

Folkem Kft.

HAB A TORTÁN

Faludi Viktória

Éppen öt éve, 2000 júniusában alakult a nyomatok értékét növelő tevékenységre specializálódott cég. A felületnemesítés a nyomdaiparban mostohagyermek volt, ezt a piaci rést megtalálva három fővel indult a családi vállalkozás, Debrecenben. Pásztor Gyula kötészeti vezetőként nagy szakmai és vezetői tapasztalattal, de az ifjakra jellemző lelkesedéssel kezdett tevékenykedni a saját vállalkozásában. Kemecei Sándor gépészként minőségbiztosítással foglalkozott nyomdai pályafutása elején, majd nyomdamérnöki diplomát is szerzett – ma a vállalkozás mozdatórugója, az ügyfélkapcsolat kiváló ápolása mellett műszaki kérdésekben is naprakész, biztos tudással irányít.

Kezdetek

Nagy segítség volt a cég indulásakor a Goodwill Kft. ügyvezetőjétől, Kamarás Péter ügyvezetőtől kapott bizalom, az első hideglamináló berendezést tőle vásárolták. Kifejezetten a helyben felmerülő igények kielégítésére törekedtek, de a cég növekedésével már Miskolctól Budapestig terjedő térségből hoznak munkákat. A Kinizsi Nyomdával szoros együttműködés alakult ki, ami lehetővé tette a folyamatos termeléssel újabb berendezések beszerzésének a lehetőségét.



Pásztor Gyula és Kemecei Sándor

Érdekes, hogy a mára már tizenöt főt foglalkoztató cég nem toborzott munkaerőt, az itt dolgozó munkatársak önszántukból keresték meg a céget, hogy szeretnének itt dolgozni.



A kényszer

A borítók hidegfóliázása bevált technika, de a hideg ragasztó teljes száradásához minimum negyvennyolc óra szükséges. Csak ezután lehet például domborítani egy munkát. Az átfutási idők csökkenése azonban ezt nem teszi lehetővé. A minőség és határ-

idő ellentmondásának kockázatát az akkor már szépen cseperedő üzem nem vállalhatta fel. – Ekkor üzemeltük be a melegfóliázó gépünket – nyilatkozta Pásztor Gyula tulajdonos.

A világszerte trendek érvényesülnek Debrecenben is

Személyes tapasztalataink is alátámasztják a nagy piaci trendeket, a példányszámok drasztikus csökkenésével a táblák egyre komolyabb felületnemesítést kívánnak. Mindennapos, hogy nem csupán egy, hanem több eljárást alkalmaznak egyszerre: domborítás, aranyozás, fóliázás egy terméken belül – vélekedik Kemecei Sándor.



Az elégedett megrendelő a legjobb reklám

A könyvkiállításokra közvetve a mi munkánk is eljut, ami nemcsak a fővállalkozó nyomda hírnevét öregbíti, nekünk is dicsőség. A partnereink által megrendelt sok munkának köszönhető, hogy a mostani korszerű gépparkot birtokolhatjuk és további bővülést tervezhetünk.

Lassan járj, tovább érsz

A gépek kiválasztásánál a minőség és az ár volt a döntésünket befolyásoló tényező. A minőségben nem tehetünk kompromisszumot, a termelékenység kevésbé volt fontos szempont számunkra, tekintve a jellemző példányszámokat, jobban jártunk a precíz, de nem túl gyors berendezésekkel.

Elébe menni a piaci igényeknek

Az eladható és megfizethető igényes termékek iránt nő a kereslet. Ebben a síkban mozogva figyelemmel



kísérjük a technológiai és alapanyag-fejlesztéseket, újdonságokat. Partnereinket mi keressük meg mintákkal, javaslunk új anyagokat, elébe megyünk az igényeknek – avat be a cég vevőkapcsolati módszereibe Kemecei Sándor.

Ezt csak megerősíthetem, a Magyar Grafika két előkészületben lévő számához is kaptunk érdekes, újszerű ötleteket, de a titkot nem akarom elárulni, majd karácsonyi számunkban fény derül arra, hogy a feltűnő és remélhetően mintaértékű nyomtatnemesítési eljárás milyen értéknövelő tényező lehet.

