

Raszter Nyomda Kft.

Faludi Viktória

A Raszter Nyomdában a generációs staféta-váltás szinte észrevétlenül, fokozatosan következett be az új technológiák bevezetése és a piac folyamatos változása során. A digitális vonal erősödésével egy időben a nyomda tevékenységének egyre több területe összpontosul Pokorny Zoltán kezében, őt kérdeztük a tizenegy fős kisnyomda helyzetéről és terveiről.

FOGÉKONYAN AZ ÚJ DOLGOKRA

Az iparban úgy ismernek bennünket, hogy az új dolgokra fogékonyak vagyunk, így a beszállítók szívesen hozzák az újdonságokat hozzánk. A lehetőségeinkhez képest szeretünk újítani, technológiai korrekt partnerkapcsolati okokból elkötelezettek vagyunk, de ezzel egy időben minden újdonságot szívesen kipróbálunk.

A kisnyomdák közül mi az elsők között vezetük be 2004-ben a digitális montírozást, majd azt követően két-három év múlva a CtP-t is. Magyarországon nálunk valósult meg elsőként a hí-



vásmentes ofsetlemez alkalmazása. Túl azon, hogy kényelmes, környezetvédelmi szempontból is előnyös és gyorsabb is a folyamat. További előny még, hogy itt a 13. kerületben értékes hely is felszabadult, amit a lemezhívás igényelt. Előny továbbá, hogy a munkafolyamat gyorsabb, a levilágított lemezt a gépmester leviszi a gépterembe, amíg felfestékezi a formát, a technológiai vízben előhívódik a lemez.





AKTUALITÁS

A koronavírus-járvány hatásait nagyon hamar megéreztük, több megrendelésünk a gazdaságilag érzékenyen érintett területről érkezik. Továbbá a mostani piaci helyzet nehézsége, hogy a munkavállalói lojalitás alábbhagyott a korábbi időkhöz képest, ezzel egy időben nehéz jó szakembert találni.



EGYÜTT FELNŐNI A NYOMDÁVAL

Tizenkét éve vagyok a nyomdában, a digitális formakészítéstől a teljes technológiai sor bármelyik munkafolyamatába be tudok állni, ha szükséges. *(Ez annak köszönhető, hogy Zoltán a felsőfokú tanulmányai előtt már középiskolai tanulóként is a nyomdában tevékenykedett, nemcsak elméleti, hanem biztos alapokat jelentő gyakorlati tapasztalatra is szert tett, a nyomda fejlesztéseit gyakorlati tapasztalatokká érlelődő élményként élte meg. Közelről ismeri a folyamatokat, tudja mi lehetséges és elvárható a dolgozóktól, és mi nem valósítható meg.)*



JÖVŐT TERVEZVE

Terveink között szerepel a teljes szervezeti átalakulás, a munkafolyamatokra precíz és valós idejű rálátást szeretnénk, ami hatékonyabbá teszi a munkánkat. Előfordul, hogy kapacitáshiánnyal küzdünk, és úgy gondolom, ezt a problémát is enyhítené egy hatékony, korszerű munkafolyamat-szabályozó rendszer.

Ezt követően a „sales” tevékenységet erősítjük. Szeretnénk elkerülni azt a sajátos forgatókönyvet, amit már sok nyomda megszenvedett: a kereskedő felépít egy jó értékesítési rendszert a cég költségére, majd amikor már jól működik, távozik az ügyfélkörrel együtt...

LOJALITÁS A DOLGOZÓKTÓL

A munkavállalói lojalitáshoz tisztességes bérek kellene és nem szabad a munkaerőt rommá terhelni. Volt olyan kollégánk, aki a jobb kereset reményében átpártolt egy nagyobb, több túlórárt és fizikai erőfeszítést igénylő munkakörbe. Nagyon jól keresett, de gyakorlatilag egy év alatt gerinc sérvet is szerzett a vágyott pénzbeli meg-





becsülés mellé. A reálbérek emelkedése miatt az egészségpénztári támogatás lehet még talán motivációs eszköz, más lehetőség híján inkább a béreket emeltük.

Nagyon fontos, hogy megfelelő bizalom van a kollégák és a cégvezetés között, mernek, tudnak kérdezni, javaslatot tenni. Családias légkörű nyomdánk dolgozói együttvéve több száz évnyi nyomdaipari tapasztalattal rendelkeznek, ami a legnagyobb értéket képviseli a feladatoknak való megfelelésben.



LOJALITÁS A MEGRENDELŐKTŐL

A megrendelők számára a tisztességes kivitelezéssel és árakkal tudunk vonzóak maradni. Szerencsére van egy kialakult vevőkörünk, aki érti és megéri, hogy nem vállalhatunk haszon nélkül munkát, nem dolgozunk ingyen.

Van olyan megrendelőnk, akivel olyan bizalom épült ki, hogy nem kérnek árajánlatot, rögtön a megrendelést kapjuk és az áruval együtt megy a számla.

Jellemzően az akcicens nyomtatványok és kisebb példányszámú könyvek adják a megren-



deléseink zömét. Van olyan megrendelőnk, aki tudja, hogy a „just in time” kivitelezés egy példányra vetítve drágábbnak látszik, de a logisztika és egyéb rejtett költségek miatt mégis inkább ez a megoldás jó nekik.

LOJÁLISAN MÁSHYOMDÁKHOZ

Több olyan nyomdai partnerünk is van, akikkel kooperálva kisegítjük egymást kapacitáshiány esetében. Nem kell mindent házon belül megoldani bármi áron, elég, ha összedolgozunk azokkal a partneryomdákkal, akikkel a kölcsönös

bizalmat, tiszteletet és becsületes munkakapcsolatot ötvözhetjük a szakmai kompetenciával.

JÖVŐBE TEKINTŐ

Szeretnék elmozdulni a példányszámú csomagolóanyag-gyártás irányába. Markáns trend, hogy az akcicens nyomtatványok iránti igény csökken. Ez a folyamat először a példányszám-csökkenésben, majd a címek csökkenésében jelentkezett. A B2-es ofszet nyomógépünk cseréjét tervezzük, és ennek kiválasztásában már szempont, hogy a kartonok nyomtatására is alkalmas legyen.

