

Új fejezet a Schawk életében

GLOBÁLIS HÁTTÉR, HELYI TUDÁS ÉS ERŐSEBB ÜGYFÉLFÓKUSZ



A Schawk Kft. életében új fejezet kezdődött. Az SGK és az SGS egyesülésével létrejött SGX a Propelis csoport tagjaként ma már egy több mint tízezer szakember tudását összefogó nemzetközi szervezet része. Közben a magyarországi vállalat operatív irányítását is új vezető vette át Bánk Tamás személyében, aki hosszú multi-nacionális pályafutás után érkezett a Schawkhoz, de a nyomdaipar korántsem új terület számára. A Tetra Pak környezetében a festékek oldaláról került közel a nyomtatáshoz, majd a prepress, a lean és a termelésfejlesztés felé vezetett tovább az útja. Saját megfogalmazása szerint pályája során rendre „egy nagyobb kabátot” kapott: mindig valamivel nagyobb feladatot és felelősséget annál, mint amire már teljesen felkészültnek érezte magát.

Honnan indult, és milyen tapasztalatokat hoz magával a Schawkhoz?

A nyomtatáshoz először a festékeken keresztül kerültem közel. A Tetra Pak gyártási környezetében működő In Plant-ban dolgoztam hét évig, először technikusként, később vezetőként. Itt tanultam meg igazán, mennyit jelent egy jól működő minőségirányítási rendszer, és hogyan lehet a problémákat nem vélemények, hanem adatok alapján megoldani.

Ekkor vált számomra alapvetéssé az is, hogy az ügyféllel közösen sokkal eredményesebben lehet problémát megoldani.

Innen kerültem egyre közelebb magához a nyomtatáshoz. Korábbi munkáim során a prepress, a termelés és a folyamatfejlesztés világában tanultam meg, hogy a hatékonyság és az emberek fejlődése nem egymással ellentétes célok. Hiszek abban, hogy egy szervezet akkor tud igazán fejlődni, ha folyamatosan keressük a jobb működést, miközben lehetőséget teremtünk arra is, hogy az emberek új feladatokban fejlődjenek és nagyobb felelősséget vállaljanak.

Ezt a szemléletet szeretném az új szerepemben is továbbvinni: fejlődni, fejleszteni és közösen egyre jobbá tenni azt, ahogyan dolgozunk.

Ebből a szemléletből mit szeretne átvinni a Schawk működésébe?

A legfontosabb, hogy az embereket és a rendszereket nem lehet különválasztani. A jó rendszer azért kell, hogy kiszámíthatóbban működjünk, könnyebb legyen jó döntést hozni, és az emberek egyre önállóbban tudjanak dolgozni.

A Tetra Paknál mélyen belém épült, hogy a minőség és a jó szolgáltatás alapvető feltétele a hosszú távú üzletnek. Olyan szervezetet szeretnék, ahol az emberek fejlődnek, értik a saját folyamataikat, és egyre több problémát oldanak meg önállóan. Szerintem egy vezető akkor végzi jól a dolgát, ha idővel a csapata egyre kevésbé függ tőle.

Mit jelent ehhez az új nemzetközi háttér, és mire lehet építeni helyben?

A legfontosabb üzenet, hogy ügyfeleink számára a Schawk Kft. erősebb lett, mint valaha.

Az SGX a Propelis csoport részeként a világ egyik meghatározó csomagolóipari és márkakommunikációs szolgáltató hálózatához tartozik. A Propelis több mint tízezer szakember tudását és korszerű technológiai háttérrel egyesíti. Ez stabilitást ad, lehetővé teszi, hogy a nemzetközi legjobb gyakorlatokat itthon is alkalmazzuk.

Ha felmerül egy technológiai kérdés, nemcsak a helyi szervezet tudására támaszkodhatunk, más egységeket és szakembereket is be tudunk vonni. Ugyanez igaz a kapacitásokra: ha például a próbában átmeneti terhelési csúcs alakul ki, a munkát más egységekhez tudjuk átirányítani, akár az időzónák különbségét is kihasználva. Az alapelvem az, hogy a mi belső kapacitásproblémánk ne váljon az ügyfél problémájává.

Ugyanakkor legalább ilyen fontos az, ami már itt van. A Schawk 2008 óta van jelen a hazai flexó



prepress piacon, és vannak kollégáink, akik a kezdetektől itt dolgoznak. Jól ismerik a technológiát, a piacot és az ügyfeleket. Különösen nagy érték az ügyfélszolgálat szakmai háttere: több kollégánk közvetlenül nyomdából érkezett, ezért pontosan tudja, mit jelent egy probléma a másik oldalon. Ez a gyors reakcióval és a személyes kapcsolattartással együtt valódi versenyelőny.

Mit szeretne vezetőként elérni? Milyen Schawkot szeretne néhány év múlva látni?

A célom egyszerű: a Schawk Kft.-ből a magyar piac legmegbízhatóbb és leginkább ügyfélközpontú prepress partnerét építeni.

Ennek három pillére van. Az első a vevői elégedettség. Nem egyszerűen kliséket gyártunk vagy grafikai előkészítést végzünk. Amit átadunk, annak közvetlen hatása van az ügyfél termelésbiztonságára, hatékonyságára és versenyképességére.

A második az Operational Excellence. Folyamatosan keresnünk kell a veszteségforrásokat és a jobb megoldásokat. Ha az ügyféllel közösen alakítunk ki olyan folyamatot, amely mindkét

oldalon veszteséget csökkent, abból születhetnek a legjobb együttműködések. Nem önmagában egy termék vagy szolgáltatás ára a kérdés, hanem az is, milyen hatással van a selejtre, az állásidőre, az átfutásra és a termelés biztonságára.

A harmadik a minőség. Az ISO-rendszer számomra nem adminisztráció, hanem működési filozófia. A minőség nem a végellenőrzésnél kezdődik, hanem a folyamat első lépésénél. A cél a „Right First Time”: az ügyfél elsőre kapjon jót. Ha mégsem így történik, a reklamációt sem nyugként kell kezelni. Ne egy „szerintem” legyen a válasz, hanem legyen adatunk, értsük meg az okot, és legyen olyan javító intézkedésünk, amelyből ténylegesen tanulunk.

Nem szeretnék egy más típusú vállalati környezetből érkezve „okos lenni”, és megmondani a nyomdáknak, hogyan működjenek. A mi feladatunk az, hogy olyan szolgáltatást adjunk, amelynek az előnyeit a partner a saját gyártásában érzi.

A Schawk továbbra is hangsúlyozza szakmai függetlenségét. Miért fontos ez?

A prepress piacon az elmúlt időszakban új üzleti modellek jelentek meg. Legutóbb például az egyik meghatározó romániai flexónyomda tulajdonosi háttérével jelent meg kliségyártó vállalkozás a versenytársaink között – néhány évvel ezelőtt ez még szinte elképzelhetetlen lett volna.

Mi ugyanakkor továbbra is hiszünk a teljes szakmai függetlenségben. Szerintünk egy prepress partner egyik legfontosabb feladata, hogy kizárólag ügyfelei érdekeit képviselje. Ez hosszú távon bizalmat épít.

Mivel zárná ezt az új fejezetet?

A Schawk számára az egyik legnagyobb lehetőség, hogy együtt nőjünk az ügyfeleinkkel. A csomagolóipar fejlődik, és nekünk az az érdekünk, hogy partnereink is erősödjenek, hatékonyabbá váljanak, új piacokat és új munkákat szerezzenek. Ha ők növekednek, velük együtt mi is tudunk növekedni.

Ehhez most egyszerre van meg a helyi szakmai tudásunk, a rugalmasságunk és egy világszinten meghatározó szervezet háttere. Hiszem, hogy a jövő azoké a vállalatoké, amelyek nemcsak jó terméket adnak, hanem valódi üzleti értéket teremtenek ügyfeleik számára. Ezt a szemléletet szeretnénk továbbvinni a Schawk következő éveiben.