

Az Europapier Hungária Kereskedelmi Kft. továbbra is piacvezető

Dr. Juhász Géza

A bécsi székhelyű osztrák Europapier papírkereskedő cég tevékenysége Európa-szerte ismert – elsősorban a nyomdaipar előtt. Évtizedek óta egyre terjedőbb körben forgalmaznak papírárut a Közép- és Kelet-Európában működő nyomdák-
nak. Ausztrián kívül tizenhárom európai országban van leányvállalatuk: Bosznia-Hercegovinában, Bulgáriában, Horvátországban, Csehországban, Magyarországon, Macedóniában, Lengyelországban, Romániában, Oroszországban, Szerbiában, Szlovákiában, Szlovéniában, Ukrajnában. Magyarországon másfél évtizede állnak a magyar nyomdák rendelkezésére Europapier Hungária Kereskedelmi Kft. néven. A főváros délnyugati határánál, Törökbálinton kezdte el a kft. működését, és azóta is innen szolgálják ki a megrendelőket.

Mostani írásunkkal nem az az elsődleges célunk, hogy a cég tevékenységét bemutassuk, hiszen az ma már ismert a hazai nyomdák előtt, mivel az elmúlt évek során eredményes üzleti kapcsolat alakult ki velük. 2004-ig az volt a helyzet, hogy több osztrák szakember váltotta egymást az ügyvezető igazgatói poszton. Múlt év elején szintén váltás volt, és azóta – először a kft. történetében – *Deszpot Károly* személyében, magyar ügyvezető igazgatója van a vállalatnak. Őt szeretnénk most közelebbről bemutatni. Természetesen személye és munkája elválaszthatatlan az Europapier Hungária Kft. tevékenységétől, tehát az ő bemutatkozása egyúttal az általa vezetett kft.-ről, jelenlegi és jövőbeli feladatairól is szól.

Deszpot Károly harmincnégy éves, fiatal szakember. Beszélgetésünk során elmondta, hogy a nyomdaipari szakközépiskolában tanult nyomdászszakmát, majd a nyomdaipari főiskola hallgatója lett. Ezt követően a közgazdasági egyetem menedzserképzésén vett részt. Közben a telefonkönyv kiadójánál dolgozott. Olyan szakember tehát, aki közelről ismeri a nyomdák és a kiadók igényeit papírellátás vonatkozásában. 1996-ban lett az Europapier Hungária Kereskedelmi Kft. dolgozója. Kereskedői státusban kezdett, majd hamarosan üzletágvezető lett, 2004 januárjától



Deszpot Károly ügyvezető igazgató

pedig az anyacég őt nevezte ki a magyar leányvállalat ügyvezető igazgatójává. Ebben a tisztségben fő feladatának tekinti, hogy a kft. továbbra is megőrizze eddigi pozícióját a magyar piacon. Munkatársaival együtt (hatvanhárom fő) azon dolgozik, hogy a jelenlegi üzleti forgalom megtartásával még hatékonyabbá tegyék tevékenységüket. 1998 óta a kft. piacvezető, a papírforgalmazásban országos szinten harminc százalék a részesedése. Ez például tavaly 33 ezer tonna eladását jelentette, ebből 20 ezer tonnát a nyomdák-
nak szállítottak. Mindezt úgy érték el, hogy a forint erősödése következtében hullámozott, ingadozott a papír ára, 2004-ben például csökkent. A kereskedői tevékenységet kiszolgáló papírgyárak természetesen szeretnék megszüntetni az alacsonyabb árszintet. Ha a gyártók emelik az árakat, akkor a kereskedőknek is emelni kell a megrendelők felé. Ugyanakkor figyelembe kell venni azt is, hogy egy papírkereskedő cég helyzete, jövője az ország gazdasági helyzetétől, fejlődésétől – azon belül a nyomdaipar helyzetétől, fejlődésétől is – függ. Az eddigi, a nyugati országokéhoz képest alacsony szintű egy főre jutó papírfogyasztás hazánkban évről évre nő, tehát a Magyarországon működő papírkereskedő cégeknek erre fel kell készülniük. Ugyanakkor azt sem szabad figyelmen kívül hagyni, hogy az EU-csatlakozással kinyílt

a piaci verseny. Jelenleg az a helyzet, hogy az anyacéghez tartozó leányvállalatok közül a magyar és a cseh kirendeltség van az élen az egy főre számított papíreladásban. Ez a mutató nőni fog, de ugyanakkor azzal is számolni kell, hogy azok a nyomdák, amelyek az EU-előírásokat bizonyos határidőre nem tudják teljesíteni, vagy amelyek súlyosbodó anyagi helyzetük miatt nem, vagy késedelmesen fizetnek a leszállított áruért, azok megszűnnek. Sajnos, a jelenlegi általános fizetési morál hazánkban rosszabb, mint például Ausztriában. Ezért is elismerésre méltó, hogy a nem könnyű körülmények között is helytállt és eredményesen dolgozott eddig is az Europapier Hungária Kft. A múlt év szervezeti változást is hozott: a különböző régiókban

működő raktári kirendeltségeket megszüntették, mivel igen drága volt azok fenntartása. Jelenleg ma már az ország egész területére Törökbálintról szállítják a megrendelt papírt. Az itteni raktárbázis két műszakban működik, a szállításhoz külső fuvarozót foglalkoztatnak. A jó szervezéssel biztosítják, hogy a budapesti megrendelőknek már aznap, vidékre a megrendelést követő másnap szállítanak.

Deszpot Károly ügyvezető igazgató német és angol nyelven tárgyalóképes, az interneten túl, állandó személyes kapcsolata is van a bécsi anyacéggel. Biztos abban, hogy jó munkájukkal, a megfelelő partneri kapcsolatok megtartásával továbbra is megőrzik vezető helyüket a magyar papírfronton.

Magyar vállalat a digitális nyomdák virtuális elit klubjában

A XEROX ELSŐ HAZAI PREMIER PARTNERE A PRIME RATE KFT.

A Xerox Premier Partner program létrehozott egy új, elektronikus kereskedelmi és kommunikációs csatornát, mely a legmodernebb digitális nyomdai szolgáltatások keresleti és kínálati oldalát köti össze – az internet segítségével. A szervezet alapítója és irányítója a Xerox, tagjai pedig különböző méretű és profilú digitális nyomdai szolgáltató vállalatok a világ minden tájáról. A Premier Partner program virtuális nyomdaipari központként működik: bárholnag fogad megrendelést, melyet a megfelelő nyomtatási helyszín kiválasztása után a minőségi követelmények és a legmagasabb fokú hozzáértés biztosításával teljesít a hálózat valamely tagja.

Magyarország legnagyobb digitális nyomdai szolgáltatója, a Prime Rate Kft. 2005 januárjától tagja a Xerox Corporation nyomdaipari vállalkozások számára szervezett szakmai klubjának. Tomcsányi Péter ügyvezető igazgató szerint a nemzetközi ügyfélkör, a nívós oktatás és a tag-ság márkaépítő szerepe miatt éri meg a Xerox Premier Partnerre közé tartozni.

A Premier Partner program célja, hogy kulcsfontosságú támogatást nyújtson tagjai bevételeinek növelésében, nyereségességük fokozásában, piaci részesedésük kiterjesztésében, szolgáltatásaik fejlesztésében és üzleti lehetőségeik bővítésében – eszközök, források és szakismeretek biztosításával.

„Rengeteg gazdasági-pénzügyi és szakmai elvárásnak kellett megfelelnünk, mielőtt beléptünk a programba. Többek között vállaltuk, hogy digitális Xerox nyomógépeinken évente legalább hatvanmillió fekete-fehér és hárommillió színes oldalt nyomtatunk, illetve megteremtjük az elektronikus üzletkötés alapfeltételeit, vagyis létrehozunk egy többnyelvű, informatív honlapot – mondta Tomcsányi Péter, a Prime Rate Kft. ügyvezető igazgatója. Vállalásainkért cserébe egy olyan nyomdaipari hálózatnak lehetünk tagjai, mely nemzetközi ügyfeleket és élvonalbeli tudást nyújt számunkra. Még ennél is fontosabbnak tartom azonban, hogy a tagság minőségi garanciát jelent, tehát fokozza az ügyfelek bizalmát, hogy a világ vezető nyomdaipari szolgáltatójának kiemelt, Premier Partnerre vagyunk.”

Tagjai számára nyújtott exkluzív szolgáltatásaival a Premier Program több egy virtuális nyomdaipari vállalkozásnál.

- ◆ Tudásközpont, mely oktatási programokat szervez, üzletfejlesztési és technológiai tanácsokat ad.
- ◆ Szolgáltató centrumként a legfejlettebb szakmai alkalmazásokat, berendezéseket és folyamatszervezési modelleket biztosítja tagjainak.
- ◆ Keresletet generál, hiszen a Premier Partner program létrehozása óta a Xerox ide irányít minden digitális nyomdai megbízást, és kezességet vállal a világméretű hálózat tagjainak kifogástalan munkájáért.