

Minőség kompromisszum nélkül

KEMÉNYTÁBLÁS KÖNYVKÖTÉSZETI FEJLESZTÉS AZ EPC NYOMDÁNÁL

Kaposvári Edina

Egy tudatosan felépített gépberuházás nemcsak technológiai, hanem stratégiai döntés is. Az EPC Nyomda, hivatalosan Elektroproduct Kft. keménytáblás könyvkötészeti fejlesztéséről Szigeti Kristóf projektmenedzserrel beszélgettem.

Mióta működik a nyomda, milyen fő tevékenységekre specializálódtatok, és milyen típusú ügyfeleket szolgáltok ki a leggyakrabban?

1989-ben alakult a cég. Kezdetben még nem is nyomtatással foglalkoztunk, hanem elektronikai rendszereket készítettünk. Innen jutottunk el a kazettagyártásig. A nyomda ötlete onnan jött, hogy a kazettaborítók gyakran rossz minőségben érkeztek a beszállítótól, vagy csúszott a határidő. Felmerült bennünk: miért ne csinálnánk meg saját magunknak?

Vettünk egy egynyomóműves Romayort, és onnantól indult el a nyomdai tevékenység. A kazet-

tákat követte a CD-időszak, majd amikor ez a piac visszaesett, teljesen új irányba fordultunk, és elkezdtük az egyedi és kis példányszámú könyvgyártást. Ügyfeleink zöme leginkább művészek, magánkiadók, múzeumok és galériák. Ezek a projektek nagyon más hozzáállást igényelnek, mint a nagy példányszámú, tömegtermelésre szánt könyvek.

Mi vezetett oda, hogy a teljes könyvgyártást saját kézbe vegyétek?

Korábban külső gyártókkal dolgoztunk, akik főként nagy, több ezres példányszámú megrendeléseket szolgálnak ki. Egy művészeti könyv azonban sokkal több odafigyelést és kézi munkát igényel. Nálunk a minőség és a teljes körű kontroll kulcskérdés: ha saját gyártásban készülnek ezek az igényes, kis példányszámú kötetek, mi magunk felügyelhetjük az átfutási időt és a kivitelezés minden részletét anélkül, hogy bármiben külső partnertől függjünk.



Milyen termékek alkotják a portfóliótok gerincét?

Ma a húzótermékeink a kis darabszámú, művészeti és limitált kiadású könyvek. Elsősorban keménytáblás könyveket készítünk különböző, izgalmas kötészeti megoldásokkal, mint például nyitott gerinccel vagy svájci kötéssel. A könyvekhez készítünk díszdobozt, könyvjelzőt és számos egyedi, kreatív kiegészítőt. Ezenkívül nagy számban gyártunk még egyéb kereskedelmi nyomdatermékeket, és a mai napig előfordul, hogy CD digipackokat is készítünk.



Az elmúlt időszakban milyen változásokat tapasztaltatok az ügyféligényekben? Volt-e olyan igény, ami új irányba terelte a fejlesztéseketek?

Igen, volt ilyen. A trend egyértelműen a kis darabszámú könyvek felé mozdul, miközben a könyvcímek száma nő. Többféle könyvet készítünk kisebb példányszámban, és a minőségi elvárás folyamatosan emelkedik. A külföldi könyvek elérésével a magyar művészek és galériák olyan példamutató megoldásokat látnak, amelyekre ők is joggal vágnak. Nem sok olyan magyar nyomda létezik, amely kimondottan a kis példányszámú, ugyanakkor kiemelkedő minőségű és kreatív könyvekre specializálódna. Mi ezt a lehetőséget használjuk ki.

Mi volt az a konkrét üzleti vagy technológiai kihívás, ami miatt a keménytáblás könyvgyártás fejlesztése mellett döntöttetek?

Leginkább a határidők és a minőség miatt döntöttünk úgy, hogy ezt a területet fejlesztjük. Azok a kötészetek, akikkel együtt dolgoztunk, a karácsony előtti időszakban olyan nagy mennyiségű munkával vannak ellátva, hogy decemberre már nem tudták volna a mi igényeinket kiszolgálni. Ha addig nem történt volna meg a

fejlesztésünk, decemberben nem tudtunk volna keménytáblás könyvet gyártani. A minőség kérdésében sem akartunk kompromisszumra kényszerülni: saját gyártásban mi határozhatjuk meg, hogy egy-egy minőségi kihívással mennyire mélyedünk el, és hogyan oldjuk meg.

Miért éppen a Schmedt keménytáblás könyvkötészeti gépekre és miért éppen a Prosystemre esett a választásotok?

Egy konkrét beruházás előtt mindig alaposan átgondoljuk a döntést. Már 2023-ban megkezdtük az ajánlatok bekérését és a műszaki lehetőségek felmérését. Minden opciót megvizsgáltunk – a konkurens gyártók berendezéseit is –, és utána néztünk, hogy külföldön a hasonló minőséget gyártó nyomdák milyen gépeket alkalmaznak. Arra jutottunk, hogy az a fajta minőség, amire szükségünk van, kizárólag a Schmedt kötészeti gépekkel érhető el. Nem akartunk engedni a minőségből, hiszen megrendelőink sem hajlandók erre. A döntés így egyértelműen a Schmedt mellett szólt. Fontos szempont volt az is, hogy a gépeknek legyen magyarországi szervizháttér, ami a Prosystem esetében adott volt. Határidős munkákat vállalva nagyban számítottunk az itthoni szervizre, hiszen egy esetleges meghibásodás esetén a gépek nem állhatnak napokig.

Milyen volt az új könyvkötészeti gépek bevezetése a mindennapi termelésbe, mennyire volt gyors az átállás, és hogyan fogadta a csapat az új berendezéseket?

Korábban nem volt tapasztalatunk a keménytáblás könyvkötészettel. Emiatt kicsit tartottunk is tőle, viszont a Schmedt azt ígérte, hogy a berendezéseik használata könnyen elsajátítható és a kezelésük nem bonyolult. Ez valóban így volt. A gyártó műszaki támogatása a betanítás alatt kimagasló volt, ennek köszönhetően a kollégák problémamentesen elsajátították a gépek kezelését. Ugyanakkor a sok egyedi megrendelés és speciális megoldás folyamatos tanulást és szakmai fejlődést igényel a csapattól.

Milyen konkrét előnyöket hozott a Schmedt keménytáblás könyvkötészeti berendezésekbe való beruházás?

Mindenekelőtt jelentős költségmegtakarítást értünk el: a kis példányszámú könyvek házon belüli gyártása lényegesen kedvezőbb, mint ha külső partnert vennénk igénybe. Gyorsan át

tudunk állni az egyik munkáról a másikra, így ügyfeleink felé is rövidebb határidőkkel tudunk teljesíteni. Azzal, hogy már nem függünk külső beszállítótól, a logisztikai többletköltségek és a koordinációs terhek is megszűntek.

Érezhető-e változás az ügyfelek részéről a beruházás óta? És ti milyen tapasztalatokat vontatok le azóta?

Az ügyfelek nem vették észre, hogy a könyvek már nem nagy, automata gépsorokon készülnek. Ez számunkra megerősítő visszajelzés: a Schmedt gépeken előállított kötetek bátran megállják a helyüket a hagyományos, nagygépes gyártással szemben is. Kollégáink folyamatosan fejlődnek, sokszor kreatívan kell gondolkodni, a gépbeállításokat rugalmasan értelmezni – de ez a kihívás teljesen kezelhetőnek bizonyult.

Adott-e a beruházás olyan pluszt, amellyel meg tudjátok különböztetni magatokat a versenytársaktól?

Határozottan igen. Aki olyan minőségi könyveket szeretne készíttetni, mint amilyeneket mi gyártunk, az a könyvtervező grafikusok körében már szinte automatikusan hozzánk fordul. Ritka, hogy ne nálunk kopogtatnának először egy új projekttel. Különösen sokat jelentett az is, hogy novemberben és decemberben is képesek voltunk rövid határidős munkákat vállalni, ami korábban nem lett volna lehetséges – ez az ügyfelekben erős lojalitást épített.

Merre tart a nyomdaipar? Hogyan látjátok különösen a keménytáblás könyv jövőjét?

Milyen trendekre érdemes most figyelniük a nyomdáknak?

Egyáltalán nem vagyunk pánikhangulatban, ami részben annak is köszönhető, hogy főként olyan termékeket gyártunk, amelyek érzelmi értéket hordoznak. Ilyenkor a megrendelő nem pusztán ár alapján dönt, hanem a saját vízióját, vágyait szeretné megvalósítani. Ezeket a keménytáblás könyveket „coffee table” könyveknek nevezzük: olyan kiadványok, amelyeket az emberek szívesen kitesznek az otthonukban, nézegetik, és amelyek szinte lakberendezési tárgyként, dekorációként vagy emlékként jelennek meg. Külföldre például sok zenekar számára készítünk limitált példányszámú, aláírt és sorszámozott könyveket, vagy éppen videójátékokhoz kapcsolódó kiadványokat.

Ha körbenézünk Közép-Európában, a szlovákok és a csehek elképesztően nagy volumenű könyvexporttal rendelkeznek, és mi itt Magyarországon még csak ennek a kapujában állunk, pedig a hazai nyomtatás minősége külföldön is megállná a helyét. Ugyanakkor úgy látom, hogy néhány nyomdától eltekintve a könyvkötészet géppark sok helyen még nem elég felkészült ahhoz, hogy a magyar könyvgyártók igazán betörjenek a külföldi piacra. Pedig a potenciál megvan: Németországhoz vagy Ausztriához viszonyítva a munkabérek nálunk még mindig kedvezőbbek, és a könyvkötészet is akadna bőven – csak éppen megfelelő gépparkkal rendelkezőből van hiány. Magyarországon jelenleg jóval kevesebb könyv készül exportra, mint amennyi a szakmai tudás és a kapacitás alapján reálisan elérhető lenne – ez még kiaknázatlan lehetőség.

