a szolgáltatásban bevezetett extrák, pl. volt olyan megrendelőnk, akinek házhoz vittük a „gépindulást”, állt a gép, amíg vissza nem érkezett az aláírt ív stb.

CSÚCSMINŐSÉG RUTINBÓL

Egy rövid ideig még versenylőnyt jelentett, hogy gyorsak vagyunk, ma már ez elvárás. Mindig, minden esetben 100-as ráccsal dolgozunk, magunk kalibrálunk, temperált nyomóműve már szinte mindenkinek van, a 70-es ráccsal kisebb a kalibrálási igény. Addig engedhetjük meg magunknak a csúcsminőség luxusát, amíg a piac ezt hajlandó megfizetni. Ma már a minőségi eltérések nem szembetűnőek, a vevő leginkább az árat veszi legfontosabb döntéshozó tényezőnek, ugyanakkor a vásárlás érzelmi döntés, ami bonyolítja a helyzetet.

NYERŐ CSAPATON NE VÁLTOZTASS!

Az ma már nem kérdéses, hogy digitális nyomtatási eljárással is lehet minőséget produkálni. Régebben a bemutatóteremben működött, a termelésben nem volt elég megbízható ez a technológia és a költségkalkulációk is elég nehezen követhetők voltak. Ha lenne digitális gépünk, azt csak azért tartanánk, hogy a meglévő vevők számára az egészen kispéldányszámú apróságokat is gazdaságosan elő tudjuk állítani. Így nem tud soha megtérülni, mert nem törekszünk a folyamatos kapacitáslekötésre. Ez a digitális műfaj inkább a logisztikáról, munkaszervezésről szól, más piac, más technológia, más gondolkodásmód. Nálunk évente hozzávetőleg kétezer munka készül, három üzletkötő és négy termékmenedzser kezeli, egy megrendelés általában többmilliósi tétel. Digitális nyomdában a hússzorosa ennek a tételszám, a gyártásszervezés a legfontosabb ebben a feladatban. Mi maradunk a nyomdászatnál, amíg erre csak igény van.

