

El kell ismerni, hogy humoránál volt az, aki a 2005. április 27–29. között a Los Angelesben rendezett, majd negyven – többségében párhuzamosan zajló – szemináriumi előadás-sorozat címében ilyen merészen összeházasította Gutenberget a digitális jövővel. Az előadások magas színvonalon, átfogó képet nyújtanak arról, hogy ma a nyomdaiparban hol tart, merre halad a fejlődés, és ebből milyen szervezési, szemléltetési, szakoktatási feladatok következnek. Az egyes témák részletesebb anyaga az alább megadott alcímek és sorszámok alapján a www.gutenberganddigitaloutlook.com honlapon található az ott kiállító vállalatok technológia-, termék-, szolgáltatás-, szakoktatási anyag-, a működésben bemutatott legújabb digitális technika kínálatával, a rendezőszerv – GascOrg – friss médiai információival és a jelentkezői úrlappal együtt.

AZ ELŐADÁSOK KIVONATA

- (1) Totális minőségkezelés profitnövelési célból.** Elmélet és gyakorlati módszerek a működőképes Totális Minőségkezelő Rendszer (*Total Quality Management System, TQM*) vállalati bevezetésére. A gyártás során várható hibák csökkentése a matematikai statisztikai eljárások alkalmazásával és célzott szakoktatással. A maximális megrendelői elégedettség kiváltásának korszerű eszközei.
- (2) A nyomtatvány-előállítás mai trendjei.** A papír- és a nyomtatás-előkészítés, a nyomtatás és az utóműveleti technológiák uralkodó trendjei. Az infrastruktúra, az automatikus digitális workflow alkalmazás elmélete a gyakorló szakember szemszögéből.
- (3) A digitális színkezelés.** Színkezelés-elmélet. Az egész technológiai folyamatra kiterjedő színazonosság-biztosítás a gyakorlatban, a termék-

tervezéstől, a különböző raszter alapú kimeneti (output) eszközök működése során, a megrendelői termékmegítélésig bezárólag.

- (4) A korszerűsített PDF.** Az Adobe Acrobat szoftver sem mentes a folyamatos korszerűsítéstől. Az előadás a termelő- és webkezelő-eszköznek egyaránt tekinthető Acrobat PDF működését, jelenét és jövőjét vizsgálja.
- (5) APPLE Xserve szoftver konfigurálása webalapú szolgáltatási célokra.** Gyakorlati példák arra, hogy miként használható az eszköz fájltranszport célokra, virtuális próbanyomat (*Soft Proof*) készítésre, megszemélyesített nyomtatványok előállítására, internetezésre és az elektronikus kereskedelem céljaira.
- (6) A hatékonyságnövelés fő szabályai.** A kereskedelemmel, értékesítéssel foglalkozó vezető beosztásúak és munkások szemléletváltozását elősegítő előadás, aiktől a cég felvirágoztatását várjuk.
- (7) A tőkeáramlás-kezelés (CashFlow Management) növekvő jelentősége.** Ez ma minden nyomdaipari vállalatnál fontos eszköz! Az ipargazdászok a gazdasági környezet informálására, befolyásolására, a cég forgalmáról és az elért nyereségről optimista vagy pesszimista hangvételű adatokat tesznek közzé a saját felfogástól és iskolázottságtól függően. A tőkeáramlás-kezelés nemcsak igazi kihívás, hanem hatékony GDP-, infláció- és kamatbefolyásoló tényező is! A szeminárium a következőket vizsgálja: E téren milyen következményei vannak az elektronikus forradalomnak? Hogyan lehet befolyásolni a szezonfüggő tényezőket, a bevételi hegy- és hullámvölgyeket? Milyen tényezők befolyásolják ma a nyomtatvánnyal szemben támasztott megrendelői követelményeket? Hogy néz ki ma egy jó számla? Milyen a *tevékenység (művelet) alapú árvetés? (Activity Based Costing)* A tőkeáramlás-kezelés főbb lépései.

- (8) Üzleti tervkészítés digitális nyomtatáshoz.** A cégnél bevezetett digitális nyomtatástechnika hatással van az üzleti kapcsolatokra is. A „vágjunk bele, aztán majd csak lesz valami” szemlélet tévútra vezethet. A sikeres digitális nyomdász az jellemzi, hogy a műszaki-technológiai tennivalókon kívül, jó előre határozott elképzelése van a piacról és a várható nyereségről. Az előadás ehhez nyújt gyakorlati segítséget.
- (9) A képzőművészeti nyomtatványpiac.** A mai digitális képzőművészet az EU-ban 300 millió eurós piacot jelent, ami 2007-re várhatóan megduplázódik. A piac ismerete elengedhetetlen annak, aki ezzel a témakörrel kíván foglalkozni. Az előadás a nyomdai szolgáltató szervizek és nyomdátúdiók szerepét is vizsgálja. Témakörei még: Hogyan működik a képzőművészeti nyomtatványpiac? Milyen technológiákra, szoftverekre és hardverekre van szükség? Mibe érdemes beleválni és mibe nem?
- (10) Mai árképzési stratégiák.** Az árképzésen kívül nincs még egy olyan tényező, amely annyira befolyásolná a cégek nyereségét vagy veszteségét. Az előadás áttekinti a hagyományos módszereket. Összehasonlítja azokat a mai korszerű árképzési stratégiai megoldásokkal, és azok piaci kihatásaival.
- (11) Növekedést segítő vevőszolgálati tevékenység.** Senki nem engedheti meg magának, hogy a vállalati eseményeket a véletlenre, a megrendelőkre és a piaci folyamatokra bízsa! A vevőszolgálat piacövető és időben folyamatosan változó funkciója a vevőismeret, a vevői igények elemzése és az elkövethető hibák ismerete. Mire oktassuk a vevőszolgálat dolgozóit?
- (12) Az XML, az Xpress és az InDesign.** Legtöbb kiadó ma már nemcsak nyomtatott termékkel, hanem WEB- és CrossMedia-termékekkel is megjelenik a piacon. Szerencsére a QuarkXPress használata, a nyomtatásra elkészített oldalak stilizált weboldalakká konvertálása vagy például a DTD/XSLT konverzió rendkívül könnyű feladat. Az előadás ezekkel és az üzemi alkalmazás javasolt módszereivel foglalkozik.
- (13) A munkatársak felkészítése a digitális nyomtatás bevezetésére.** A dolgozók a digitalizációra áttérést új lehetőségként és/vagy fenyegetésként
- élhetik meg. A bevezetés hardver- és szoftver-költségei közel azonosak. Ehhez járul még hozzá a házi szakoktatás és betanítás terhe, ami nemcsak anyagi, hanem tematikai kérdés is. Az előadás célja a kezdők felkészítése a várható változásokra.
- (14) 101 tipp PDF-célokra.** Gyors és hatékony prezentáció azok számára, akik grafikai, nyomdai környezetben PDF-fájlokkal és workflow-kal dolgoznak. Részletek: Hatékony médiaszerkesztés, külön pót-, speciális- (*SpotColor*) színek és betűkészletek (fontok) kezelése PDF-fel. Hogyan kezeljük a diákat? Hogyan állítsunk elő PDF/X fájlokat?
- (15) Virtuális próbanyomat: A hagyományosra már semmi szükség!** Megváltozott, virtuális lett a világ! Ez a szeminárium a *GATF Tech Alert 2003* virtuális próbanyomat-helyettesítő (*Soft-Proof, Screen-Proof*) készítés tárgyú tanulmány alapján igyekszik betanítani a résztvevőket. Olyan kérdéseket is vizsgálva, mint például, hogy mi az előnye a virtuális eljárásnak, hányféle módszere létezik, milyen viszonyban van a képernyőkép, a virtuális próbanyomat és a gépnymomat, és mit kezdhet vele a „régizhez” szokott megrendelő és nyomdász, továbbá, hogy e téren milyen változásokra lehetünk még felkészülve.
- (16) Termelékenységnövelő ötletek.** Aki azt szeretné, ha vállalata termelékenyebb lenne, és nagyobb nyereséggel dolgozna, az fogadja meg azt a kétszáz tanácsot, módszert és ötletet, amelyet ezen a szemináriumon megosztanak a résztvevőkkel. Szó lesz a papír- és festék-, a nyomókendő- és a géptermi problémák kezeléséről, beigazításról, karbantartásról, szóval mindenről, ami a gépteremben megtörténhet.
- (17) Először ismerd meg a megrendelőidet!** Többféle típusú megrendelő van. A téma: Hogyan tegyünk különbséget a „jó” és a „rossz” megrendelő között, és hogyan értsünk szót mindegyikkel a sikeres üzletvitel érdekében?
- (18) Értékesítés és kompenzáció. Aminek értelme van.** A szeminárium a kereskedelmi kompenzációtípusokkal, a támogatástervezéssel, bérezési alapelvekkel foglalkozik. Sorba veszi és vizsgálja a pro és kontra érveket, majd összefoglalja a következtetéseket.

- (19) Tényleg a rádiófrekvenciás címke jelenti a jövőt?** A különféle típusú intelligens rádiófrekvenciás (RFID) címke- és intelligens diagnosztikus címke típusok, működésmódok áttekintése. Mi a helyzet veled, ha ívnyomó gépeid vannak? Hogyan lehet ilyen címkékkal ofszetgépen dolgozni? A *Drupa 2004* és a *GraphExpo 2004* eljárás- és termékínálatának összehasonlító elemzése.
- (20) Korszerű JDF. Megéri az árát?** Mibe kerül a *Job Definition Format* (JDF) alapú rendszernek a meglévő technológiába integrálása, melyek az előnyei, milyen feladatokat kell megoldani ehhez, és mivel jár az átállítás? Hogyan lehet tisztázni, hogy végül megérte-e?
- (21) Változóadat-nyomatás különböző színvonalon.** Mostanában egyre többen beszélnek a változóadat-nyomatásról (*Variable Data Printing, VDP*). Főként a beszállítók, akik drága hardvereket és szoftvereket akarnak eladni. Mit kell, mit érdemes megvenni hozzá, és mit nem? Hogyan lehet meggyőződni a munkatársak JDF-szakértelméről?
- (22) Hulladékgazdálkodás, hulladékeletkezés-szabályozás.** Versenyképesség, minőségi színvonal, hulladékgazdálkodás, hulladék- és költségcsökkentés. Mekkora hulladékvesztéget tekinthetünk „normálisnak”? Hogyan lehet jelentősen csökkenteni a beigazítási időket és veszteségeket? Milyen reprodukciós technikai folyamat-ellenőrző eszközökre, módszerekre van szükség?
- (23) Sérült, megsemmisült PDF-állományok megmentése és helyreállítása vészhelyzetben.** Mit tehetünk a tönkrement vagy szintorzulós, szövegvesztéses adatállományaink megmentésére, helyrehozására az *Enfocus Pitstop Pro* és a *Quite* eszközök segítségével? Hogyan lehet az utolsó pillanatban még rögzíteni a PDF-állomány pixelalapú vagy az Adobe Illustrator vektoralapú képeit? Miképpen lehet az összekeveredett oldalakat, oldalszámozást, elrontott RGB/CMYK konverziót helyreállítani? A kérdésekre a szeminárium gyakorlati bemutatói ígérek választ.
- (24) Hogyan teremthetünk pénzt digitális nyomtatással?** A még kívülálló és a már bennfentes, gyakorló szakember egyaránt sokszor felteszi a kérdést. Milyen döntési fázisok és lépések előzik meg a bevezetést? Mit értünk digitális piac fogalma alatt? Kit tekinthetünk potenciális digitális megrendelőnek? Hogyan lehet előre felmérni, bevezetés után pedig objektív módon meghatározni az elért (vagy elmaradt) hasznot? Miben lehet nagyot tévedni?
- (25) Képzőművészeti nyomtatószolgálat létrehozása.** Az egyedi igényekkel fellépő (Print On Demand) és a képzőművészeti vonatkozású nyomtatásokat megrendelő – általában művészlélek – kívánalmai között elvileg nagy, de a gyakorlatban már nem akkora a különbség. Meg kell tanulnunk, hogyan bánjunk velük, hogyan vezessük őket végig a proofkészítés, a nyomtatás és a különféle felületnemesítés, kikészítés fázisain. Az előadás ehhez kíván segítséget nyújtani.
- (26) A profitnövelés 101 módja.** A kegyetlen versenyre alapozott piacon – hosszú távon – csak az érhet el sikereket, aki ismeri és megérti a megrendelőit, jól kezeli a tervekészítési, technológiai, gazdasági, kereskedelmi, fejlesztési és árképzési folyamatokat. A szeminárium a tanácsaival ehhez nyújt segítséget.
- (27) Színkezelési döntések.** A színkezelés alapfogalmait, eszközeit, szabványait és műveleteit ismertető előadás lépésről lépésre viszi előre a hallgatókat az ICC és ICC-profilok, valamint az automatikus digitális workflow használata terén.
- (28) Profitteremtő postaszolgálat létrehozása.** A késztermékek postázása korábban nem a nyomda feladata volt. Ma azonban a kereskedelmi nyomtatásokat előállító üzemek termékeinek több mint negyven százalékát postázni kell, és ez a művelet szerves része a változóadat-nyomatásnak. Áttekinti a postai reform hatásait, a szoftver- és hardverigényeket, és az e tevékenység által biztosított marketingelőnyöket.
- (29) Cégöröklés: Megtartani vagy eladni a vállalatot és annak működő piacát?** Nehéz jól dönteni olyasmiben, amire korábban nem volt példa. Az előadás sorra veszi azokat a problémaköröket, amelyekre figyelni kell, és amelyek döntést igényelnek. Például: Megtartani a régi vevőkört vagy újat szerezni, tovább foglalkoztatni vagy elbocsátani az alkalmazottakat, vállalni az újabb adókötelezettségeket, termelőprofil-kérdésben dönteni vagy egyszerűen kilépni az egészből?

- (30) A becsléselemélet alapjai nyomdászok részére.** Alapszintű becsléseleméleti kurzus kezdő (az egy évnél rövidebb gyakorlati idővel rendelkező) kis- és középvállalkozók számára: tevékenység, anyagszükséglet és tartalékfelmérés, termelészservezés, értékesítési és a várható veszteség-/nyereségbecslés stb. témaköreiben.
- (31) Bevezetés a nyomdatechnikába.** A technika folyamatosan változik. Az előadás ezt a változási folyamatot tekinti át. Szó lesz az elméletéről és a gyakorlatról, minden ma ismert technológia vonatkozásában, az eredetitől a nyomtatás-előkészítésen át az utóműveletekig bezárólag – tényszerűen és látványos szemléltetéssel.
- (32) Termékmenedzselés a nyomdaipari folyamatokban.**anyagismeret, raktározás és anyagkezelés, gyártás-előkészítési, nyomtatási és befejező műveletek, szabványok és minőségbiztosítás korszerű megfogalmazásban. Az előadás – a technológiai szempontokon kívül – a humán tényezőket emeli ki, mai szemlélettel feldolgozva, a munkatársi motiváció, az érdekek, a szakoktatás és a csapatszellemben rejlő erőforrások témaköreit is.
- (33) Az ofszeteljárás legjelentősebb fejlesztései.** Húsz olyan témakör, ami az ofszeteljárás legnagyobb változásait idézi elő. A szeminárium a GATF legújabb tanulmánya alapján dolgozza fel a történeteket és azok nyomdászra gyakorolt hatásait. [Véletlen eloszlású (sztochasztikus) rácsrendszerek, új típusú, rövid száradásidejű festékek, különleges műanyag nyomathordozók, számítástechnikai vonatkozású változások és UV-mentes technológiák stb.]
- (34) A digitális prepress jövője.** Izgalmas kérdések: milyen fejlesztések vannak folyamatban, melyek az uralkodó trendek a digitális nyomtatás-előkészítés terén, és ezek hogyan változtatják meg a nyomdai tevékenységet? Milyen új digitális proofeljárásokkal szembesülünk, hogyan éli meg az ipar a *virtualizálódást*, a virtuális munkatér tényét, például azt is, ha már nemcsak az eredeti és a próbanyomat sem „igazi”, hanem virtuális? (*OnScreen Proofing*) Milyen meglepetések várhatóak a CtP és a színkezelés (*Color Management*) terén? Hogyan alakul a digitális archiválás és adattárolás? Mit tud kezdeni a nyomdaipar a fenyegetően hangzó új fogalommal, a *Digitális Jogosultság Kezeléssel (Digital Right Management, DRM/DJK)*, más néven *szellemi tulajdonjog kezeléssel – (Intellectual Property Right Management)*? (Lásd lapunk 11. oldalán.) Milyen új, automatikus digitális workflow-megoldások változtatják meg az életünket, és várhatóan milyen új fájlformátumok válnak szabványossá az iparban? (Marad-e a PDF, vagy kiszorítja az XML vagy más?) Az előadó – *Julie Schaffer* – ígéri, hogy ezekre adja meg a választ!
- (35) A színes nyomtatási folyamat szabályozása.** A digitális színkezelés az egy dolog. A színes nyomtatási folyamat közben tartása pedig egy másik valami! Utóbbi célkitűzése az, hogy a színkezeléssel definiált és a jóváhagyott próbanyomattal szentesített színminőséget a nálunk éppen most vagy a későbbiekben esetleg máshol nyomtatott tétel(ek) *minden egyes példányán* ennek megfelelően tudjuk visszaadni, méghozzá a felhasznált anyagoktól, technológiáktól, eszközöktől és a szubjektív megrendelői minőségmegítéléstől függetlenül! Az előadás ennek a gyakorlatban nehéz feladatnak a megoldási módjait és eszközeit vizsgálva igyekszik hasznos következtetésekre jutni, tanácsokat adva a szakembereknek.
- (36) Hogyan tudnám a legeredményesebben fejleszteni az üzletmenetemet?** Az előadó egy marketing- és kereskedelmi szempontból egyaránt sikeres nyomtatványgyártó cég vezetője, aki sorra veszi a különféle szituációkban eredményesen alkalmazható üzleti stratégiákat, az általános, a reklámpiaci és a közvetlen postázású nyomdatermékek témakörében is. Vizsgálja a közvetlen értékesítés módozatait, előnyeit, a különféle *direct mail* programokat és az e területen foglalkoztatott munkatársak célszerű szakoktatásának feladatait is.
- (37) Milyen szempontok szerint válasszon nyomdát a megrendelő?** Az előadás eszközöket, módszereket és – a különféle kritériumok alapján történő döntéshez – számítógépes programot ajánl a feladat optimális kezelésére.
- (38) Hatékonyságnövelő ötletek és tippek a prepress feladatok megoldására.** A nyomdaiparban lényegében mindenhol ugyanazokat a szoftve-reket, alkalmazásokat és programokat használják a nyomtatás-előkészítési feladatok megoldására. Ugyanakkor köztudott, hogy szinte mindenki kitalál, kidolgoz magának olyan egyszerűsítő meg-

oldásokat, amelyek könnyítik és termelékenyebbé teszik a munkát. Az előadó szorgos munkával összegyűjtötte ezeket, és a szemináriumon oktató, begyakorló tematika formájában közreadja a legjobbakat.

(39) Az áruházi szolgálat hatása a nyomtatványfogyasztásra. Módszerek és eszközök ahhoz, hogy az utóbbi három év alatt terjedő új típusú szolgáltatás miképpen teheti versenyképessé a kis- és középvállalkozásokat a nagyvállalatokkal szemben. Az e célra kifejlesztett modellek és a *Warehousing Management Szoftver* bemutatása.

Megjegyzés: A virtuális technikának köszönhetően az ilyen rendezvényeken, az internet segítségével, ma már – jelentéktelen összegért – bárki virtuálisan is „jelen lehet”. A rendezvényeket követő néhány hét múltán pedig, az elhangzott előadásokon kívül, a hozzászólások és összefoglalók is elérhetőek a világhálón.

Újabb GVOP pályázatokat ír ki a GKM

A Gazdasági és Közlekedési Minisztérium (GKM) és a Gazdasági Versenyképesség Operatív Program Irányító Hatóság (GVOP IH) (a 2005. február 15-én megjelentetett 16 pályázat után) 2 újabb pályázatot hirdet meg 2005. március 7-én összesen 6 milliárd forint értékben.

1. Először kerül kiírásra a **GVOP-2005-4.4.2.-es** pályázat (*Szélessávú hálózat önkormányzatok általi kiépítésének támogatása Magyarországon üzletileg kevésbé vonzó településeiben*). A pályázat célja a szélessávú internetellátottság növelése azokon a kisebb, jelenleg még kevésbé ellátott és üzletileg kevésbé vonzó településeken, ahol a szélessávú szolgáltatás nyújtásához szükséges infrastruktúra állami támogatás hiányában csak később, vagy egyáltalán nem épülne ki. **2004-ben** ilyen célra kis- és középvállalkozások pályázhattak, most ez a lehetőség bővül ki önkormányzatok számára.

- ◆ A 2005. évre tervezett keretösszeg **4,7 milliárd forint**.
- ◆ A kiírásra pályázatot nyújthatnak be települési önkormányzatok, valamint a települési önkormányzatok önkéntes és jogi személyiséggel rendelkező társulásai.
- ◆ A **benyújtás** folyamatos, **kezdeté 2005. április 4-e**, lejárata 2005. december 31-e.

2. Ismét kiírásra kerül a GVOP-2005-3.3.2.-es pályázata (*Új kutatói munkahelyek létrehozásához kötődő vállalati kutatási infrastruktúra fejlesztése*). A támogatás célja új K+F munkahelyek létrehozásához kötődő vállalati kutatási infrastruktúra fejlesztése a vállalati kutatóhelyek számának és minőségének növelésével, továbbá vállalati K+F munkahelyekhez szükséges műszer, informatikai eszköz, szoftver, valamint a kutatási célra használt gép beszerzésének támogatása.

- ◆ A 2005. évre tervezett keretösszeg **1,3 milliárd forint**.
- ◆ Jogosultak pályázni a K+F munkahelyteremtő projektet megvalósító, belföldi székhelyű, jogi személyiségű vagy jogi személyiség nélküli már legalább egy éve működő vállalkozások.
- ◆ A pályázat **benyújtási határideje 2005. május 27.**

Ez a pályázat 2004-ben sikeres volt, eddig 8 pályázó nyert támogatást 567,89 millió forint értékben, amely által több mint 2 milliárd forintnyi beruházás valósulhat meg.

A pályázati dokumentációk **2005. március 7-étől letölthetőek** a GKM (www.gkm.hu) honlapjáról, ezenkívül a GVOP-2005-3.3.2. esetében a Kutatás-fejlesztési Pályázati és Kutatáshasznosítási Iroda (www.kutatas.hu) és a Nemzeti Kutatási és Technológiai Hivatal honlapjáról (www.nkth.gov.hu), míg a GVOP-2005-4.4.2. esetében az IT Információs Társadalom Kht. (www.itkht.hu) honlapjáról.

1055 Budapest, Honvéd u. 13-15.
www.gkm.hu;
telefon: +36 1 374 2925
postacím: 1880 Budapest, Pf. 111.
e-mail: sajto@gkm.hu;
telefon: +36 1 374 2926