

Az MAN Roland Magyarországon

Faludi Viktória

Új vezetőre talált az MAN Roland Magyarország Kft. Argat Zoltán személyében, aki a Petőfi Nyomdában kezdte pályafutását, majd az Avery Dennisonnál töltött hét évet. Ezt követően kisebb kitérő után az MAN Rolandnak köszönhetően került vissza nyomdai berkekbe, egy dinamikus csapat élén. Alapképzettsége gépgyártás-technológus. Célja minél több MAN-nyomómű eladása Magyarországon. Ez most nem könnyű a háromszoros nyomókapacitással rendelkező magyar piacon. Az MAN Roland stratégiájáról kérdeztük Argat Zoltán ügyvezető igazgatót.



– Milyenek ítéli meg a piaci részesedésüket?
– Számottevő a részesedésünk, de a célunk megerősíteni, és tovább növelni piaci részesedésünket. A Ryobi-gépek – a kis formátumú berendezésekéknél – még nem eléggé ismertek a magyar piacon. Ebben is nagy lehetőségeket látok.

– Milyen tendencia, trend rajzolódik ki a gépeladásokból?

– Azok a nyomdák, akik ki akarnak törni, specializálódniuk kell valamely piaci szegmensre. A vevők részére több hozzáadott értéket kell biztosítani, ebben a Roland-gépek maximális partnerek. A csomagolóanyag-gyártás lehet az egyik ilyen irány. A magyarországi nyomdák 30-40%-a el fog vérezni a gyilkos árversenyben. A követendő elv lenne a minőség megfizetése, mert csak ezáltal lehetséges a fejlődéshez szükséges folyamatos fejlesztés.

– Melyik beruházásukra a legbüszkébbek?

– Az M-real Petőfi Nyomdában üzembe helyezték Roland 900-as az egyik legkorszerűbb konfiguráció Magyarországon. Vagy ugyanígy büszkék lehetünk a PalettaPress Roland 300-as gépére. Európában az első Ryobi 758-P 4+4 színes gép telepítése januárban kezdődött a Dabasi Nyomdában.

Bízom benne, hogy ezekkel a gépekkel kitermelik a beruházások árát, és ismét újabb berendezéseket szállíthatunk.

– Mik azok a tulajdonságok, amik elkötelezetté teszik az MAN Roland vásárlóit?

– Az innováció az MAN-gépek erőssége. Egy gép értékesítése során nagyon körültekintően járunk el, együtt gondolkodunk a vevővel, még ha pillanatnyi érdekeink ellen is kell beszélnünk; csak olyan megoldást támogatunk, amire valóban szüksége lehet a vásárlónak.

Emellett nagyon fontos az ilyen nagy értékű berendezések üzemeltetésénél a kezelőszemélyzet megfelelő képzettsége. Offenbachban van egy bemutatóterme a gyárnak, ahol a gép vásárlásakor az MAN költségére a gépmesterek alapos képzést

kapnak, ha igény van rá. Sajnos a további képzések költségeit már nem tudja átvállalni cégünk – ebből fakadóan a magyar nyomdák nem is nagyon élnek a lehetőséggel, hogy további tanfolyamon bővítsék, frissítsék a szakemberek tudását.

– *A szervizhátér minden gépszállítónál kritikus kérdés. Mi a helyzet az MAN Magyarországnál?*

– A szerviznek meghatározó fontossága van, ezért igyekszünk fejleszteni. Manapság a vezérlések folyamatos modernizálása miatt inkább több az elektronikus szervizigény, a kiforrott mechanikával összehasonlítva, persze néha-néha ez is előjön. Meglepően sokat bírnak a Roland gépei, megbízhatóak. Láttam már olyan idős berendezést, ami még hibátlanul működött, annak ellenére, hogy első ránézésre inkább egy ócskavashalomnak tűnt.

Igyekszünk a kelet-európai szervizlehetőségeinket úgy összefogni, hogy a régióban tevékenykedő szervizesek rugalmasan lássák el a térség igényeit.

Magyarországon egy gép általában tíz év alatt termeli ki az árát, ezért igen körültekintően kell eljárni a gépvásárláskor, hogy a piac változásait követni tudják a gép által kínált műszaki lehetőségek.

– *Milyennek ítéli meg az MAN-gépeken dolgozó szakemberek tudásszintjét?*

– Nem jobb vagy rosszabb a helyzet a nemzetközi mezőnynél, azonban tapasztalataim szerint az igazán jó gépmesterek híján vannak a nyelvtudásnak, ami elengedhetetlen a tudásszint folyamatos fejlesztéséhez. Aki jól beszél nyelveket, többnyire nem a nyomdaipari képzés keretében jut szakmai tudásához, hanem a nyomdában tanulja meg a szakmát.

– *Az EU-csatlakozással változtak-e az árak a nyomdagéppiacon?*

– Nincs jelentős eltérés a keleti régió és az egyéb értékesítési területek között, de nagy valószínűséggel drágulás várható. Kis eltérések előfordulhatnak, de jelentős különbség nem lehet a különböző térségekben értékesített gépek és nyersanyagok között. A kelet-európai divízió az új vezetővel együtt új vezetési stílust kapott, és nagyon rugalmasává vált az MAN Roland, nagyobb szabadságot hagyva egy-egy országnak.

A magyar képviselő szeretné a piaci pozícióját növelni, és a cégen belül is olyan növekedési pályára kívánna lépni, ami a többi kelet-európai képviselőnek is példaképpül szolgálhat.

Leipziger Buchmesse 2005 ♦ Lipcse, 2005. március 17–20.

LIPCSE VÁROSA MÁR NÉGYSZÁZ ÉVE A „KÖNYVMŰVESEK” HAGYOMÁNYOS TALÁLKOZÓHELYE

A könyvszakma számára néhány napos kirándulás Lipcsébe már szinte kötelező, hiszen a német könyvpiac tavaszi újdonságokat is felvonultató nemzetközi rendezvénye mellett a tradicionális *Leipzig liest* programsorozat keretében írók, olvasók, kiadók, marketing szakemberek találkoznak a közönséggel.

2004-ben harminc ország kétezer-egyszáz kiadója mutatta be 44 000 m²-en kínálatát, kétezer-háromszáznegyven akkreditált újságíró adott tájékoztatást Lipcséből.

2005-ben a könyvvásáron való hagyományos magyar kollektív stand, amely a *Nemzeti Kulturális Örökség Minisztériuma* támogatásával a *MKKE szervezésében* valósul meg, már folyamatban van.

Amennyiben *önálló kiállítóként* kíván megjelenni, kérsre, kulcsrakész standra vonatkozó ajánlatunkat megküldjük. Készséggel segítünk Önnek a részvételi költségek csökkentése érdekében az utólagos *állami támogatás* megszerzésére irányuló eljárásban.

A szervezők 2005-ben is rangos kísérőprogramokat szerveznek, melynek része ismét a *Collegium-Hungaricum Berlin* közreműködésével a magyar írók bemutatását célzó programsorozat.

A Lipcsei Vásárigazgatóság által alapított *új irodalmi díjat*, a *Lipcsei Könyvvásár díját* 2005 márciusában első alkalommal adományozták a német nyelvű szépirodalom, szak- és esszéirodalom kiemelkedő újdonságai, illetve fordítói kategóriában.