

Felmérés

A NYOMDAIPARI PLATFORMGAZDASÁG LEHETŐSÉGEI ÉS KIHÍVÁSAI MAGYARORSZÁGON

Matusek-Faludi Viktória

A nyomdaipar az elmúlt évtizedekben jelentős technológiai és piaci átalakuláson ment keresztül, amely a digitalizáció és az ügyféligények változása mellett új együttműködési modelleket is előtérbe helyezett. A platformgazdaság, amely más iparágakban már bizonyította hatékonyságát, a nyomdaiparban is egyre nagyobb figyelmet kap. Az alábbi elemzés egy 30 válaszadóval készült felmérés eredményeire támaszkodva vizsgálja a magyar nyomdaipar jelenlegi helyzetét, a platformalapú együttműködés iránti nyitottságot, valamint a jövőbeli trendeket és kihívásokat.

Digitalizáció és online jelenlét

A felmérés egyik alapvető kérdése arra irányult, hogy a válaszadó nyomdák rendelkeznek-e saját webáruházal vagy online megrendelési felülettel. A válaszok alapján a magyar nyomdaiparban már megfigyelhető a digitális értékesítési csatornák használata, azonban nem minden nyomda építette ki saját online platformját. Ez arra utal, hogy a digitális infrastruktúra kiépítése terén eltérő fejlettségi szintek figyelhetők meg. Azok a nyomdák, amelyek már rendelkeznek ilyen megoldásokkal,

valószínűleg előnyben vannak a gyorsabb ügyfélkiszolgálás és a piaci verseny szempontjából.

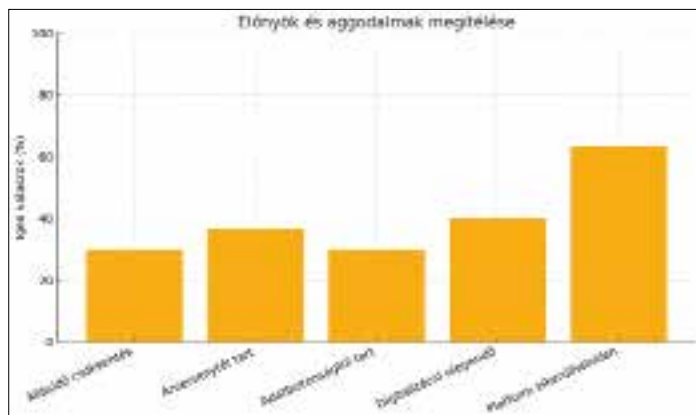
A platformgazdaság fogalmának ismerete

A platformgazdaság fogalma a válaszadók jelentős részének nem újdonság, bár a kifejezés nyomdaipari kontextusban való használata még nem teljesen elterjedt. A felmérés szerint a válaszadók egy része már hallott a platformgazdaságról, de nem minden nyomda látja annak gyakorlati alkalmazási lehetőségeit. Ez a megközelítés részben magyarázható a hazai nyomdaipar hagyományos működési modelljeivel, amelyek gyakran személyes kapcsolatokra és közvetlen ügyfélkapcsolatokra épülnek.

A platformalapú megoldások jelenlegi használata

A felmérés rávilágított, hogy a platformalapú megoldások (például gyártásmegosztó portálok vagy B2B nyomdaipari piacterek) használata még nem általános a magyar nyomdaiparban. Mindössze néhány válaszadó jelezte, hogy már alkalmaz ilyen rendszereket. Például van olyan cég, amely több mint húsz éve használ egy ilyen platformot, amely a vállalkozásuk működésének





motorja. Ez azt mutatja, hogy a platformalapú együttműködés sikeresen működhet, de a széles körű elterjedéséhez további edukáció és bizalom-építés szükséges.

Kapacitásmegosztás és külső megrendelések

A válaszadók többsége nyitott arra, hogy digitális platformon keresztül kínálja gyártási kapacitását más cégeknek, illetve, hogy kapacitáshiány esetén maga is ilyen platformon keresen szabad kapacitást. Ez a rugalmasság különösen fontos egy olyan iparágban, ahol a kereslet szezonálisan ingadozhat, és a gépek kihasználtsága kulcsfontosságú a nyereségesség szempontjából. A platformok lehetővé tennék a kapacitások hatékonyabb elosztását, csökkentve az állásidőt és növelve a termelékenységet.

A válaszadók szintén pozitívan állnak ahhoz, hogy időszakosan külső megrendeléseket fogadjanak be egy iparági platformon keresztül. Ez a hozzáállás azt jelzi, hogy a nyomdák felismerik a kollaboratív modellek előnyeit, különösen a kisebb vagy közepes méretű cégek, amelyek számára a platformok új piaci lehetőségeket nyithatnak.

Közös platform létrehozása

A felmérés szerint a válaszadók támogatnák egy magyarországi nyomdaipari B2B platform létrehozását, amely az iparági szereplők összefogására épülne. Ez a kezdeményezés nemcsak a kapacitásmegosztást segítené elő, hanem lehetőséget nyújtana az iparági tudásmegosztásra és a piaci trendek nyomon követésére is. A közös platform iránti érdeklődés arra utal, hogy a nyomdák hajlandók együttműködni a hosszú távú verseny-

képesség érdekében. Ehhez kiváló alapot biztosíthat a PNYME és az NYPSZ.

Árverseny és megbízásvesztés

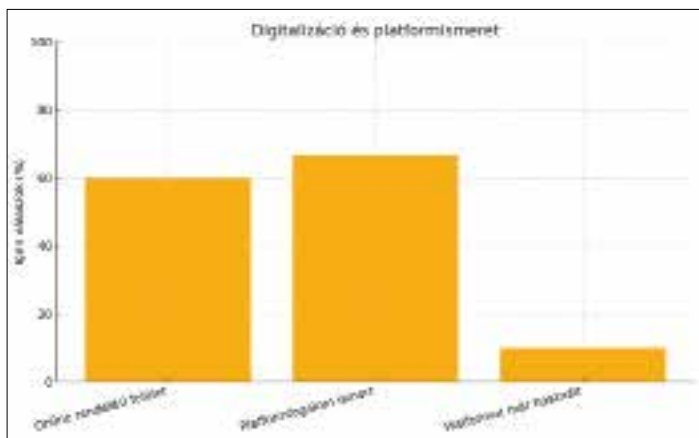
A platformalapú együttműködés egyik legnagyobb kockázata a válaszadók szerint az árverseny és a megbízásvesztés lehetősége. Egy nyitott platformon a nyomdák közvetlen összehasonlítás alá kerülhetnek, ami nyomást gyakorolhat az árakra és az árrésre. Ez különösen a kisebb nyomdák számára jelenthet kihívást, amelyek nem tudnak versenyezni a nagyobb cégek volumenalapú árazásával.

Adatvédelem és üzleti titkok

A válaszadók jelentős része aggódik amiatt, hogy egy platformon keresztül nehéz lenne biztosítani az üzleti titkok és ügyféladatok védelmét. A nyomdaiparban az ügyfelek érzékeny információkat tartalmazhatnak, például tervezési fájlokat vagy megrendelési adatokat, amelyek kiszivárgása komoly bizalomvesztést okozhat. A platformok fejlesztőinek ezért kiemelt figyelmet kell fordítaniuk a biztonságos adatkezelésre és az átlátható működésre.

Digitalizációs szint

A felmérés szerint a válaszadók vegyesen ítélik meg a hazai nyomdák digitalizációs szintjét. Bár néhány nyomda fejlett technológiákat használ, sokan úgy vélik, hogy az iparág egészének digitalizációs felkészültsége nem elegendő egy komplex platformrendszer működtetéséhez. Ez különösen igaz a kisebb nyomdákra, amelyek gyakran korlátozott erőforrásokkal rendelkeznek a technológiai beruházásokhoz.



A platformok hozzáadott értéke

A válaszadók többsége értékesnek tartaná, ha egy platform iparági statisztikákat és piaci trendeket is biztosítana. Ez a funkció segítené a nyomdákat a stratégiai döntéshozatalban, például új technológiák bevezetésében vagy a piaci igények előrejelzésében. A tudásmegosztás és az adatok elérhetősége különösen fontos egy olyan iparágban, ahol a gyors alkalmazkodás kulcsfontosságú a versenyképesség fenntartásához.

Pilot programok iránti érdeklődés

A válaszadók jelentős része szívesen tesztelne egy pilot verziót egy nyomdaipari platformból, ami azt jelzi, hogy az iparág nyitott az új megoldások kipróbálására. A pilot programok lehetőséget nyújtanak a platformok finomhangolására és a bizalom kiépítésére, mielőtt azok széles körben elterjednének.

A digitális együttműködés elkerülhetetlensége

A felmérés egyik legfontosabb következtetése, hogy a válaszadók többsége úgy látja, a nyomdák közötti digitális együttműködés platformalapú megoldásokon keresztül a jövőben elkerülhetetlen lesz. Ez összhangban áll a globális trendekkel, ahol a platformgazdaság más iparágakban már jelentős hatékonyságnövekedést eredményezett. A nyomdaiparban a platformok különösen a kapacitáskihasználtság javításában, a költségek csökkentésében és az új piaci lehetőségek kiaknázásában játszhatnak kulcsszerepet.

Mi kell a platformgazdaság nyomdaipari alkalmazásához?

A magyar nyomdaipar jelenleg átmeneti szakaszban van, ahol a digitalizáció és a platformgazdaság lehetőségei új perspektívákat nyitnak, ugyanakkor kihívásokat is jelentenek. Az iparág nyitott az együttműködésre, de a platformok sikeres bevezetéséhez több akadályt is le kell küzdeni:

- ♦ **Edukáció és bizalomépítés.** A nyomdáknek több információra van szükségük a platformgazdaság előnyeiről és működéséről. Workshopok és esettanulmányok segíthetnek a tudatosság növelésében.
- ♦ **Adatbiztonság.** A platformok fejlesztése során kiemelt figyelmet kell fordítani az adatvédelemre, például titkosított adatátvitel és szigorú hozzáférési szabályok bevezetésével.
- ♦ **Digitalizációs fejlesztések.** A kisebb nyomdák számára állami vagy iparági támogatásokra lehet szükség a digitális infrastruktúra kiépítéséhez.
- ♦ **Pilot programok.** A platformok tesztelésére irányuló pilot programok kulcsfontosságúak a bizalom kiépítéséhez és a gyakorlati tapasztalatok megszerzéséhez.

A platformgazdaság a nyomdaipar számára nemcsak technológiai, hanem kulturális változást is jelent. Azok a nyomdák, amelyek képesek alkalmazkodni az új modellekhez és aktívan részt vesznek a digitális együttműködésben, jelentős versenyelőnyre tehetnek szert. A jövőben a platformalapú megoldások várhatóan átalakítják az iparág működését, elősegítve a hatékonyság növelését és az innovációt.