

A papír nagykövete: Kéri Péter

Matusek-Faludi Viktória

Kéri Péter, az Igepa kereskedelmi igazgatója nyomdamérnökként került a Papíripari Kutatóintézetbe, majd onnan a papírkereskedői területre. Mint a papír nagykövetét a papír szeretetéről, pályafutásáról és a két évtized alatt szerzett tapasztalatairól kérdeztük.

Hogyan kerültél kapcsolatba a papírral és a nyomdaiparral?

A BMF-en végeztem nyomdaipari mérnöként nyomtató szakirányon. Amikor a továbbtanulásról döntöttem, még nem tudtam, hogy ez egy életre szóló hivatássá válik. A főiskolai tanulmányaim mellett néha délutánonként és gyakrabban éjszakánként munkát vállaltam, mint a legtöbb nyomdamérnökjelölt olyan nyomdákban, mint a Szikra, a Révai vagy a Kossuth Nyomda. Ezek jobbára heatset és coldset gépek mellett olyan kisegítő munkák voltak, mint az elszedés, kötegelés, pántolás, és persze a gépmesterek keze alá dolgozva lemezcsere-nél is segédkeztünk. A nyomdász-társadalom családiassága tetszett, a nagy tekercsnyomó gépek monumentalitása, termelékenységére varázslatos volt. Hamar kölcsönös bizalom alakult ki a nyomda dolgozói és a nyári gyakorlatokon részt vevő mérnökjelöltek között. Éppen kapóra jött a nyári szabadságolások idején egy hadra fogható, lelkes újonc. Az akkori idők legkorszerűbb heatset tekercsnyomó gépén, a KBA 215-ös Butler tekercsváltóját egye-



dül, felügyelet nélkül kezelhettem, ami ugyan nem a legbonyolultabb, de nagy felelősséggel és odafigyeléssel járó feladat volt, sikerült kivívni a gépmesterek elismerését.

A papírhoz való szoros kötődésed honnan indult?

Frissen végzett mérnöként 2002-ben a Papíripari Kutatóintézetben pályáztam meg és nyertem el az első diploma utáni munkahelyemet. A mérnöki pályafutásom rögtön egy nagy váltással kezdődött. Lenyűgözött a papírgyártás, a papírral kapcsolatos mély és egyedülálló ismeretekhez jutottam. A francia papíripari kutatóintézetrel szoros együttműködésben dolgoztunk egy kutatási, fejlesztési programban Károlyiné Szabó Piroska intézetigazgató vezetésével. Egy hidrogén-peroxidos fehéritési eljárással kapcsolatos kísérletben vettünk részt, aminek számos laboratóriumi munkáját a franciaországi kutatóintézetben végeztük. Ennek a munkának fiatal kutatóként, igaz csak periférikusan, de részese lehettem, amire ma is örömmel és büszkeséggel gondolok vissza.

Hogyan lettél papírkereskedő?

A kutatóintézet megszűntetését megelőző változások az én szakmai utamat is átrendezték, tevékenységemet a Print Papír Kft.-nél folytattam mint papírkereskedő. Itt nagyon jól éreztem magam, mentorom dr. Kintera Károly volt, aki sokat



segített az elindulásban és akitől nagyon sokat tanultam. Fő termékörünk a volumenizált fa tartalmú ofszetpapírok voltak, egy életre megtanultam a jellemzőket. Hálás vagyok továbbá Dobos Ágnesnek és Ungár Lászlónak, akiktől a lehetőséget kaptam a papírkereskedelem megismerésére. (Ebben az időben tizennégy papír-nyagykereskedés működött.)

Nyomdamérnökként is tevékenykedtél?

2007 és 2009 között az Egri Nyomda üzemvezetőjeként folytattam pályafutásomat, amivel be teljesedett a vágyam, hogy a nyomdamérnöki tudásomat az eredeti szakterületemen, a nyomdaiparban is kamatoztassam. Itt gyakorlatilag jelen volt az akkoriban legjellemzőbben működő összes technológia, volt íves ofszet, heatset, coldset és digitális nyomtatás is. Ez egy nagyon kedves epizódja volt a pályafutásomnak, de sajnos a nyomda nem tudott fennmaradni.



A papír örök szerelem?

2009-ben ismét a papírkereskedelem felé fordultam, és az Igepa munkatársaként folytattam a pályámat. Üzletkötőként először az északkelet-magyarországi régióban képviseltem az Igepát, majd később bővült a kelet-magyarországi területtel, és ezzel egy időben a budapesti régió Key account kereskedője lettem. Innen egy bő három-éves kitérőt tettem egy másik hazai papírkereskedő cég papír divíziójának élén, majd 2022-ben kerültem vissza az Igepához, egy időben a tulajdonosi és menedzsment-átszerveződéssel.

Példaképek, pályatársak

Szilágyi Tamás mély szakmai tartalmat érthető nyelven megfogalmazó könyvein váltam nyomdásszá a Budapesti Műszaki Főiskolán, a ma is aktívan dolgozó dr. Endrédy Ildikó és dr. Schulz Péter munkássága meghatározó és példaértékű számomra.

2002-ben végeztem, és az évfolyamtársaim közül sokan ma jelentős feladatokat ellátó pozí-



ciókban, nyomdák és azok beszállító kereskedői láncolatában tevékenykednek. (Például ezen időszakban végzett Fekete Viktor, Zsukk Laci, Markó Péter, Takács Gábor, Sztraka Péter, Tóth Levente, Kőrösi Péter, Vasali Róbert, Bánáti András, Sipos Péter és még sorolhatnám...)

Család?

Nagy hálát érzek a szívemben a hátszágért, amit a feleségem biztosít. Hűsége, kitartása és az a szeretet, amivel összefogja a családot, nagyon sokat jelent számomra, biztos hátteret ad. A munkámmal járó sok utazás és távollét után jó hazatérni. Két gyönyörű fiam van, akik tizenegy és tizenöt évesek. Eger mellett élünk idestova húsz éve. Üzletkötőként megszoktam, hogy nagy területet kell bejárnom, így számomra az utazás természetessé vált.

Milyen változásokat, trendeket látsz a nyomdaiparban?

Visszatekintve az elmúlt bő húsz év rengeteg változására, markánsan kirajzolódik a piaci résztvevők számának csökkenése, és ez a trend a papírkereskedésekre, papírgyárakra és a nyomdákra, a teljes iparági láncolatra egyaránt igaz. Korábban a kisebb nyomdák és kereskedések is tudtak rentábilisan működni, a „garázsnyomdák” ma már nehezen képzelhetők el. A technológiai fejlődés és a nyomdák szerkezete teljesen átalakult, a változás üteme felgyorsult. Erőteljes koncentráció megy végbe a piacon. Ennek vannak előnyei is, a hatékonyság, a diverzifikáció és a legfejlettebb technológiák alkalmazása exportképessé tette a nyomdák többségét. Ugyanakkor a kisvállalkozások helyzete, részben a technológiai átalakítások meghonosításához szükséges egyre jelentősebb tőkeszükséglet előteremtése miatt, illetve a megrendelői oldalon történő átstrukturálódás, a nyomdai megrendelésállományok megváltozása miatt sajnos egyre nehezedik.



A széles formátumú nyomtatók forgalmazása hogyan került az Igepa palettájára?

A Viscom technológiai és alapanyag szempontból is egy nagy területet fed le. 2012-ben a cég úgy határozott, hogy belép erre a piacra és egy viszonylag nagy skalpot sikerült levadászniuk: a Roland világ szinten piacvezető nyomtatógyártónak számít. A megbízható japán minőséget képviselő márkát akkreditált disztribútorként azóta is forgalmazza az Igepa.

2022 és 2023 között egy komoly technológiai portfólió fejlesztést hajtottunk végre a széles formátumú nyomtatók területén, egyfajta hardware-megújulást. Így került a termékpalettára a roll-to-roll, táblás és hibrid ipari UV nyomtató család, a Flora, de említhetem a svéd CWT kasírozóasztalokat vagy a Xenons DTF nyomtatóit is. Az Igepa nemzetközi cégcsoport többi tagjával is szoros kapcsolatban állunk, így a szlovén Igepa Pako által képviselt Jwei kivágó- és feldolgozóberendezések a hazai felhasználók számára is könnyen elérhetővé váltak. Ezzel egy időben a széles formátumú alapanyagok szortimentje is új alapokra került, egészséges egyensúlyt teremtve a kedvező ár/érték arányú volumentermékek (pl. PVC ponyva és monomer fóliák) és a specialitások, egyedi megoldásokhoz szükséges alapanyagok között. Ebben nagy segítségünkre voltak nem csak a környező országok Igepa-cégeinek dolgozói, hanem a német kollégáink önzetlen támogatása is.

A nyomtatott kommunikáció átalakulása

Olyan korszakot élünk, az általános fejlődés, a digitalizáció következményeképpen, ahol a nyomtatott kommunikáció klasszikus elemei, csekkek, nyomtatványok, napilapok, akcidenz nyomdatermékek előállítását szemlátomást meg-

fogyatkozóban van, és sajnos helyettük nem látszódik az a szegmens, termékkör, ami stabilan belépne, így nem túl kedvező iparági tendenciákról beszélhetünk, azonban a könyvek „egyetemes” reneszánsza örömteli helyzetkép. Példaképpen a berlini Fespán a városban sétálva az tűnt fel, hogy még ennyi könyvesbolttal nem találkoztam eddigi útjaim során, és ezek a könyvesboltok tematikusan specializálódtak és láthatóan jól működnek, tapintható volt az igény, amit mögötte felfedezni véltem, ez biztató a jövőre nézve.

Digitális világban hagyományos értékek mentén

Az Igepa a mai napig a közvetlen személyes kapcsolattartás híve, ezért is fektetünk nagy hangsúlyt a kijáró értékesítő kollégáink és a vevőszolgálaton dolgozó munkatársaink folyamatos képzésére. Nagyon jó szakemberekkel dolgozunk együtt, tapasztalt és szakmailag is kiemelkedő tudással rendelkező képviselőink aktívan segítik partnereink munkáját, legyen szó akár megfelelő alapanyag-választásról, vagy a reklámdekorációs szegmensben komplex megoldásokról, digitális technológiai áttállásokról. Hisszük azt, hogy az emberi kapcsolatok még mindig az együttműködés fő pillérét adják az üzleti életben is.

Az utóbbi időben a digitális nyomókapacitások növekedése mellett számos új nyomókapacitás is a piacra került, ami örömteli, mert ezáltal a hazai nyomdák igyekeznek lépést tartani a fejlett nyugat-európai piacok trendjeivel. Ezzel párhuzamosan sajnos jelentős kapacitáskivonások is megfigyelhetők, ami mutatja piacunk szenzitív jellegét. A felületnemesítés, nyomdai utófeldolgozás területén várjuk az igények erősödését és a specializálódást. A nyomathordozók tekintetében pedig folyamatos igénynövekedésre számítunk az újrahasznosított vagy részben újrahasznosított alapanyagok terén, melyhez az Igepa csoport szinten innovatív termékekkel szállítja a folyamatos megoldásokat, megfelelő segítséget a nyomdászok, kiadók, nyomdai szereplők számára.

Van kedvenc mottód, idézeted?

Igen, Rolf Dobelli svájci költőtől:

„A magabiztosság egyszerű dolog, arra bárki képes. A szerénység ezzel ellentétben viszont nehéz, mégis sokkal inkább kompatibilisebb a valósággal.”