

Első a minőség: Typonova Nyomda

Faludi Viktória

A Typonova Nyomda több kiadványunk kivitelezőjeként is ismerős lehet az impresszumból, ha akadna olyan, aki személyesen nem ismeri őket. Számos lehetetlennél lehetetlenebb határidőt, speciális kérést teljesített e kedves társaság, élén Lendvai László ügyvezetővel. Lapunk mindig törekszik az újdonságok bemutatására, lehetőleg kísérleti nyúlként. Az ilyen típusú szakmai kihívásokhoz hasonló gondolkodású partnerekkel szeretünk dolgozni. Ez jelen számunkon is tetten érhető. A Typonova Nyomda profiljából kissé kilóg e nyomda-termék, de a természetes eleganciával és találmányossággal rendelkező ügyvezető számára ez inkább inspiráló kihívás volt, mint akadály. A cég ügyvezetőjével, Lendvai Lászlóval beszélgettünk.

A 15 éves Typonova létrejötte egybeesett a rendszerváltozással, ami a nyomdák életében is új helyzetet teremtett. A minőségigényes termékekre specializálódott nyomda 1994-ben a Heidelberg kelet-európai referenciája volt a négy nyomóműves, alkoholos nedvesítésű, pultos, GTO nyomógépével. Jól megtalálva a piaci rést, a gyors átfutású, minőségigényes, alacsony példányszámú munkák előállítására specializálódtak, s ezt a profilt képviselik a mai napig.

A megrendelők elismerése mellett szép számban különböző szakmai díjakat is magukénak tudhatnak. Amióta neveznek a Pro Typographia-versenybe, minden alkalommal legalább egy kategóriadíjjal méltányolják munkájukat. A Sappi (európai Év Nyomdásza díj) 2000-es bronzérmét, a Benny-díjat az amerikai nyomdász szakmai szövetség különdíját is elnyerték, és ménesnyi Gutenberg-díj lovacska díszíti az irodát.



Lendvai László ügyvezető

Mi volt a legnagyobb elismerés az eltelt másfél évtizedben?

- A legnagyobb elismerés, hogy megrendelőink jelentős része kitartóan visszatér hozzánk. Kezdetben a piaci körülmények megengedték, hogy magasabb áron értékesítsük a termékeinket, de mára ez a kedvező pozíció megszűnt, ezzel a jó árrés is persze. Ugyanakkor a megrendelőink még mindig a következőképpen viszonyulnak hozzánk: „Lehet, hogy egy kicsit drágábbak vagytok, de a minőség és a pontosság megéri nekünk.”

- A Typonova nevével együtt a minőség szó is gyakran elhangzik. Milyen a visszacsatolás a megrendelőktől?

- Az elmúlt 15 évben tulajdonképpen egyetlen reklamációnk volt, az sem minőségi, hanem mennyiségi reklamáció volt. Ez egy érdekes történet, mert nem kevesebbet, hanem többet szállítottunk, és ebből lett a baj. Minőségi reklamációnk nem volt. Ez persze nem azt jelenti, hogy mi soha nem rontunk el dolgokat, csak azt én nem engedem kimenni a házból. Ezt saját időben, saját költségre újranyomjuk. Ezért az imázsunkért megdolgozunk, viszont kifelé csak az látszik, hogy a Typonovát nem megfelelő minőségű termék nem hagyja el.

- Milyen extrákkal lehet a megrendelőket elkápráztatni?

- Nálunk nem működik a verkli-elv: hozták - kinyomtuk - elviszik, hanem úgy vesszük kézbe a dolgokat, hogy a megrendelő szándékát és célját szem előtt tartva, mi is végiggondoljuk a lehetőségeket, hogyan tudjuk a legjobbat kihozni az adott munkából. Ha ez eltér a megrendelőtől, feltesszük a kérdést, akarjuk-e másképp? A válasz többnyire igen.

- Az erkölcsi diadalon túl mire jó az extra ügyfélszolgálat?

- Kialakítottunk egy olyan kapcsolatot a megrendelővel, hogy még a tervezés fázisában bevonnak bennünket a munkába, így az évek alatt felgyülemlett tapasztalatainkat ötvözve az új megoldásokkal, megvalósítható, ugyanakkor egyedi termékek születnek nálunk. Persze ebben van egy kis ravaszság, olyan dolgokra szoktatjuk rá a megrendelőinket, amik jórészt csak nálunk elérhetők. Kifejezetten szeretjük a macerás, összetett feladatokat, kiváltképp az olyanokat, amin törni kell a fejünket, ez aztán tréningben tartja a



társaságot. Nálunk nemcsak szabad, hanem kell, elvárt önállóan gondolkodni.

- Milyen elven működik a munkatársakkal és a beszállítókkal kialakított kapcsolat?

- A feladat a fontos. Nálunk nincs norma, egy szempontrendszer van: kikezdehetetlen minőségben, a vállalt határidőre el kell készülnünk. Szeretem a tartós, kölcsönös előnyökön alapuló kapcsolatokat. Így a beszállítókkal is nagyon jó kapcsolatban állunk. Az az elvem, hogy nem az ár a meghatározó tényező, a legfontosabb, hogy megbízható minőségben és megfelelő időben kapjuk meg az alapanyagot.

A Jura a világ élmezőnyébe tartozik a hamisítás elleni védelem területén. Újdonságaik bemutatására minden évben új katalógusban szemléltetik tudásuk színé-javát, ami aztán világszerte kritikus kezekbe kerül. Ezek a nyomtatványok évről évre itt készülnek.

- Hogyan lehet egy ilyen kényes kuncsaft igényeinek megfelelni?

- Az ofszetnyomtatást befolyásoló tucatnyi tényező közül a jó nyomati biztonságához elegendő kb. a felét jól betartani. A hamisítás elleni védelem ennél többet kíván, itt mindennek ideális állapotba kell kerülnie. A legkisebb mértékben sem lehet pont- vagy vonaltorzulás, mert a rejtett információk elvesznének. Ezt úgy tudjuk megvalósítani, hogy amikor a Jura menetrend szerint megérkezik az új katalóguskollekciójával, ennek szenteljük minden figyelmünket. Magunkra zárjuk az ajtót, és mindent félretéve először is precízen bekalibráljuk minden gépünket és berendezésünket. Az idők során kialakult egy olyan párbaj közöttünk, hogy ők megpróbálnak minden évben kitalálni valami olyat, amivel a technológia határait feszegetve nem tudjuk megvalósítani a kivitelezést, mi pedig felgyűrjük az ingünk ujját, és megvalósítjuk a kvázi lehetetlent, majd várjuk a hatást.