

Ki kicsoda a papír világában?

Burger László



Képviselt cég: Burg Kft.
Telefon: 06 20 934 4240
E-mail: senior@burger.hu

Talán a legelső papírkapcsolatot ki is hagynám, mert nem jellemzőek sem nyomdászra, sem papíripari szakemberre. Kétszakmás nyomdász, nyomdamérnök vagyok. Az első nyomdai papírkapcsolat, a hetvenes évek elején, az Athenaeum Nyomdában a tekerccsapír-mozgatás volt. Nem könnyű feladat, már aki próbálta a személyes kihívást és az anyagmozgatást.

A tekerccsapírok világa talán a legérdekesebb számomra. Tekerccsben készül a papír, s a műszaki-gazdasági fejlődés a tekerccs felhasználás irányába mutat. Az egyik legizgalmasabb feladatom volt a papírgyárak, a nagykereskedők és a felhasználó nyomdák között a tekerccsapírforgalmazás magyarországi gyakorlatának a megvalósítása.

A szakmánkra s résztvevőire visszatekintve talán számosabb szereplő volt, mint ma. Tanítómestereim közül kettőt emelek ki.

Soproni Bélát, a nagy nyomdászt és nyomdaszervezőt, s mellé a csúcscokra Lakner Kálmánt, az iparszervezőt, papíripari szakembert. A tizennégyezer foglalkoztatottat magába foglaló papír- és nyomdaipar, iskoláival, főiskolájával, egyesülésével, kutatóbázisával, beruházó kapacitásaival, szociális intézményeivel és a kapcsolódó bedolgozó iparral a mezőgazdaságból, s mindennek a fenntartható finanszírozása – igazi és eredményes iparszervezést bizonyít. Az Athenaeum Nyomda nyereséges, mintegy kétezer nyomdászt magas színvonalon foglalkoztató vállalat volt, amely nem a gazdasági ellehetetlenülés áldozata lett. Vezetője jó szakember, olykor hibázó ember volt.

A papírkereskedő feladata a nevében van. Az elmúlt tizenhét év során, a specializálódás eredményeképpen, egyre fogy a megrendelést felvevő, árazó, beszállítást és leszállítást szervező és a kinnlevőséget behajtó univerzális szakember. Mint a tánciskolában, mindent nem lehet, de törekedni kell rá!

Az utánpótlást az improvizáció területéről az organizáció területére kell szervezni.

Az örökségbe a korábbi papírszűkét nem javasolnám. A jelenből, ha lehetne a finanszírozási problémákat kiüzném, s a jövőben a nyomdaiparnak a papírfelhasználás éves mennyiségének uniós (konvergáló) átlagát, a mai magyar felhasználás több mint

kétszeresét kívánom. A papíriparnak, hogy a magyar papír újratelemzésében sikerei legyenek.

Dobos Ágnes



ePaper Kft.
Telefon: 06 1 404 0015
Email: agnes.dobos@epaper.hu

Azon kevesek közé tartozom, akik 14 éves korukban beiratkoztak papírgyártó- és feldolgozó szakra a Than Károly Vegyipari Szakközépiskolába, és a szakmát a drága Béres Lászlóné tanárnőnél kezdhették megtanulni.

Az érettségi után a Könnyűipari Műszaki Főiskola papíripari szakán és a csomagolótechnológus szakán szereztem diplomát. Akkor a két szakot még egyszerre is el lehetett végezni, ma már ez kétszer három év lenne.

Friss diplomásként a Novapack Papírgyárban dolgoztam, ahol sok kudarc ért.

Akkor még előfordult (a szocializmus utolsó éveit alatti), úgy vetették fel a fiatalokat, hogy nem adtak konkrét munkát, csak be kellett járni, és a portán lepecsételni a be- és kiléptető kártyát.

Ezt a helyzetet hamar megoldotta három gyermekem születése és az azt követő nyolcéves gyes. Mire ismét dolgozni mentem, megszűnt a szocializmus, és a Papír-
ipari Vállalat is. Munkát kerestem a papírkereskedelemben, mivel működő papírgyár szinte nem maradt Magyarországon. Rövid ideig dolgoztam a Budapest Papírnál beszerzési vezetőként, aztán a Z-Papírnál kereskedelmi vezetőként, de hamar kiderült, hogy gyermekeimet csak úgy tudom szépen felnevelni, ha az időmet magam oszthatom be.

Így született meg a saját cég gondolata, ami hamarosan meg is valósult, 1997-ben Ungár Lászlóval megalapítottuk a Print Papír Kft.-t.

A cég a StoraEnso gyártói csoport papírjait forgalmazta, legismertebb termékeink a volumenizált könyvnyomópapírok lettek, mely területen piacvezető kereskedővé váltunk.

Ezekre az évekre vagyok a legbüszkébb, mert sikerült jó irányban befolyásolni a rosszul rögzült papírválasztást könyvek esetében.

A Print Papír Kft. idejében nagyjából minden harmadik könyv és füzet volumenizált papírra készült, és ezért könnyebbek lettek az iskolatáskák. A szépirodalmi könyvek szebbé és olvashatóbbá váltak, mert könyvpapírjainkat nem vakító fehér színben, hanem szép, harmonikus natúrfehér vagy halványkrém színben kínáltuk.

Mivel a StoraEnso cég a volumenizált könyvpapírjaink forgalmazási jogát cégünkötől egyszerűen elvette, és saját kereskedőjének átadta, a Print Papír Kft.-t nem lehetett tovább működtetni.

Ekkor – 2003-ban – megalapítottam az ePaper Kft. Speciálpapír Kereskedelmi és Import Iroda Kft.-t. Jelenleg speciális papírok

importjával foglalkozunk, de az osztrák Salzer famentes volumenizált könyvpapírokat felvettük választékunkba, mintegy szimbolizálva értékrendünket.

Papírkereskedő társaim közül mindenkit becsülök, aki képes küzdeni és élete végéig szinten tartani szakmai tudását, ápolni a kapcsolatot az ügyfelekkel, akik lassan beépülnek életünkbe. Azt gondolom, ha partnereink megbizonyosodnak arról, hogy szakmailag kompetensek – azaz szakemberek – vagyunk, akkor a papírkereskedői munka nem válik ügynöki tevékenységgé, nem kell kiszolgáltatni magunkat, és nem kell megalázkodni senki előtt sem. Nincs annál nagyobb szakmai elismerés, mint egy régóta megtartott fizetőképes ügyfél vagy beszállító oldalról egy dicséret: Sie sind eine Verkaufsprofi.

Dr. Kardos György



Chemoprint Kft.

E-mail: kardosmg@t-online.hu

A Budapesti Műszaki Egyetem Vegyészmérnöki Karán végeztem 1965-ben. Társadalmi ösztöndíjam okán a Könnyűipari Ágazatra kerültem, itt találkoztam először a papírparral, és őszintén szólva különösebben nem ragadta meg az érdeklődésemet. Letudtam, mint annyi más kötelező stúdiomot, amelyre soha nem lesz szükségem. Tíz évvel később szinte véletlenül kerültem a szénhidro-

géniparból a papíriparba, ahonnan aztán 30 év munkaviszony után vonultam nyugdíjba.

Családi örökségként hoztam magammal a könyvek iránt érzett vonzódásomat, a mai napig lelkes könyvgyűjtő vagyok. Nem csak a nyomtatott információ tartalma, hanem annak megtestesülése egy könyvben vagy folyóiratban, élményt jelent számomra. Papír-
ipari pályafutásom valószínűleg azért tartott 30 évig, mert ismét egy véletlen folytán viszonylag gyorsan kapcsolatba kerültem az író-nyomó papírok gyártásával és felhasználásával. A mai napig az író-nyomó papírok jelentik számomra a „papír”-t, bár régóta vallo, igazi értékük csak a papírgyártó és nyomdász összehangolt szakmai tevékenysége révén jelezhető meg.

A papíriparban eltöltött három évtizedben sok minden történt (új gyár indítása, később leállítása, majd elég kilátástalan időszakot követő újraindítása, új technológiák alkalmazása stb.), ezek ma már érdekes szakmai múlttá szelődtek. Arra azonban mai is büszke vagyok – s pályafutásom során ritkán fordult elő –, hogy a vevőkkel (többnyire nyomdák) kialakult vitákat józan szakmai érveléssel, egymás véleményének tiszteltben tartásával és a meg-
egyezés őszinte akarásával ne sikerült volna megoldani.

Azt gondolom, a globális papírpiacon működő multinacionális cégek bőségesen ellátják szakmai munícióval munkatársaikat. Amit én saját tapasztalatom alapján fontosnak tartok: az eladni kívánt papír alapos ismerete (adott esetben a felhasználás követésével is alátámasztva), a vevővel szemben tanúsított empátia és a következetesség.

A szakma utánpótlása nem jobb és nem rosszabb, mint 30 évvel

ezelőtt. A hangsúlyok nyilván máshol vannak, de ez a követelmények változásából következik. Úgy gondolom, az elektronikus információkezelést napi munkája során már rutinként felfogó fiatal papírkereskedő számára is egyértelmű tény kell legyen, hogy olyan kétezer éves múlttal rendelkező terméket kínál, amely folyamatosan megújulva ismételten bizonyítani képes nélkülözhetetlenségét.

Májner István



M. Nyomdaellátó-Papír Kft.
Telefon: 06 52 446 464
E-mail: print1@axelero.hu

1959-ben kezdtem az Alföldi Nyomdában, mint könyvkötő tanuló, itt szívtam magamba a papír illatát és a könyv szeretetét. Pályafutásom során a legfontosabb eredménynek tartom, hogy szolgálatára lehetek a nyomdászoknak a megrendelések teljesítésében. Példaképem a mesterem: Kubinyi Pál, aki szerénységével, szakmaszeretetével a mai napig nyomot hagyott bennem.

A vevő tisztelete, a megbízhatóság, korrektség, szavahihetőség és a feladat szeretete azok a legfontosabb tulajdonságok, amellyel a papírkereskedelemmel foglalkozó szakembernek mindenképpen rendelkeznie kell.

Sajnos a szakképzést, az utánpótlást nem látom biztosítottnak.

Megőrizném a régi időkbeli a szakma szeretetét, a kölcsönös tiszteletet, megbecsülést egymás iránt, hiszen mindinkább egymásra vagyunk utalva.

Nagy György



Chemoprint Kft.
Telefon: 06 56 513 212
E-mail: chemoprint@t-online.hu

1986-ban kerültem a Szolnoki Papírgyárba, amely nem egy gyár, hanem egy műhely volt a papíriparon belül, az akkori gyárvezetésnek köszönhetően. Bizonyítja ezt az is, hogy a közelmúlt és a jelen papírkereskedelmének meghatározó egyéniségei jórészt innen kerültek ki. Én akkor a csomagoló- és háztartási papírok gyártását vezettem. Kereskedőként viszont a címkepapírok értékesítése áll legközelebb hozzám, mert a címkepapír az igazán kreatív papír. A címkepapírt az üdítőital, bor, sör jellegéhez, belső tartalmához kell kiválasztani. Egy könyvhöz bármely ofszetpapír megfelelő, de egy kiváló borhoz nem illik egy normál címkepapírból készült címke.

1996-ban alapítottuk önálló papírkereskedelmi cégünket, jelenleg már hat ország tíz gyárából importálunk címke-, ofszet-, műnyomó papírokat és kartonokat. Az elmúlt tizenkét év alatt sikerült elérnünk, hogy címkepapírból az egyik legszelebb választékot mi tudjuk nyújtani a nyomdáknak,

a normál címkepapíroktól kezdve a fémgőzöltig.

Úgy tapasztaltam, hogy a konkurenciaharc ellenére is tisztelték egymást a papírkereskedők, de nem hiszem, hogy bárkit is példaképpül választottak. Néhányukkal, főként a régebbi kollégákkal jó kapcsolatot ápoltam, és tartok a mai napig is. Bár ez a korosztály lassan már nyugdíjba ment vagy nyugdíjba készül.

Az utánpótlásról – bizonyára szűkös ismereteim miatt – már nem tudok kedvező véleményt mondani. A multiknál szerintem jobbra csak kereskedelmi asszisztensek dolgoznak, akik a számítógépes készletnyilvántartásból ki tudják keresni, hogy van-e x ív a keresett műnyomóból, de ha nincs, már nem tudnak mást ajánlani. A multinacionális cégek hatalmas választékukkal és készleteikkel, kíméletlen árpolitikájukkal nincsenek ráutalva a kifinomult kereskedelmi módszerekre és az „igazi kereskedőkre”. Ennek ellenére ismerek néhány tehetséges és rátermett fiatal papírkereskedőt, de ők inkább a külföldi gyárak hazai képviselőiteinél dolgoznak.

Surányi Éva



PM-Kymmene Kft.
MOM Park Centrum „E” Irodák
1123 Budapest, Alkotás u. 53.
Telefon: 06 1 224 7973
Fax: 06 1 487 0514
E-mail: eva.suranyi@upm-kymmene.com, www.upm-kymmene.com

A Külkereskedelmi Főiskola elvégzése után értékesítőként kezdem dolgozni, és azóta is ez a szakterületem. A papíriparral 1991 óta vagyok közelebbi kapcsolatban. Az első néhány évben beszállítói oldalról ismertem meg az iparágat Ausztriában, majd 1993-ban a FINNPAP budapesti irodájában helyezkedtem el. Azóta is itt dolgozom, csak a cég neve és a képviselt papírgyárak köre változott. Nem vagyok sem papíripári mérnök, sem pedig nyomdász, így sokat kellett tanulnom, hogy a szakmai ismereteket egyrészt a cégem által biztosított tréningeken, másrészt a nyomdász barátaimtól, kollégáimtól elsajátítsam. Az UPM termékei közül a teljes nyomdaipari kínálattal foglalkozom az újságnyomótól a műnyomó papírig, így mind a különböző technológiájú nyomdák, mind a kiadók és hirdetőik elvárásait és lehetőségeit figyelembe kell vennem, amikor papírt választunk. Egyben a munkának ezt a fázisát tartom a legszebbnek is: megérteni és összehangolni az igényeket, megtalálni azt a papírt, amely egy adott kiadvány üzenetét a leghívebben tükrözi, és az olvasó is szívesen kézbe veszi. Úgy gondolom, egy papírkereskedő akkor dolgozik jól, ha ismeri a termékei minden „rejtett” tulajdonságát, és ezekre az ügyfelei figyelmét is felhívja. Sikernek könyvelem el, ha érzem, hogy egy üzleti kapcsol-

latom a kölcsönös bizalmon alapul. Bízom benne, hogy az utánunk erre a pályára lépő kollégáknak a szakmai tudáson kívül (még) fontos lesz a személyes kapcsolatok kiépítése és ápolása.

Szalóki Tünde



Map Merchant Hungária Kft.
Mobil: +36 20 358 9141
Telefon: +36 1 456 0666
Fax: +36 1 456 0667
E-mail: tunde.szaloki@mapmerchant.hu
Web: www.mapmerchant.hu

Az irodai papírral valójában 1996-ban kerültem először komolyabb kapcsolatba. Ekkor kezdem a szakmában dolgozni az akkori Készlet Kereskedelmi Irodaszer Forgalmazó Kft.-nél. Itt ugyan nem csak a papír volt az egyetlen termék, de mint minden irodaszer-forgalmazó cégnél, igen nagy hányadot képviselt.

Jó néhány évvel később az Office Depot Hungary Kft.-nél voltam üzletágvezető, ahol az irodai

kommunikációs papír szintén igen jelentős tényező volt. Ezt követően kerültem a Map Merchant Hungária Kft. irodai, LFP és digitális papír üzletágának élére.

Eredménynek azt könyvelhetem el, hogy alig tíz év alatt egy vidéki (Békés megyei) lányként, komoly megpróbáltatásokon át, egy ilyen környezetben és szakmai tudással rendelkező, elismert emberekkel dolgozhatok együtt.

Példaképként igen sok embert említhetnék, de talán egykori főnököm az, akit kiemelnék, aki akkor, 1996-ban döntött a felvételemről, és szakmai támogatásával elindított a rögös úton.

Ő Bozó István, aki jelenleg is egy közismert irodaszer-forgalmazó cég kereskedelmi igazgatója.

Részemről csak az irodai papír területéről tudok nyilatkozni (bár talán minden terület hasonló tulajdonságokat igényel).

Mint ahogy egyik iparág sem könnyű, így papírt eladni is egy nagyon komoly feladat. Fontos a kitartás, határozottság, de talán a legfontosabb a kommunikáció. A vevők érzékenyek. Tiszta, tisztességes és egyenes beszédet várnak tőlem.

Én a régi időkről még nem nagyon tudok beszélni (szerencsére), de mondjuk a kilencvenes évek közepén-végén még egyfajta burokban éltünk. Nem volt ez az éles, vérrre menő harc. Sokkal nagyobb szerepet kapott a légkör, a baráti viszony, mellyel sikerebb, teljesebb üzleteket lehetett kötni. Ma sajnos rohan az egész világ. Nincs idő a személyes kapcsolatok elmélyítésére. Zárkózottabbak az emberek, így nehezebb a bizalmukat elnyerni, ami pedig egyik fontos tényezője a sikeres értékesítésnek. Szóval, jó lenne, ha vissza lehetne venni a lendületből, és több időt tudnánk tölteni a partnerek egyéni igényeivel.

Olvasóink éberségét próbára tettük decemberi számunk 37. oldalán. Sajnálatos módon elszikkadt egy számjegy, ami a 12 800 dpi felbontásra képes berendezés érdemeit csökkentette.

A mondat helyesen: „A Computer to Plate-rendszerek betörésével a Kodakkal karöltve kifejlesztették a nagy felbontású CtP-berendezésüket, mely nedvesofszet-eljárásnál 12 800 dpi felbontásra, szárazofszet-eljárásnál pedig 10 160 dpi felbontásra képes.”

Az érintettektől ezúton is elnézést kérünk!