

Papírból értéket

PROSPEKTUS NYOMDA

Faludi Viktória

Harmincéves jubileumát ünnepli a veszprémi Prospektus Nyomda. A Szentendrei házaspár által három évtizede alapított GMK mára 2,5 milliárd forint értékű épülettel, ill. eszközparkkal rendelkező és több mint 50 főnek megélhetést adó vállalattá, Európa egyik legkorszerűbb kis-közép méretű nyomdájává vált. A piaci és technológiai változásokhoz rugalmasan alkalmazkodó cég vagy még inkább Szentendrei Zoltán nevéhez számos, úttörőként meghonosított eljárás és technológia kötődik. Magasra tette a lécut a cégvezetésben utódjának, Tóth Gábornak, aki immár három éve erősíti a Prospektus Nyomda csapatát. Tóth Gábor ügyvezető igazgatót kérdeztük a nyomda életéről, helyzetéről.

Friss szemmel, egy másik nyomdai területről érkezve, milyennek látod a Prospektust három éve?

Amikor idekerültem a tekercsnyomó piacról az értéknövelt íves területre, egy teljesen más világba csöppentem. Lenyűgözött a gyártott termékek változatossága, az alkalmazott felületnemesítési eljárások sokszínűsége. Az exportpiacunk akkoriban már szépen prosperált, a megrendelések száma kitartóan növekedett. Valamint ebben az időszakban döntöttünk egy új, csomagolástechnikával foglalkozó divízió elindításáról.



Miben más most a Prospektus?

A tulajdonosunk nagy tapasztalattal bíró ember, vérbeli nyomdász, akivel meglepően sok dologban egyetértünk. Alapjaiban véve egyezik a véleményünk, csak az út különbözik többé-kevésbé, amin a megvalósítást kívánjuk kivitelezni. Úgy gondolom, hogy ez a felállás egy „ütős” kombináció, a problémákat jól megrágjuk, heti szinten beszélgetünk, egyeztetünk, de a cégvezetés napi dolgait már én intézem.

A csomagolóanyag-gyártás területére fókuszálva Csehországból vásároltunk egy nagyon masszív, robusztus felépítésű dobozragasztó gépet, amit felturbóztunk minden olyan modern minőségbiztosítási eszközzel és elektronikával, ami a minőségi dobozgyártás területén csak szükséges lehet számunkra. Mára megrendeléseink 15%-át csomagolóanyagok teszik ki. Az exportunk meghaladta az 50%-ot, ami komoly logisztikai fejlesztéseket kívánt.

Új terület új vevők?

Vannak egészen új kapcsolataink, de a régi ügyfelek közül is többen igénylik termékeikhez a csomagolóanyagot. Sok olyan projektet vittünk végig kezdettől, ahol a vevő elképzelései alapján kész megoldást tálaltunk. Sokszor az jelenti a legnagyobb kihívást, hogy a megrendelő valós igényeit felmérjük, és a számára leginkább meg-



felelő megoldáshoz juttassuk el. A megrendelői igénytől indulva az alapanyagtól a layouton, ma-ketten keresztül egészen a megvalósításig házon belül tudjuk a folyamatot. Formatervező szakemberekkel bővült kivitelező csapatunk, és a különleges ablakos, füles vagy karcsúsított dobozok tervezése és gyártása sem hoz zavarba bennünket.

Az új termék a palettán előny vagy kihívás?

A csomagolóanyag-gyártás talán az egyetlen olyan terület volt, ahol a Prospektus nem rendelkezett komoly szakmai múlttal. A piacon ezen helyzeti hátrányt erősen ellensúlyozták

a hagyományos termékek gyártása során szerzett harmincéves tapasztalataink, filozófiánk és az új dolgok iránti tanulási hajlandóságunk. A Prospektus-filozófiának sohasem volt része, hogy az árral szeretnénk nyerni. Sok vevőt azal tudtunk megnyerni, hogy a meglévő csomagolását felületnemesítéssel vagy más hozzáadott értékkel dobtuk fel. Évről évre exponenciálisan nő stancszerszámaink száma is, így erre a célra külön raktárt hoztunk létre. A csomagolás területére toboroztunk üzletkötőket is, akiket természetesen nem a szakmából, más nyomdáktól csábítottunk el, hanem mi magunk tanítottuk meg a nyomdaipari specifikumokra.

Buktatók, banánhéjak az úton?

Bizonyos esetekben a megrendelők vágyai és álmai felülírják a piaci realitásokat. Ilyenkor tanmeseként adom tovább az egyik megrendelőnk történetét, aki megálmodott egy olyan csomagoláskonstrukciót, ami nem volt piacképes, de hátróztottan ragaszkodott, többszöri érvelésünk ellenére, a rengeteg kézi műveletet igénylő megoldáshoz. Végül saját kárukon tapasztalva elfogadták az általunk felajánlott modellt, amivel sikeresen teríthették a kereskedelemben terméküket.





Digitális nyomtatás lesz-e a közeljövőben Nálatok?

Minőség tekintetében nem kérdés, hogy van létjogosultsága a technológiának, és eredendően informatikus mérnökként közel áll hozzám a digitális technológia, de annyira más a modell, amiben profik vagyunk, nem szeretnénk a meglévő működő gyártási sémát vegyíteni egy más ritmusú és szervezési igényű műfajjal. Örülök, hogy ebben is egyetértünk a tulajdonossal, mert így a meglévő projektekre koncentrálhatok teljes erőmmel.

Erősségek, perspektíva

A vevőközpontúság az egyik fő erősségünk. Amikor valaki partnerként teszi be a lábát a Pros-

pektus Nyomdába, az érzi, hogy maximálisan tiszteletben tartják a megbeszéléteket, a minőség, határidő tekintetében nincs pardon, az adott szó szent nálunk. Ez nemcsak a vevőkre vonatkozik, hanem a beszállítókra is.

További gépberuházásokat tervezünk, hamarosan érkezik egy 4+lakkos B2-es kartonnyomó Heidelberg XL nyomógép, amivel a csomagolóanyag-gyártási kapacitásunkat tovább növelhetjük. A későbbiekben pedig egy újabb stancoló-gép, majd egy dobozragasztó gép vásárlását is tervezzük.

A legfontosabb feladatunk annak kifürkészése, hogy a következő 2–5 évben mire lesz szüksége a piacnak. Ebben nagy segítség lesz számunkra a drupa, ami bepillantást ad a trendekbe.

