

A nyomtatott termék a maradandóság része

PRINT[®]info

Környezetbarát: a természetből vétetett, és annak károsítása nélkül képes visszatérni oda



fotoKata



Color Copy



Ünnepeljük együtt a Color Copy 25. születésnapját! Most az ünnepelt ad ajándékot!

Születésnapi akciónk keretén belül, az első 25 partnerünk, aki nettó 250.000 Ft felett vásárol Color Copy digitális papírt, egy **25.000 Ft-os vásárlási utalványt** kap, amit az alábbi Adidas márkaboltokban vásárolhat le:

WestEnd City Center, Árkád Budapest, Aréna Pláza

Ezenfelül e neves évforduló alkalmából, a nettó 25.000 Ft feletti Color Copy vásárlókat is megajándékozunk egy **Nike baseball sapkával**.

A születésnapi akciónk időtartama:
2014. február 1 - március 31.



Europapier Budapest Kft.

Központi iroda és raktár: 1225 Budapest, Campona u. 1. Harbor Park DC3 épület

Cash & Carry áruház: 1139 Budapest, Lomb u. 31/b

Központi telefon: +36 1 371 7900 | Zöld szám: +36 80 372 747

e-mail: office@europapier-budapest.hu | rendelésvétel: rendeles@europapier-budapest.hu

www.europapier.hu



A GÖDÖR ALJÁN VAGYUNK – DE EZ EGY JÓ HÍR

A múlt év papírforgalmazási adatai is megerősítik, hogy megállt a nyomdaipari megrendelések csökkenése, s noha emelkedésről szó nincs, talán elértük a gödör alját, azaz nincs lejjebb. S noha nem egy ideális tartózkodási hely eme pozíció, igaza van Erdély Zsoltnak, aki jelen lapszámunkban úgy fogalmazott, „de legalább stabil”. És igaza van Haag Jánosnak is, aki – szintén mostani számunkban – arra biztat, hogy optimistábban szemléljük a dolgokat, hiszen „a siránkozás nem visz előbbre. A problémákat így is, úgy is meg kell oldani – akkor már jobb pozitív lendülettel és hozzáállással megtenni”. Szóval, nincs más hátra, mint előre! És egyébként is: azt gondolom, mindannyian kénytelenek voltunk hozzászokni, hogy erőnket megfeszítve tartjuk magunkat a felszínen. Hogy úgy mondjam: edzettekké váltunk, bár nagyon nem élveztük az elmúlt – te jó ég! – öt év erőnléti megpróbáltatásait. Azt tartja a mondás: amibe nem halunk bele, attól megerősödünk. Nos, a nyomdaipar szereplői akkor mára nagyon „kigyúrtak” lettek... Persze, ez még közel sem garancia ahhoz, hogy felfelé tudjanak kapaszkodni, de pusztán az a tény, hogy legalább a lábukat meg tudják vetni, mindenképpen reményre ad(hat) okot. Azzal azonban már valamennyien tisztában vagyunk, hogy ennek a reménynek nem a múlt szárnyalásából kell táplálkozni, hanem a józanság mértékletessége mentén léteznie. Megtapasztaltuk az „édent”, majd átéljük – bízva a múlt időben – a „poklot”, talán eljött az idő, amikor végre helyükön élhetjük át a mindennapokat. Mindenesetre kívánok önöknek egy szélsőséges kilengésektől és izgalmaktól mentes, ha tetszik „unalmas” évet, amelyben a feladatuk kizárólag az, hogy a munkával kapcsolatos és egyre sokasodó napi operatív teendőiket hatékonyan végezzék.

Ugye, igazam van? A gödör alja azért nem annyira rossz, azért egy jó hír, mert innen csak feljebb van. Még akkor is, ha csak kicsit, és még azt sem lehet tudni, hogy mikor...

PRINTinfo



Kiadja: a PRINTinfo Kft. • Cím: **1111 Bp., Kende u. 11., I. em. 1.** • E-mail: printinfo@t-online.hu • www.printline.hu
 • Kiadóvezető-főszerkesztő: Korszós Ilona • Szerzők: Spartvis • Címlap-kép: fotóKata
 • Hirdetékfelvétel, felvilágosítás a PRINTinfónál (szerkesztőségi órák: **8–9 óra között**): **1/226-1944**
 • Megjelenik: cca. 3 hetente, 2 500 példányban • Következő szám: 2014. február 18. (kéziratzárás: 2014. február 8.)
 • Szedés-tördelés: PRINTinfo • Korrektor: Fáklya Ágnes • Levilágítás CtP-re: GMN-Buda, Pauker Holding
 • Nyomdai munkák: Pauker Nyomda (F. v.: Vértes Gábor) • Papír: Europapier Budapest (Hello Fat Matt 1.1 vol. 100 g)
 • ISSN: 417-4804 • Nyilvántartási szám: 163/0398/2/2010.

A lapban megjelent írások a forrás megjelölésével szabadon felhasználhatók. • A hirdetések tartalmáért a szerkesztőség nem vállal felelősséget!

Céginfo



Most az adaptív tervezésé... Egyéves az Europapier Budapest

„...képes volt az előbbieken említett változásokat lekövetni és beépíteni az életébe, ehhez igazítani a működését és struktúráját, azaz adaptálódott, akkor számára egy „komforto-

sabb” időszak következhet. Mert ha egy kicsit is javulni fog a közeg és a környezet, de legalábbis nem romlik, akkor...”

Beszélgetés Erdély Zsolttal6–8. oldal

Közinfo

Magyarországi Papír-nagykereskedők Egyesülete

„...Az Irányelv célja kifejezetten a hitelező érdekeit sértő indokolatlanul hosszú határidők megállapításának...”

Tájékoztató 9. oldal

Céginfo



A manroland Magyarország új szolgáltatása: nyomdasegedanyag.hu

„...Egy nyomdagép-kereskedő természetesen és alapvetően nyomdagépet szeret(ne) eladni, de...”

Beszélgetés erről és persze másról is10–11. oldal

Céginfo



A ritmust minden körülmények fel kell venni... Jazz Repro Stúdió

„...Amikor kezdett leáldozni ez iránt az igény, mi is kerestük az új lehetőségeket. Szóba került, hogy esetleg integrálódunk egy nyomdába, de aztán elvetettük az ötletet...”

Beszélgetés Atyafi Lászlóval12–13. oldal

Céginfo



Nyomda a rács mögött... Duna-Mix

„...a többi nyomda számára nem jelentett versenytársat a „szabadpiacon”. Legalábbis eddig. Most azonban nem kicsit változik a helyzet... A Duna-Mix Kft. keretei között működő nyomda ugyanis egyrészt igen komoly fejlesztéseken van túl, másrészt...”

Beszélgetés Szokolczai Lóránttal14–16. oldal

Céginfo



Higgadtság, kiegyensúlyozottság és folytonos fejlődés Duparec

„...maga a piac nem növekszik, de ezen belül a piaci részesedésünket növelni kívánjuk, és meglehet, hogy ehhez egy vagy akár több akvizíciót is végrehajtunk...”

Beszélgetés Haag Jánossal . . .18–19. oldal

Közinfo



In memoriam Földes György

„...milyen kristálytisza meglátásai vannak, voltak, pedig idén februárban már 100. életévét töltötte volna be... Az ő élete azonban nemcsak egy hosszú élet története, hanem a hazai ipartörténet egyik nagy fejezete is...”

Megemlékezés 20–21. oldal

Közinfo

PNYME – Eseménynaptár 2014 21. oldal

Spartvis: Sztálin elvtárs jó elvtárs, csak... 22. oldal

Apróinfo

.....23. oldal

Magáninfo

Nyomdászok civilben – 1.



Új rovatot indítunk abban a reményben, hogy az ágazat szereplői ezáltal még jobban megismerik egymást, még inkább erősödik az együvé tartozás érzése. Ezúttal nem szakmai oldalról szeretnénk bemutatni a kollégákat, hiszen ebből a szempontból meglehetősen jól ismerjük egymást, hanem a „magánemberi én” kerül a középpontba.

„Buborékos ásványvíz és narancslé! Na jó: „görcsoldóként” olykor egy kis viszki vagy száraz vörösbőr, na meg persze – igaz, ez nem ital, de lazításnak a legjobb – egy kis blues-hallgatás.” ● Ha most az is kiderül, hogy zenél...

Dr. Horváth Csaba 24–26. oldal

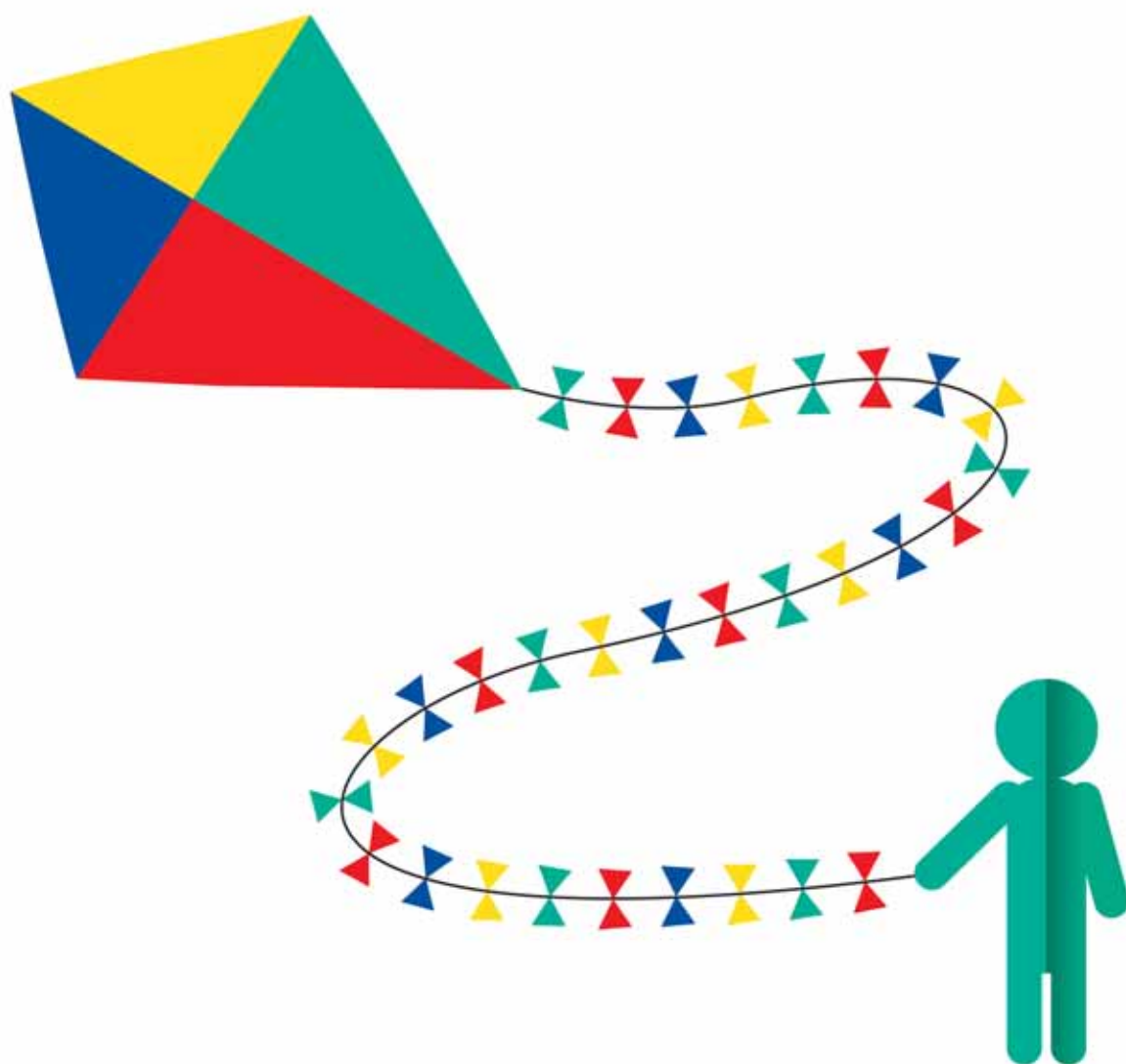
Helyesbítés

Decemberi (283.) számunkban tévesen írtunk a **Díjbeszedő Nyomda** éves nyomtatvány-előállítását illetően, amelyet ezúton szeretnénk helyesbíteni. Szóval: a Díjbeszedő Nyomda nem tízmillió, hanem mintegy **százmillió megszemélyesített küldeményt állít elő** évente. Elnézést kérünk a cégtől, és persze olvasóinktól is figyelemtelenségünkért.

AZ ÖN PAPÍRKERESKEDŐJE



Széles termékválasztékkal és teljeskörű szolgáltatással állunk partnereink rendelkezésére.



Serving your success.

Europapier Budapest Kft.

Központi iroda és raktár: 1225 Budapest, Campona u. 1. Harbor Park DC3 épület

Cash & Carry áruház: 1139 Budapest, Lomb u. 31/b

Központi telefon: +36 1 371 7900 | Zöld szám: +36 80 372 747

e-mail: office@europapier-budapest.hu | rendeles@europapier-budapest.hu

www.europapier.hu

Most az adaptív tervezése a főszerep Egyéves az Europapier Budapest



Igazából fél éves, ám gyakorlatilag mégis egy, hiszen a 2012 novemberében jóváhagyott akvizíciót követően – függetlenül a hivatalos jogi státusztól – teljes egészében vállalt vállhoz vetve együtt dolgoztak, hogy úgy fogalmazzak: közösen tolták ugyanazt a szekeret. És a szekér rendesen haladt is, amit az is jól mutat, hogy noha az 1 +1 nem teljesen lett 2, ám mennyiségileg és árbevétel szempontjából is közel annyi, és ezzel a hazai papírnagykereskedők között az Europapier Budapest piacvezetővé vált Magyarországon. Az elmúlt évben többször is beszámoltunk a két cég közötti integrációs folyamatról, az ebből következő tervekről, elképzelésekről, célkitűzésekről. Egy teljes év elteltével azonban érdemes egyfajta mérleget vonni, illetve – ami talán még fontosabb – előretekinteni, már amennyire egyáltalán lehet... Erdély Zsolttal, a cég ügyvezetőjével beszélgettem.

● Két cég fúziójakor nem szokott az egy + egy kettő lenni: rendszerint a kettő jelentős mínusz a jellemző...

– Az Europapier Budapest majd-hogynem elérte a kettőt! Mennyiségben az 1,97-et hoztuk, árbevételben pedig az 1,99-et! Tehát igaz lett, amit a fúzió kapcsán a piacnak előzetesen hangsúlyoztunk, miszerint ez a két cég portfóliójában, felépítésében, stratégiájában jól egészíti ki egymást: az erősségek erősítik, az esetleges gyengeségek pedig a másik oldalról kioltják egymást. Hogy ez így történt, abban nem kis szerepe volt az átgondolt, ugyanakkor gyors cselekvésnek, de főleg annak, hogy elsősorban a

piacra koncentrálni hajtottuk végre a fúziót. Az volt a fő szempont, hogy ebből a cseppet sem egyszerű integrációból, amely a háttérben zajlott, és amely a termékportfóliótól kezdődően a működési struktúrára át a vállalatirányítási rendszer egyesítéséig mindent érintett, semmiféle fennakadás vagy döccenés ne érje a vevőinket. Hogy belül mennyi többletmunkával, -energiával és -időráfordítással értük el, az kizárólag – ahogy egyszer éppen ön fogalmazott – a mi szociális problémánk volt.

De túl vagyunk rajta, és már nemcsak a partnerek felé, kifelé működik az új struktúra, hanem belülről is kész: minden a helyén, „összefésül-

1158 Budapest, Neptun u. 35/b.

Tel./Fax: 410-7598

- kiadvány
- naptár
- címke



- doboz
- koncertjegy
- értékpapír

termegkft@t-online.hu

www.aranyozas.hu

ve” a termékinálat, az összerakott széles portfólió, egységes működési rend. A célt, amely szerint a vevők azt érezzék – és persze tapasztalják is –, hogy egy erősebb, kompetensebb, mindenféle szempontból – szortiment, márka-elérhetőség, teljesebb kiszolgálás stb. – nagyobb és stabilabb cég született a fúzióból, azt gondolom elértük. Ezt támasztják alá az elért eredményeink, amit természetesen ezúton is köszönünk partnereinknek, vevőkörünknek, akik – akár csak mi – hittek ebben. A piaci visszajelzések eredmények igazolják, hogy a terveink-elképzeléseink helyesek voltak, a piac visszaigazolta és ez a legfontosabb eredmény a számunkra. És fontos eredmény talán az is, hogy nemcsak a vevőink felé, hanem a beszállítóink felé is megerősödött a pozíciónk. Az, hogy 2014-ben piacvezetőként kezdhettük az évet egy fontos mérföldkő cégünk életében.

● *Ezek szerint, lehet egy kicsit hátra dőlni...*

– Hátra dőlni sosem szabad, és nem is lehet! Az elmúlt három-négy év – és függetlenül egy ilyen meglehetősen bonyolult akvizíciós folyamatól – gazdasági környezete mesze nem teszi lehetővé: igazán nem lehet állítani, hogy a papír-, illetve nyomdaipari szektor számára optimális lenne a közeg... Az elmúlt válság következményeként ma már azok, akik képesek voltak ebből tanulni, és ezeket be is építették a saját működési struktúrájukba, tehát egyfajta új megközelítésben – hatékonyság, komplexitás, rugalmasság, gyorsaság stb. – állnak a saját és a piac dolgaihoz, azok számára egyértelművé vált, hogy (bármennyire paradox) a változás jelenti az egyetlen stabil pontot.

Egyszer és mindenkorra elmúltak azok az idők, amikor bizonyos dolgok „beleférték” az életünkbe: ma egyik dolog nem tudja vinni a másikat, mindennek önmagában kell megállnia a helyét. A válság alatt tanultakat meg kell tartani, mert soha nem fog visszatérni a „belefér” időszaka. Mindent alaposan és átgondoltan kell tervezni, és bizony nem kell félni – sőt, alkalmasint muszáj is – újra és újra áttervezni... Az azonban jó dolog, hogy az elmúlt négy-öt évben hozzászoktunk – kénytelenek voltunk – a folyamatos változáshoz.

● *Az imént úgy fogalmazott, hogy „az elmúlt válság”... Úgy látja, hogy tényleg elmúlt?*

– Azt látjuk, hogy nyugat-európai szempontból túl van mindenki a krízisen: a papírgyárak kivonták, megszüntették kapacitásfeleslegüket, tehát a kínálat egalizálódott a kereslettel. Tekintettel arra, hogy nemcsak mi, hanem valamennyi hazai papír-nagykereskedő multinacionális cég leányvállalataként működik, Magyarországon papíripari szemszögből pontosan ugyanolyan háttérfeltételek és játékszabályok mentén történik az értékesítés, mint bárhol Európában. Ha valaki ténylegesen képes volt az előbbieken említett változásokat lekövetni és beépíteni az életébe, ehhez igazítani a működését és struktúráját, azaz adaptálódott, akkor számára egy „komfortosabb” időszak következhet. Mert ha egy kicsit is javulni fog a közeg és a környezet, de legalábbis nem romlik – mindkettőre van esély –, akkor sokkal jobban fogja magát érezni.

● *A tavalyi évben – hála istennek – nem változtak szignifikánsan a papírárak...*

– Gyakorlatilag egységes irányba mutató tendenciákról és ármozgásokról beszélhetünk Európa-szerte, a válság következményeként még inkább megegyeznek a közép-európai értékesítések feltételei és paraméterei az egyes multinacionális anyacégek központi stratégiájával. A válság előtt – az előtt pedig még inkább – tapasztalhatóak voltak eltérések, de ma már mi is, mint piac, a fő ütőérhez tartozunk. További tisztulás, hogy a gyárak abszolút konszolidálódtak, visszatértek a gyártáshoz, azaz az értékesítést zömmel nagykereskedőkön keresztül bonyolítják. Mindenki arra koncentrál, ami a fő tevékenysége, amiben a legjobbnak kell lennie.

● *További kapacitás-kivonások ezek szerint már nem lesznek?*

– Ez még szegmensenként változik, változhat, az viszont nagyon lényeges, hogy a korábbiakban megszokott műnyomó/ofszet natúr papírárak egymáshoz való viszonya nem az előállításhoz szükséges technológiai ráfordítás tükrében alakulnak, nem ahhoz igazodnak, hanem kifejezetten a keresleti-kínálati viszony határozza meg az árakat. Tehát nem beszélhetünk általános ármozgásról, sokkal többtényezős lett a mindenkori árfekvés alakulása. Ez azt is jelenti, hogy ha egy bizonyos papírféleségre korábban tudtunk éves árat mondani, azt most legfeljebb fél évre előre tudjuk garantálni, amire félévest mondunk, az most három hónapos lett, és így tovább... Nagyon fontos, hogy a piac ezt tudja és megértse.

● *De hát ezt megérteni nem lehet, legfeljebb követni... Mégis, mire számíthatnak a nyomdászok, csomagolóanyag-gyártók?*

Kíváncsi vagy, mit olvas **1726** magyar Reklámkivitelező minden hétfőn reggel a kávéja mellett?

Mitől felhős a laminálás? • Mit tegyél a zsugorodó fóliával? • Miért fontos a környezet hőmérséklete nyomtatáskor? Mikor lehet szükséged színes ragasztóvínylre? • Hogyan tartsd karban a simítódat? • Mire ügyelj applikáló fólia használatakor? Mit érdemes észben tartanod autódékoráció készítése közben? • Milyen grafikai elemekből álljon egy padlómatrica? Hogyan dekorálj ablaküvegre? • Mit tarts szem előtt, műanyag táblák esetén? • Mire ügyelj a méretarány választásakor?

Ha most irratkozol fel, a heti tippek mellé AJÁNDÉKBA KAPOD az elmúlt 2 év legolvasottabb reklámdékorációs tippeit tartalmazó füzetet is! <http://href.hu/x/jbzo>



– Jól mondta: követni kell a folyamatos változást! Tudomásul kell venni, hogy míg az egyik szegmens elindul, a másik nem, és nem egyenes arányosak az ármozgások. Ennek oka egyébként, hogy ma már senkinél sincsenek tartalékok, tehát egyik termék nem egalizálja a másikat, ahogy az előbb említettem: nem „fér bele” az „egyik viszi a másikat” üzletfilozófia.

● *Ilyen formában akkor tervezésről nem beszélhetünk, hiszen annak alapja a biztos paraméter. Az meg nincs, és nem is lesz. Tehát aki boldogulni akar a piacon, az kénytelen újra és újra áttervezni?*

– Így igaz: az adaptív tervezés képessége, és annak gyakorlatban történő megvalósítása elengedhetetlen ma már egy cég boldogulásához. A nyomdák sincs más választásuk, hiszen nekik sincsenek tartalékaik, amelyek egalizálnák az esetleges ármozgásokat. Kénytelenek saját piacuk felé érvényesíteni a mindenkori változásokat, mert ellenkező esetben tönkremennek. A nyomdai piaccal meg kell értetni, a nyomdai vevőkör tudomásul kell vegye, hogy egyrészt ebben a szegmensben is a piaci törvények hatnak és érvényesülnek, másrészt azt is, hogy egyszerre nem

lehet teljesíteni azt a jellemző elvárást, hogy gyorsan, magas minőségben és olcsón jussanak nyomdatermékekhez. Tudom, ez nem egyszerű feladat. De a több ismeretlenes egyenletnek is van megoldó képlete...

● *Maradjunk egy kicsit még, mint meghatározó árbefolyásoló tényezőnél, a keresleti–kínálati viszonynál! Ezek szerint ez olyan, mint a tőzsde?*

– Rosszabb, mert a tőzsdén azért vannak bizonyos elemezhető mutatók, amelyek irányadók tudnak lenni, s mutatnak tendenciákat. A papíroknál ez sincs... Vagy amelyek voltak ma már nem érvényesek... A piacnak – ami az árakat illeti – teljes egészében meg kell szoknia, hogy ez a mindenkori keresleti–kínálati faktorok fogják alakítani, szegmensenként eltérő módon és időben. És ez nemcsak a papíroknál van ma már így, hanem bármilyen terméknel – gondoljunk például az olajárra... A nyomdák azokat a rugalmassági klauzulákat be kell építeni, ami a napi gazdaságot jellemzi.

● *Az árak mozgása tehát akár „farkasfogyszerű” is lehet...*

– Az biztos, hogy a papírárak az elmúlt 2–3 évben stagnáltak, ám

amennyiben egy keresleti fellendülés lesz, abban a pillanatban az árak is mozdulni fognak felfelé, merthogy a kapacitások, jelentősen csökkentek. Ugyanakkor fontos hangsúlyozni, hogy a hazai piac – annak ellenére, hogy kifejezetten kis piac – semmilyen hátrányt nem szenved: sem árfekvésben, sem ellátásban. Ez az előnye annak, hogy a hazai papírnagykereskedések mindegyike Európa fő ütőeréhez tartozó anyavállalathoz tartozik. Arról meg nem is beszélve, hogy ma már mindenki realizálta, hogy a kicsi piac is számít...

● *Szóval, azért ez az év sem lesz egyszerű. Bár azt tapasztalom, hogy legalább a nyomdai megrendelések csökkenése megállni látszik, sőt...*

– Az eladási adatok is ezt mutatják: a tavalyi évben már sokkal kevésbé szűkültek az eladások, mint egy évvel korábban. Erre az évre pedig azt prognosztizálom, hogy tartani tudjuk a tavalyi szintet, legfeljebb egy-két szegmensben várható még minimális csökkenés.

Úgy gondolom, elértük a „gödör alját”, ugyanakkor biztos vagyok abban is, hogy még egy darabig itt időzünk... De legalább stabil! ■

Ilona

DDCstúdió

design | grafika | web | hang | videó

Széleskörű grafikai tervezési és kivitelezési szolgáltatások:

- arculattervezés
- reklámanyagok tervezése és kivitelezése
- bel- és kültéri dekoráció tervezés, kivitelezés
- honlap készítés,
- online reklámok, bannerek készítése
- videó és hangfelvétel



© www.ddcstudio.hu © mail@ddcstudio.hu © +36 23 379 047 © +36 30 573 9145

Papír-nagykereskedők Magyarországi Egyesülete

Tájékoztató

Tisztelt Partnerünk!

Tekintettel a téma aktualitására, ezúton tájékoztatjuk Önöket, hogy az egyesület legutóbbi ülésén kiemelten foglalkozott a hatályos Polgári Törvénykönyvnek a pénztartozás megfizetésének határidejével és a késedelmi kamattal kapcsolatos, 2013. július 1. napján hatályba lépett módosításával. A változások kapcsán az egyesület széles körű szakmai egyeztetéseket követően alábbi megállapításokra jutott.

1. A Ptk.-módosítás szerint: „Ha a felek a szerződésben a pénztartozás teljesítésének idejét nem határozták meg, a pénztartozást a jogosult fizetési felszólításának vagy számlájának kézhezvételétől számított harminc napon belül kell teljesíteni.” Ezen szabály az Európai Parlament és Tanács 2011/7/EU tanácsi irányelvének (a továbbiakban: Irányelv) átültetéseként lépett hatályba a magyar jogrendszerben is. A kereskedelmi ügyletekhez kapcsolódó késedelmes fizetések elleni fellépésről szóló Irányelvnek – és így a törvénynek – sem célja a hitelező érdekeit szolgáló, a kereskedelmi gyakorlatnak megfelelő 30 vagy 60 napnál hosszabb teljesítési határidő kikötésének visszaszorítása. Az Irányelv célja kifejezetten a hitelező érdekeit sértő indokolatlanul hosszú határidők megállapításának megakadályozása. Bár a magyar jogszabály kifejezetten nem rendelkezik az ilyen feltételek megléte esetére fenntartott eltérés lehetőségéről, a szabály kikényszerítésének módjába beépíti azt. A szerződés megtámadására ugyanis kizárólag a követelés jogosultjának ad lehetőséget.

2. A módosítás ezen túl, a 2011/7/EU rendeletnek megfelelően a késedelmi kamat mértékét az alapkamat 8 százalékponttal növelt mértékében határozza meg (az eddigi, 7 százalékponttal növelt mértéket módosítva). Természetesen ennél magasabb késedelmi kamatmérték is alkalmazható. A törvény által bevezetett további újdonságok, hogy a kamat számításakor a késedelemmel érintett naptári fél év első napján érvényes jegybanki alapkamat irányadó az adott naptári fél év teljes idejére, a késedelmi kamatot kizáró szerződési feltételt pedig semmisnek minősíti (kivéve, ha a kötelezett a késedelem esetén kötbér fizetésére köteles).

3. A Ptk. további új rendelkezése szerint, ha a kötelezett késedelembe esik, köteles a jogosultnak a követelése behajtásával kapcsolatos költségei fedezésére legalább 40 eurónak (a Magyar Nemzeti Bank késedelmi kamatfizetési kötelezettség kezdőnapján érvényes hivatalos deviza-középárfolyama szerint) megfelelő forintösszeget megfizetni behajtási költségátalányként. A kötelezettet e kötelezettség teljesítése nem mentesíti a késedelem egyéb jogkövetkezményei alól; a kártérítésbe azonban a behajtási költségátalány összege beszámít. Vagyis a Ptk. szerint, amint az adós késedelembe esik, automatikusan ki lehet számlázni neki a 40 eurónak megfelelő összeget. E rendelkezés kizárása szerződésben semmis.

Mindezek alapján javasoljuk, hogy a jogi környezet fentiekben kifejtett változásait figyelembe venni szíveskedjenek, mivel a fentebb ismertetett új jogi szabályok gyakorlati megvalósulásával munkájuk során találkozhatnak.

Budapest, 2013. december 11. napján

Papír-nagykereskedők Magyarországi Egyesülete

Kedves Olvasóink! Tekintettel arra, hogy egy jogszabály érthetősége általában meghaladja a nem jogvégeztet ember számára az egyértelmű és világos értelmezést, következő (285.) számunkban, amely február 18-án jelenik meg, szakavatott segítséggel „fordítjuk le”, hogy egész pontosan mit is jelentenek a fentiek a gyakorlatban.

a főszerkesztő

A manroland Magyarország új szolgáltatása nyomdasegedanyag.hu

Tavaly novemberben a PPD Expón indította útjára a manroland Magyarország új szolgáltatását, a webshopként működő nyomdasegedanyag.hu oldalt. Az ágazat szereplőinek meglehetősen széles köre nyilván pontosan tisztában van azzal, hogy a hazai leányvállalat nemcsak az anyacég által gyártott új, illetve használt ofset-nyomdagépeit forgalmazza, hanem kötészeti berendezéseket, valamint nyomdai segédanyagokat, pótalkatrészeket is kínál a nyomdaipar számára. Sőt, ez utóbbi tevékenysége az elmúlt években különösen hangsúlyossá vált, hiszen a gépberuházások – részben a gazdasági válság hatására, részben a telítődött piac következményeként, részben a pályázati források drasztikus szűkülése okán – jelentősen visszaestek. S noha némileg csillogni látszik a jövő, azaz vannak íves és tekerceses gép projektjein szép számmal, a hazai leányvállalat erősíteni kívánja piaci pozícióját a nyomdai segédanyagok, illetve pótalkatrészek területén is. Erről és persze másról is beszélgettem Kelemen Györggyel, a cég ügyvezetőjével, valamint Mohor Balázs kereskedelmi, és Dohány Szilárd műszaki/informatikai munkatárssal.

● *Kifejezetten jó kedvűek, pedig nem lehetett egyszerű a tavalyi év...*

K. Gy. – Több okunk is van rá: egyrészt – ahogy az anyavállalatunk – mi is szolid nyereséggel zártuk a tavalyi évet, és ráadásul túl vagyunk a könyvvizsgálaton is, ami mindent rendben talált. Másrészt bizakodóan nézünk az idei év elé.

● *Ennek konkrét oka van, vagy az önökre egyébként jellemző optimista hozzáállás mondatja?*

K. Gy. – Is-is. Önmagában az a tény is reményre jogosító, hogy az anyavállalatunk – egyedülként a nagy nyomdagépgyártó cégek között – nyereséges. Ez nem kis teljesítmény a történések tükrében... S mi is képesek voltunk pozitívan zárni a múlt évet annak ellenére, hogy egyetlen nyomógépet sem adtunk el.

● *Ezek szerint tavaly kizárólag az „egyéb” tevékenységből – segédanyagok, lakkok, ragasztók, szerviz stb. – volt árbevételük?*

K. Gy. – Vágógépet ugyan adtunk el, de a forgalmunk meghatározóan döntő többségét valóban a különféle nyomdai segédanyagok jelentették, és nemcsak tavaly, hanem az elmúlt jó három évben!

● *Valahol érthető, hiszen egyszer csak – válságtól függetlenül is – telítődik a nyomdagépek piaca, tehát napi szinten inkább a működtetéshez szükséges*

anyagok, illetve a törő-kopó alkatrészek és eszközök forgalmazása jelent, jelenthet bevételt.

K. Gy. – Tény, és noha igen régóta kínálunk a piac számára ilyen termékeket, a nyomdasegedanyag.hu létrehozása azt kívánja elősegíteni, hogy még egyszerűbben, és még átfogóbban segítse a nyomdászok mindennapi munkáját. A nyomdasegedanyag.hu ugyanis egy olyan webáruház, amelyen keresztül a nyomdászok bármilyen segédanyagot, nyomtatáshoz szükséges eszközt, illetve nyomda- és kötészeti gépekhez pótalkatrészeket tudnak gyorsan és egyszerűen beszerezni, és mindezt márkától függetlenül.

● *Ezek szerint akár konkurens nyomdagépgyártó géphez is kínálnak alkatrészt?*

K. Gy. – Persze! De azért azt hangsúlyozom, hogy elsősorban törő-kopó alkatrészekről van szó: például szívógumikról, ítvovábbításhoz, -fordításhoz szükséges „kütyükről”, de akár „fajsúlyosabb” alkatrészekről is.

● *Eredetik vagy utángyártottak ezek az alkatrészek?*

D. Sz. – Van eredeti is, és utángyártott is, és mindkét esetben rendkívül kedvező áron tudjuk kínálni. Természetesen jelöljük, hogy az a bizonyos termék melyik csoportba tartozik.

● *Nem mondják, hogy egyik vagy má-*

sik konkurenciájuktól közvetlenül szerzik be az eredeti alkatrészeket!

D. Sz. – Mi azoktól a cégektől szerezük be, amelyek eredetileg is gyártják azt a bizonyos alkatrészt, akiktől a konkurencia is veszi...

● *Mennyi idő alatt teljesítik a megrendeléseket?*

D. Sz. – Ez attól függ! Természetesen a segédanyagok és lakkok széles választékát raktárról kínáljuk, tehát azonnali a kiszolgálás, azt azonban nem állítom, hogy minden gyártmányú és típusú nyomdagép összes kopó-fogyó alkatrészére ugyanez igaz. De pár napon belül mindent be tudunk szerezni. És persze folyamatosan bővítjük egyrészt a nyomdasegedanyag.hu, másrészt a raktáron tartott áruféleségek szortimentjét.

● *A nyomdasegedanyag.hu arra is hivatott, hogy a meglévő vevőkört ezentúl ezen keresztül szolgálják ki?*

M. B. – Nem, de természetesen nyugodtan használhatják ők is ezt a felületet. A rendszeres vevőinkkel inkább maradunk azonban a közvetlen, személyes kapcsolatnál, ugyanis ők is jobban kedvelik ezt, meg mi is. A nyomdasegedanyag.hu inkább azon nyomdáknak jelent egyszerű és hatékony megoldást akár különféle segédanyagok vagy alkatrészek beszerzésére, amelyekkel még nem állunk napi kapcsolatban.

K. Gy. – A nyomdasegedanyag.hu



nincs integrálva a könyvelésbe, vagyis nem történik automatikusan például a számla kiállítás. Ez nem is volt cél.

D. Sz. – Viszont minden vásárlónak saját könyvtár áll rendelkezésre, amelyben akár vissza tudja keresni a korábbi vásárlásait, az összes paraméterrel együtt.

● *Bárki „felballaghat” az oldalra és „szemezgetheti” a kínálatot?*

D. Sz. – Persze, bárki felmehet, viszont regisztráció nélkül az árakat például nem látja, és nem is tud vásárolni.

● *Árak... Ezek bizony vevőtől függően eltérőek lehetnek, hiszen a mennyiségi kedvezmények befolyásolhatják. Képes differenciálni a program attól függően, hogy ki a vásárló?*

D. Sz. – Igen, ugyanis a regisztrációt követően egyénileg be lehet állítani az adott vásárló számára a kedvezmény mértékét, és ezt követően a program már eleve úgy ajánlja ki.

● *Nemzetközi vagy magyar ez a webshop, azaz más manroland-leányvállalatnál is működik?*

K. Gy. – Olyannyira magyar, hogy mi találtuk ki, az anyavállalat pedig csak jóváhagyólag tudomásul vette az ötletünket. Azt azonban tudni kell, hogy magának a manrolandnak is van természetesen webstore-ja. A nyomdasegedanyag.hu viszont olyan termékeket is kínál, amelyek nem manroland-termékek.

● *Mi mindent talál a nyomdász a nyomdasegedanyag.hu oldalon?*

D. Sz. – Mosófolyadékokat, vízadalékokat, lakkokat, gumilepedőket, törőkopó alkatrészeket bármilyen gépmárkához. Ez a jelen kínálat, de folyamatosan bővítjük: most például éppen egy festék-beszállítóval vannak vonatkozó tárgyalásaink.

● *Ki dönti el, hogy milyen termékek kerülhetnek be a hazai webshop kínálatába?*

K. Gy. – Tulajdonképpen mi, de azért

messzemenőig figyelemmel kell lennünk az anyacég üzlet-filozófiájára: semmiképpen nem választhatunk olyan beszállítót vagy terméket, amely akárcsak a legkisebb mértékben nem illik az anyavállalat koncepciójához.

● *Rendben, hogy az elmúlt években – nem is némileg – átalakult valamennyi nyomdagép-beszállító cég tevékenysége, de azért furcsa lehet kvázi „ezer apróccal” foglalkozni...*

K. Gy. – Egy nyomdagép-kereskedő természetesen és alapvetően nyomdagépet szeret(ne) eladni, de tudomásul kell vennie a mindenkori piaci helyzetet és igényeket, és ehhez képest kialakítani a saját létezésének feltételeit és körülményeit. Azt gondolom, azzal – ahogy ön fogalmazott –, hogy „ezer apróccal” is kínálunk a nyomdászok számára, a mindennapok munkavégzését könnyítjük meg, egyszerűsítjük le. És ez van olyan fontos – ha másként is –, mint egy új gép üzembe állítása. Persze, ezzel együtt nagyon is rajta vagyunk azon, hogy a folyamatban lévő gépeladási projektjeink sikerrel záruljanak... ■

Ilona

KOPÓ ALKATRÉSZEK TÖBB,
MINT 100-FÉLE GÉPMÁRKÁHOZ!

manroland
manroland Magyarország Kft.

MAGYARORSZÁG ELSŐ
NYOMDASEGÉDANYAG
ÉS ALKATRÉSZ WEBÁRUHÁZA

www.nyomdasegedanyag.hu


.hu
nyomdasegedanyag

A ritmust minden körülmények között fel kell venni...

Jazz Repro Stúdió

A Jazz Repro Stúdiót a kilencvenes évek elején alapította Atyafi László. Az elnevezést azért választotta, mert úgy tartja, a jazz nem pusztán zene, hanem életérzés is. Ahogy a munkája sem pusztán munka volt számára, hanem inkább hivatás. Mostanára azonban sok minden megváltozott... Új ritmusok születnek, s ehhez – ha tetszik, ha nem – igazodni kell. Atyafi Lászlóval beszélgettem.

● *Annak idején nyomdai fényképészként végzett a Zrínyi Nyomdában, majd dolgozott a HM Közpon-ti Nyomdában. 1985 és 1993 között pedig az MTI Nyomdában nyomdai fényképész és szkeneroperátor volt, közben megszerezte a techniku-si végzettséget is. 1993-ban egyéni vállalkozásként indította el a Jazz Repro Stúdiót. Választás vagy valamilyen kényszer volt a saját cég alapítása?*

– Választás: akkoriban egyre másra alakultak a nyomdák, amelyeknek szükségük volt professzionális nyomdai előkészítésre, illetve levilágításra. Ezért gondoltam, hogy belevágok egy saját vállalkozásba. Adódott a lehetőség, hogy egy Ausztriában felszámolt stúdió berendezéseit megvegyem, így egy Crosfield dobszkennel, levilágítóval, valamint cromalin proofrendszerrel, kézi montírozással és kontaktolással kezdtük a munkát. 1994-ben fejlesztést hajtottunk végre: a meglévő rendszerünket Macintosh számítógépekkel kötöttük össze. 1995-ben pedig kft.-vé alakultunk. Ekkor már öten dolgoztunk a cégben, alkalman-ként tanulókkal kibővülve. Mindig szívesen foglalkoztam tanulókkal, ám az utóbbi években ért néhány csaló-

dás – de egyéb-ként is nagyon megváltoztak a körülmények...

● *Gondolom, nemcsak a válság, hanem a technikai, technológiai fejlődés is rendesen „megrázta és felforgatta” a Jazz Repro életét, ahogy valamennyi klasszikus nyomdai előkészítő, illetve levilágító stúdióét. Terjed a CtP, visszaszorult a hagyományos filmre történő levilágítás, ezzel párhuzamosan egyre nagyobb teret kér magának a digitális nyomtatás, ahol egyáltalán nincs szükség külön nyomóformára. A stúdiók kénytelenek „újabb lábukat növeszteni”...*

– 2008 végéig, a válság igazi beköszönteig igazán nem volt okunk panaszra: meglehetősen sok megbízásunk volt a kiadványtervezéstől a levilágításig mindenre. 2009-től folyamatosan a felére esett a forgalmunk: a megrendelők egy jelentős része visszafogta a különféle kiadványokra való költését, és nemcsak nálunk, hanem azoknál a nyomdánál is



csökkentek a munkák, amelyek számára korábban dolgoztunk. Ezzel párhuzamosan az is tény, hogy a filmre történő levilágítás napjainkra egy teljes mértékben kifutó technológiát jelent, és noha még ma sem ritkák azon nyomdák – főleg a kisebbek között –, amelyek hagyományos lemezekről nyomtatnak, erőteljesen szűkülő piacról beszélhetünk. És az is kétségtelen, hogy már magához a technológiához sem gyártanak berendezéseket, és a film, mint alapanyag ára is majdnem a duplája a korábbi-nak. A hagyományos grafikai előkészítés, valamint a kiadványszerkesztés iránt is jelentős mértékben lecsökkent az igény, hiszen az egyre „okosabb” grafikai programok azt az érzületet sugallják, hogy bárki képes egy kiadványt professzionálisan előkészíteni.

BETA-ROLL®

www.beta-roll.hu
beta-roll@beta-roll.hu

Gumihengerek
gumikendők, sleevek
nyomdai és ipari vegyszerek
festékek, lakkok, hígítók
technológiai tanácsadás

Dr. Pdf

● *Mint tudjuk: ez egy nagy tévedés!*

– A szakmai tudást nem tudja pótolni semmilyen program: az csak arra való, hogy eszközként gyorsabban, egyszerűbbé tegye a megvalósítást. Ha nincs mögötte szakmai tudás és felkészültség, a végeredmény az igénytelenséget hordozza magán. Arról meg nem beszélve, hogy leadva a nyomdába az anyagot, derül ki – jó esetben még a kinyomtatás előtt –, hogy bizony gond van vele.

● *Innen jött az ötlet a „Dr. Pdf”-szolgáltatásra?*

– Tulajdonképpen igen. Ugyan a nyomdák általában ellenőrzik a kapott digitális fájlokat, ám ha hibát észlelnek, nem szívesen „nyúlnak” bele, hanem inkább visszaadják a megrendelőnek javításra. Aki azután – éppen az előbbieken emlegetett szakmai tudás hiányában – vagy ki tudja javítani, vagy nem... A Dr. Pdf ezen segít. Szerencsére egyre többen veszik igénybe az új szolgáltatásunkat.

● *Nem gondolkodott el azon, hogy esetleg ráállnak CTP-lemez készítésére?*

– Nem. Meglehetősen komoly investíció kellett volna a beindításához, és ez nem állt rendelkezésre. Ami tulajdonképpen nem is baj, mert – ahogy elnézem az ágazat fejlődési irányát – nem biztos, hogy egyáltalán kitermelte volna az árát. Én úgy látom ugyanis, hogy ha egyáltalán marad is a nyomtatás, nagyon elmegy digitális irányba, így egyáltalán semmilyen nyomóformára nem lesz szükség, másrészt – ami számomra szomorúbb – egyre inkább minden csak a virtuális térben létezik: katalógus helyett weboldal, szórólap helyett internetes hírlevél, könyv helyett e-book vagy iPad.

Plasztikkártya-nyomtatás, megszemélyesített képeslap, webshop

● *Teljesen nem mondanék ellent, de szerintem kezd éledezni a valóságos, kézzel fogható dolgok iránt – és ebbe beletartoznak a nyomdatermékek is – újra az igény. A virtuális térben olyan mennyiségű az információ, amelyből kitűnni egyre kilátástalanabb. Ugyanakkor kétségtelen, nem lehet nem tudomást venni a virtuális világ térhódításáról sem. Ám ez új lehetőséget is teremt a nyomdaipar számára: a Jazz Repro is beindította saját webshopját, amelyen keresztül személyre szóló nyomdatermékeket – például képeslapokat, meghívókat, plasztikkártyákat stb. – lehet rendelni...*

– Pusztán hagyományos nyomdai előkészítő stúdióként már nem lehet fenntartani egy céget, még akkor sem, ha csak a feleséggel ketten dolgozunk benne. Amikor kezdett leáldozni ez iránt az igény, mi is kerestük az új lehetőségeket. Szóba került, hogy esetleg integrálódunk egy nyomdába, de aztán elvetettük az ötletet, inkább önállóan próbáltunk „növeszteni új lábakat”. Mivel az SMP Kft. jóvoltából igen kedvező feltételek mellett sikerült egy plasztikkártya-nyomtatóhoz jutnunk, ez lett az első „pótlábunk”, majd következett a Dr. Pdf-szolgáltatás, és tavaly ősszel beindítottuk a Jazz Repro webshopját is. Ez utóbbiban a notebook-screen.eu üzemeltetője, a Garti Kft. nyújtott segítséget. Ennek népszerűsítésére kihasználtuk és kihasználjuk az internetes platformokat is, ezzel együtt az a tapasztalatunk, hogy főleg a személyes kontaktus jelenti a legerősebb marketingeszközt, a leghatékonyabb figyelemfelhívást. Ilyen formában tehát valóban igaza van, hogy

az internet inkább jelent egy pótolhatatlanul gyors eszközt a bonyolításhoz, semmint önálló marketing-csatornát. A webshopon keresztül érkező megrendelések egy részét, egész pontosan a plasztikkártyákat mi magunk gyártjuk le, az egyéb nyomdatermékeket – képeslapok, üdvözlőkártyák, meghívók stb. – pedig a szükséges grafikai munkák elvégzését követően alvállalkozók bevonásával készítettjük el.

Persze ezzel párhuzamosan továbbra is megmaradt hagyományos profilunk, a kiadványszerkesztés, a nyomdai előkészítés, illetve a levilágítás, és még ma is ez jelenti a fő bevételi forrásunkat. Nem mondom, hogy nem éreztem jobban magam a bőrömben, amikor még volt rá igény, és meg is becsülték – és persze meg is fizették – a professzionális nyomdai előkészítést. Ma minden szinte csak a pillanatnak szól, és háttérbe szorul a minőség, az egyetlen szempont, hogy legyen olcsó...

Persze, a lehetőségeken belül az ember megpróbál igényes maradni – ezzel tartozik önmagának –, de a dolgok messze nem úgy és arra mennek, amely számomra szimpatikus. Ezzel együtt nincs más választás, mint igazodni az új ritmushoz, még akkor is, ha egyáltalán nem tetszik. Az örömet pedig kizárólag abban kell keresni és meg is találni, ami az életben a legfontosabb: a családban, a barátokban, a magánéletben. ■

Ilona



CTP EXPRESSZ

+36-1-264-3592
www.ctpexpressz.hu

CTP LEMEZ EXPRESSZ VERHETETLEN ÁRON!

Nyomda a rács mögött – és komolyan fejleszt

Duna-Mix

Valóban a rács mögött, mégpedig a Váci Fegyház és Börtönnel egy épülettömbben működik nyomda, immáron húsz éve mint Duna-Mix Kft. De, ha egészen a gyökerekig nyúlnék vissza, akár azt is írhatnám: nagyjából 150 éve. Gyakorlatilag amióta maga a fegyintézet egyáltalán áll, azóta folyik itt ipari termelés formájában valamifajta fogvatartotti munkáltatás, közte nyomdai tevékenység is. Talán köztudott, hogy minden korban törekszik az állam arra, hogy foglalkoztassa az elítélteket, és ennek több oka is van. Egyrészt a tétlenség elképesztő feszültségeket generál, másrészt egyfajta eszközt jelent a „normális” társadalmi létezésbe való visszavezetéshez, harmadrészt pedig az imígyen elvégzett munka értéke némileg

*kompenzálja a fogva tartás költségeit és ugyanakkor a börtönlakó számára is eredményez némi költőpénzt. Mivel – érthető módon – alapjaiban nem klasszikus gazdasági vállalkozásként, azaz kizárólag nyereségorientáltan működött a nyomda – merthogy nem ezért alapított –, jellemzőbb volt rá a szociális foglalkoztatói tevékenység, semmint korszerű és hatékony nyomdaként való működés. Fogalmazhatnék úgyszólván: a többi nyomda számára nem jelentett versenytársat a „szabadpiacon”. Legalábbis eddig. Most azonban nem kicsit változott, változik a helyzet... A Duna-Mix Kft. keretei között működő nyomda ugyanis egyrészt igen komoly fejlesztéseken van túl, másrészt még messze nem is fejezte be: szó szerint a „nagyja” még ezután, de még ebben az évben csak most következnek... Szakolczai Lóránt *bv. alezredessel* (jobboldali kép), mint a Duna-Mix Kft. ügyvezető igazgatójával, valamint Sági Gáborral (baloldali kép), a kft. termelési és műszaki igazgatójával beszélgettem.*



● A Duna-Mix Kft. egy állami tulajdonú gazdasági társaság, amelyet húsz éve alapítottak, de tulajdonképpen célját tekintve – az elítéltek foglalkoztatása – gyakorlatilag 150 éves múltat tekint vissza. A Duna-Mix tevékenysége igen sokféle: van varroda, foglalkoznak gépi himzéssel, lézergravírozással, fémtechnológiával, galvanizálással, de asztalosipari részlegük is működik, és persze ott a nyomda, illetve kötészet, amely az elmúlt jó két és fél évben, de főleg mostanában különösen kiemelt fontossággal bír. „Ezerrel” fejlesztenek...

Sz. L. – Óvatosan mondanám azt,

hogy „ezerrel” fejlesztünk: kétségtelen, önmagunkhoz mérve, meglehetősen nagyarányú technológiai és szervezeti fejlesztések vannak már mögöttünk, illetve az idei évben is állnak még előttünk.

● Egy klasszikus értelemben vett gazdasági társaság esetében fel sem merülne a kérdés – ámbár, tekintettel a stagnáló nyomdaipari piacra, egy nyomdánál talán igen –, hogy miért?

Sz. L. – Valóban sajtóságos a mi helyzetünk, hiszen a kft.-t azért hozta létre az állam, hogy az elítélteket foglalkoztatni tudja. Ezt már korábban is jogszabály írta elő, sőt az elvárás olyan formán válto-

zott napjainkra, hogy az év végére a százszázalékos foglalkoztatottságot kell megoldani. Jelenleg nem egészen 18 000 ezer fogvatartott van Magyarországon, akik közül nagyjából 12 000 fő jogerősen elítélt, javarészt foglalkoztatható. Ma kb. 65 százalékuk vesz részt a foglalkoztatási munkáltatási szegmensében. Év végére gyakorlatilag mindenkinek részt kell vennie valamilyen foglalkoztatási formában, köztük a munkáltatásban. Természetesen jellemző módon olyan területeken lehet csak munkát biztosítani, ahol nagy az élőlétszámgigény. Ilyen például a mezőgazdaság bizonyos ága, a varroda, a cipőgyártás, a fém- vagy éppen famegmunká-

lás, néhány bérszolgáltatás, illetve bizonyos szinten a nyomdai tevékenység. Ellentmondásnak tűnhet, hogy ugyanakkor korszerű gépekkel fejlesztjük a nyomdát – magyarán automatizálunk –, miközben az a cél, hogy még több embert foglalkoztassunk. Nos, ez csak egy látszólagos ellentmondás, ugyanis az újonnan üzembe állított gépek azt hivatottak elősegíteni, hogy a mind minőségében, mind mennyiségében növekvő piaci igényekkel lépést tudjunk tartani, és ezzel párhuzamosan még több embert tudjunk a nyomdában és kötészeten foglalkoztatni.

● *Jól értetem: növekvő nyomdaipari piaci igényeket említett?*

Sz. L. – Igen! Ellátási kötelezettségünk van ugyanis a rendvédelmi szervek és a központi államigazgatás nagyszámú szereplője felé, és ezeknek az állami intézményeknek is kötelezettsége, hogy minden szempont (minőség, határidő, ár) megfelelésége esetén tőlünk rendeljék meg a különféle nyomtatványaik, kiadványaikat. A fogvatartotti munkáltatás, mint közfeladat sikeres végzése okán bizonyos mértékben előnyt élvezünk a szabadpiaci beszállítókkal szemben, még akár 20 százalékos árkülönbség esetében is. Ezt szintén jogszabály írja elő. Itt jegyezném azért meg: soha nem élünk vissza ezzel a húszszázalékos lehetőséggel, sok esetben olcsóbbak is vagyunk a versenytársaknál.

● *Ezzel együtt: kezét-lábát összetené bárki egy ilyen fix piacért...*

Sz. L. – Biztos benne? Egyáltalán nem egyszerű a helyzet. Meglehet, hogy a piacunk adott, ám a nyomda működtetése annál bonyolultabb: túl azon, hogy az egyes üzemegek irányítását hivatásos fegyőrök és polgári alkalmazottként civil szakemberek végzik, magát a termelőmunkát nagyrészt jellemzően szakképzetlen,



legfeljebb betanítható emberekkel kell végeztetni, akik között – érthető okoknál fogva – igen nagy a fluktuáció. Szabadulnak, ilyen vagy olyan okoknál fogva más fegyintézetbe viszik őket, vagy éppen fegyvelemsértés miatt büntetésbe kerülnek. Egy betanításhoz nagyjából két hónap szükséges, utána pedig kérdéses, hogy egyáltalán meddig tudjuk abban a munkakörben foglalkoztatni a fogvatartottat.

Persze, vannak kivételek: például az elítéltek, akik a digitális nyomdagépeket kezelik – hogy úgy mondjam – hivatást találtak a munkában. Többségük az oktatásokon és munka közben alaposan kiművelték magukat a gépek kezelésében, ezért begyakorlottan és jó minőségben dolgoznak. Ugyanez igaz a Dominantokon és Romayoron dolgozó fogvatartottakra is, és abszolút „civil piaci” minőségben dolgoznak többen a kötészeten is. De messze nem ez a jellemző...

● *Értem, hogy ilyen formán nem beszélhetünk „ideális kollégákról”... Miből áll egyébként a géppark, és melyek a jellemző termékeik?*

S. G. – Van egy négyszínes Heidelberg GTO, egy kétszínes SpeedMaster, továbbá két Dominant és két Romayor ofset-nyomógépünk, továbbá három Ricoh és két Xerox digitális berendezésünk, az egyikből kettő, a másikkól egy négyszínes. A kötészethez ragasztókötélgép, cérnafűző, összehordó-fűzetkészítő, hajtogató, tűző, perforáló, lyukasztó, papírfúró, szilikoncsik-ragasztó, spirálozó, magasnyomó-stancoló, illetve vágógépek állnak rendelkezésünkre. Tavaly vettünk egy B2-es Stahl hajtogatógépet is, az idén pedig várhatóan érkezik egy 15 állomásos Müller Martini összehordó-ragasztókötélgép-sor.

Sz. L. – Gyakorlatilag bármilyen nyomdatermék előállítására (kis-közepes termékmennyiségek esetén) felkészültek vagyunk, hiszen a teljes technológia – beleértve a szedés-tördelést, a grafikai előkészítéstől kezdődően a keménytáblás cérnafűzésig, aranyozásig, dombornyomásig – rendelkezésre áll. A széles körre a magyarázat – ismétlem – a jogszabályban leírt ellátási kötelezettségünk a nyomdaipari termékekkel kapcsolatban.



ERŐSSÉGÜNK A MINŐSÉG!

G y o r s a n , k e d v e z ő á r o n

CTP lemezlevilágítás B/1-es méretig

Filmlevilágítás B/1-es méretig

1047 Budapest, Baross u. 11-15. Tel.: 272-0745 Fax: 272-0746 E-mail: gmnpest@gmnpest.hu

S. G. – Az egyes munkafázisok elvégzése felkészült szakemberek irányításával történik, sőt a fegyőrök között is vannak képzett szakemberek, akik korábban maguk is nyomdász-

ként vagy nyomdában, kötészetben dolgoztak. Jellemzően különféle nyomtatványokat – ezek íves vagy könyvkötött űrlapok, nyilvántartási naplók, szállítólevelek, szabadságos tömbök, és egyáltalán a rendőrségi, büntetés-végrehajtási, bírósági, vagy kórházi nyomtatványok igen tág köre –, illetve havi és negyedéves újságokat – Katasztrófavédelem, Bv. Hírlevél, BörtönÚjság, Felső-Tisza Híradó stb. – nyomtatunk, és feljövőben van az irodaszergyártásunk. Például irattartókat, mappákat, jegyzettömböket stb. gyártunk: mintegy kétezerféléét csak a nyomtatvány termékkörben. De készítünk díszmappákat bársonyból, aranyozva, és persze folyóiratokat, könyveket is. A digitális nyomógépek pedig azért kellenek, mert egyre gyakrabban fordul elő, hogy egy termékféleségből csak alacsony példányszámra van szükség.

● *Mekkora az éves forgalmuk?*

Sz. L. – A Duna-Mix Kft. összforgalma 2013-ban várhatóan meghaladja a 850 millió forintot, és ebből mintegy 640 millió forint köthető a nyomdai tevékenységhez, beleértve az irodaszer-gyártást is.

● *Hányan dolgoznak a nyomdában?*

Sz. L. – A nyomdában, a kötészetben és a raktárunkban 200 fő feletti a létszám, amiből kb. 170 az elítélt, a többiek fegyőrök és polgári alkalmazottak. Ebbe nem számoltam bele a többi üzemnek is dolgozó TMK-t és a back office-t (kereskedelmi, adminisztrációs és pénzügyi osztályokat). Összesen 270 fogvatartottat, valamint 110 fős hivatásos és polgári létszámot találunk a mai napi nyilvántartásban.

● *És mégis, mire a nagyarányú fejlesztés? Ennyire növekszik az állami cégek, intézmények nyomtatványigénye, hogy új és nem is akármilyen teljesítményű nyomógépre van szükségük, a 15 állomásos kötészeti gépsorról nem is beszélve? Ráadásul, már jelenleg is némileg szűkösnek bizonyul az*



az 1000 négyzetméter, amelyen a nyomda elhelyezkedik.

Sz. L. – Tényleg nem vagyunk helybővében, ráadásul igen széttagoltan, logisztikailag nem kis nehézségeket támasztva helyezkednek el az egyes üzemegységek (maga az épület gombgyárnak és varrodának épült, kis nyomdaüzemmel). A tagoltságon nemigen tudunk változtatni, ám arra van lehetőség, hogy bővüljünk, és újabb területeket alakítsunk ki a nyomdai tevékenység számára. Jelenleg már éppen lebetonozták az egyik újabb nyomógépterem alját, és a kötészeti gép számára is megvan a hely.

A megnövekedett igényről pedig annyit: újabb olyan termékcsoport gyártására is igény született a kormányzat felől, amelyet korábban a szabadpiacon tudtak volna gyártani – több éve részt veszünk a közfoglalkoztatás tananyagainak előállításában. Ezek és a többi termék határidőre történő elkészítéséhez nagyformátumú, hatékony nyomógépekre, és hozzá illő kötészeti gépsorra is szükség van, ugyanakkor ennek folyamányaként nem kevés kézi munkát is biztosít az elítéltek foglalkoztatásához.

És egyébként is: attól, hogy az állami szervezeteknek a különféle nyomdai igényeikkel kapcsolatban kötelező hozzánk fordulni és azokat minden feltétel megfelelője esetén tőlünk megrendelni, még nagyon is piacszerűen kell viselkednünk, működnünk és teljesíteniük. Tehát tartanunk kell a meglehetősen szigorú határidőket, meg kell felelnünk a minőségi

elvárásoknak, miközben biztosítanunk kell ez elítélte foglalkoztatást is. Egyszerre kell teljesíteniük a piaci elvárásokat és a közfeladati kötelezettségeinket.

A nyomdatechnológiai fejlesztés mellett a felső és középszintű nyomdai vezetés, a gyártáselőkészítő csoport, a gépmesterek alkotta szakmai csapat, vagy a NATO AQAP és az ISO 9001:2009 szerinti minőségbiztosítási rendszer is a többéves fejlesztés részei, az integrált vállalatirányítási és termelmisszervező rendszerrel együtt, mint humán és szervezési faktorok.

● *Ezek szerint csak a szomszédból, azaz a szabadpiaci szereplők felől „tűnik zöldebbnek a fű”, azaz áldásosnak a tuti piac?*

Sz. L. – Tény, hogy sokan hajlamosak arra, hogy csak az előnyöket lássák meg a másik helyzetében, a nehézségeket pedig messzemenőig figyelmen kívül hagyják...

● *Visszatérve - ahogy fogalmazta – „a kormányzat felől érkező új termékcsoporthoz gyártására”: csak nem tankönyveket fognak gyártani? Hiszen, ha állami a tankönyvkiadás, akkor jogszabály rendelkezik a kivitelezetés útjáról-módjáról is...*

Sz. L. – Higgye el, vannak a tankönyveken kívül is olyan, nagy példányszámú kiadványok, nyomtatványok, amelyeknek állami megrendelői vannak... ■

Ilona



Íves ofszetnyomó gépek
Tekercses ofszetnyomó gépek
Digitális inkjet nyomógépek
Kombinált tekercsnyomó gépek



Kemény és puhatáblás
nyomdaipari termékek
gyártó gépek és berendezések



Hajtógatógépek és perifériák



Vágógépek és perifériák



Írkaifűző sorok, drótfűző gépek, tűzfűzők



Kisterjesítményű
keménytáblás könyveket
gyártó gépek



Professzionális spirálzó
és lyukasztógépek



Kemény és puhatáblás
nyomdaipari termékek
gyártó gépek és berendezések



Flexo nyomógépek és perifériák
Digitális címkenyomó gépek



Hajtógatógépek, mailing rendszerek,
Stancológépek, tekercsvágók
és speciális berendezések



Cérnafűző gépek és perifériák



Újság és folyóirat szállító rendszerek,
rotációs vágógépek, lyuktegorések,
keresztírók



Pántológépek



Perfection. Competence. Exigence.

Papírfűző és gyűrűmappa
készítő gépek



PROFESSZIONÁLIS
NYOMDAI
RENDSZEREK



H-2151 Fót, József Attila u. 43
Központ: +36 27 537-870, +36 27 537-890
Értékesítés: +36 27 537-872, -874, -875, -876
Szerviz / Alkatrész: +36 27 537-878, -879
Fax: +36 27 537-895
prosystem@prosystem.hu
www.prosystem.hu

Higgadtság, kiegyensúlyozottság és folytonos fejlődés

Duparec

A Duparec Kft.-re, mint a hazai legnagyobb papírhulladék-gyűjtő, és -kereskedő cégre mindig is jellemzőek voltak a felcímiben felsoroltak: amikor meglehetősen hektikus feltételek és körülmények nehezítették az életüket, akkor is egyfajta nyugodt tempóval fogadták az eseményeket, s mindig igyekeztek megtalálni azt az utat, amelyen előbbre juthattak. Ezt a fajta higgadt üzleti szemléletet és hozzáállást jellemző módon siker koronázta.

Egyrészt működésük fennállásuk óta messzemenőig stabil és kiegyensúlyozott, másrészt évről évre – hol kisebb, hol nagyobb léptékben – folyamatosan fejlesztenek. Hol új bálázógép került a céghez, hol a gépjárműpark újult meg, az idei évben pedig egy automata előszortírozót állítanak üzembe. A hulladékpapír körüli mindenkori helyzet egyfajta barométerként is szolgál mind a papír-, mind a nyomda-, mind a csomagolóipar állapotára. Márpedig, ha így van – és főleg így is marad –, akkor némileg kiegyensúlyozottabb működési körülményekre számíthat az ágazat...

Haag Jánossal, a Duparec Kft. ügyvezető-igazgatójával beszélgettem, aki az első kérdésemre, miszerint: hogy van?, kapásból válaszolta: „jól!”



● *Nem hozza az iparági átlagot: ugyanis az ágazat szereplőinek nagyob-
bik része – saját bevallása szerint –
nem annyira van jól...*

– Van azért abban valami, hogy a ma-
gyarok pesszimisták. Nem mondom,
hogy alkalmasint nincs okuk panaszko-
dásra, elégedetlenségre, de ezzel együtt
hajlamosabbak a nehézségeket túlháng-
súlyozni, semmint kicsit is örülni annak,
aminek lehet. Én meg inkább optimistán
próbálok szemlélni a dolgokat, hiszen a
síránkozás nem visz előbbre. A problé-
mákat így is, úgy is meg kell oldani, ak-
kor már jobb pozitív lendülettel és hoz-
záállással megtenni.

● *És ha objektíve nézzük az elmúlt év
eredményeit, illetve a kilátásokat?*

– Vannak már természetesen adataink
az előző év teljesítményéről, és ezek azt
mutatják, hogy sikerült elérnünk a kitű-
zött célokat: mind mennyiségben, mind
nyereségtartalomban teljesítettük. Ráadá-
sul azon kevés cégek közé tartozunk,

amelyek létszámban is növekedtek, sőt –
minden bizonnyal – idén újabb kollégák-
kal bővülünk. Ugyanakkor tény, hogy
mindehhez jóval többet kellett dolgoz-
nunk, és jóval hatékonyabban megszerve-
zni a munkát. Úgy is fogalmazhatnék,
hogy csak a „sűrű fillér” elv mentén
lehetett mindezt elérni, ugyanis egy ton-
na hulladékpapír előállításához ma többet
kerül, nagyobb ráfordítást igényel, mint a
korábbi években.

● *A sűrű fillér elv alapján feltételezem
akkor, hogy több hulladékpapírt gyűj-
töttek vissza. Ez viszont akár azt is je-
lentheti, hogy nőtt a fogyasztás...*

– Nem mondanám, hogy növekedett a
fogyasztás: az elmúlt két-három évben
nem volt tapasztalható szignifikáns vál-
tozás. Ez jól látható a nagy kereskedelmi
láncoknál, áruházaknál keletkező hulla-
dékoknál: nem lett több. Meglátásom
szerint mi teljesítünk jobban, válunk még
hatékonyabbá, és ezáltal teszünk szert
egyre nagyobb piaci részesedésre.

A tavalyi évben 135 ezer tonna papír-
hulladékot gyűjtöttünk be, amelynek
döntő többségét – mintegy 86–90 száza-
lékot – a Hamburger Hungáriába szállít-
juk, ahol csomagolópapír-alapanyag ké-
szül belőle.

● *A „fogadó készséget” tekintve –
gondolom – nincs problémájuk: biztos
felvevő piacot jelent a Hamburger
Hungária...*

– Némileg szerencsésebb helyzetben
vagyunk a többi papírhulladék-begyűjtő-
höz képest, hiszen mi tagjai vagyunk a
Prinzhorn magyarországi csoportjának,
ilyen formában egy „tökéletes hármast”
alkotunk: vagyunk mi, a Duparec, amely
begyűjti, válogatja, és azt követően
leszállítja a papírhulladékot a csoport
másik tagjának, a Hamburger Hungáriá-
nak, ahol ebből alapanyagot gyártanak,
amiből a csoport harmadik tagja, a Duna-
pack készít dobozokat, illetve egyéb
csomagolóterméket. Ez egy egymással
szinergiát alkotó rendszer.

Tehát valóban igaz, hogy biztos piacunk van a hulladékpapír értékesítésének szempontjából. Ugyanakkor az is tény, hogy a Hamburger Hungária a világ öt legnagyobb olyan papírgyára közé tartozik, amely hulladékpapírból készít csomagoló-alapanyagot, vagyis: ha nem tartoznánk a csoporthoz, akkor is felvevő piacot jelentene számunkra. Ezzel együtt, szerencsés, hogy csoporttagok vagyunk, még akkor is, ha olykor nem egyszerű egy ekkora rendszerben dolgozni...

● *A szinergia további hozadéka az Ökoindustria 2013 nagydíj, amelyet szolgáltatás kategóriában nyert meg a Prinzhorn magyarországi csoportja a tavalyi évben.*

– Ezt egy olyan karton fejlesztéséért kaptuk, amely úgynevezett könnyített karton, ám ugyanolyan stabilitási, feldolgozási, és strapabírási tulajdonságokkal rendelkezik, mintha lényegesen vastagabb lenne. Viszont egyrészt jóval kevesebb alapanyag, energia kell a gyártásához, másrészt maga a gyártás is jóval alacsonyabb károsanyag-kibocsátás mellett történik. Ha nem lennénk egyazon csoport tagjai, lényegesen nehezebben ment volna a fejlesztés, ugyanis mindhármunk szakmai tudása és akarata egyaránt szükségeltetett hozzá. A mi feladatunk volt a megfelelő hulladékpapír begyűjtése, illetve kiválogatása, amely egyáltalán alkalmas ennek megvalósítására.

● *Az előbb említette, hogy közel 86–90 százalékban a Hamburger Hungária veszi át a begyűjtött papírhulladékot. Kinek értékesítik a maradék 10–14 százalékot?*

– Külföldi papírgyáraknak, de csak egy bizonyos távolságon belül, mert

egyébként a logisztikai költség elvinné a nyereséget...

● *Mennyire nyomott a hulladékpapír ára?*

– Természetesen lehetne magasabb, de azért elfogadható, és ami fontosabb: megszűntek azok az óriási ingadozások, amelyek korábban nagyon kiszámíthatatlanná tették a piaci helyzetet. Úgy látom: konszolidálódott a helyzet. Az OHÜ is egyre zökkenőmentesebben működik: eddig rendben mentek a pályázatok, igaz ugyan, hogy még az idei évre az árakat nem tudjuk.

● *Gondolja, hogy meglepetéssel fog szolgálni?*

– Nem hiszem: az utóbbi 2–3 évben nemigen változtak sem mennyiségi, sem árfekvésileg a kiírások. Berendeződni látszik a helyzet. Most még az lenne jó, ha nem egy évre, hanem hosszabb időre szólóknak a pályázatok. A kiszámíthatóság elengedhetetlen feltétele a hosszabb távú tervezésnek, fejlesztésnek és fejlődésnek. Erre azonban nem látok esélyt.

● *Volt idő, amikor annyira lecsökkent a hulladékpapír piaca, hogy szinte alig tudtak fizetni érte akár a nyomdák, akár azoknak a magánembereknek, akik egyfajta kereseti forrásként gyűjtögettek... Ezek szerint e téren is helyreállt a rend?*

– Igen. Bár igazából nem tartom szerencsésnek, hogy az ipari termelőktől begyűjtött hulladékpapírért még nekünk kell fizetnünk... Ám kétségtelen, hogy ez annyira „beépült” például a nyomdák gazdálkodásába, hogy nemigen tudnak lemondani róla. Más a helyzet a magánszemélyeknél, hi-

szén ők nem kevés munkát fektetnek az összegyűjtésbe, rendjén való, hogy fizessünk érte.

● *A napokban született az a határozat, hogy minden társasházban a kommunális szolgáltatónak biztosítani kell – legalábbis a papír, illetve a PET-palack szempontjából – a szelektív gyűjtés lehetőségét. Jelent-e az önök számára ez valamifajta előnyt?*

– Nem, ez minket nem érint: ez kizárólag a kommunális szolgáltatók hatásköre alá tartozik, beleértve a keletkezett hulladékpapír további sorsát is.

● *Említette, hogy évek óta nagyjából „beállt” a piac: nagy változásokra – például a fogyasztás ugrászerű növekedésre – nemigen lehet számítani. Gondolom, ennek megfelelően tervezték az idei évet, azaz inkább a fenntarthatóság a cél, semmint a növekedés.*

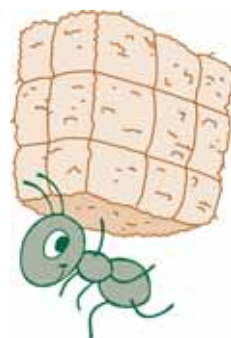
– A célkitűzésünk továbbra is a fejlődés, és természetesen a fejlesztés sem marad el. Igaz ugyan, hogy maga a piac nem növekszik, de ezen belül a piaci részesedésünket növelni kívánjuk, és meglehet, hogy ehhez egy vagy akár több akvizíciót is végrehajtunk. Fejlesztésként pedig rövidesen üzembe állítunk egy automata előválogató gépet, amely még hatékonyabbá teszi a begyűjtött hulladékpapír szétválogatását, még inkább árnyaltabb alapanyagalap-szelekciót tesz lehetővé. És mivel nemcsak hulladékpapír gyűjtésére van engedélyünk, hanem fémre és üvegre is, ezt a tevékenységünket is tovább erősítjük. ■

Ilona



+36 1 278-8666,
+36 1 278-8662

mint a legnagyobb papírhulladék-kereskedő és papírhulladék-gyűjtő kiemelt áron vásárol nyomdai papírhulladékot!



In memoriam – Földes György

„Az életemet arra tettem fel, hogy kiűzzem a nyomdából az ólmot, és helyét az ofszettechnológia foglalja el...” – ezt akkor mondta nekem Földes Gyuri bácsi, amikor először ültünk le beszélgetni, mégpedig annak kapcsán, hogy abban az évben – 2005-ben – a szakma neki ítélte a Magyar Nyomdászati díj kitüntetését. Az első beszélgetésből azonban nemcsak egy cikk, hanem – talán joggal mondom – a barátságunk is megszületett.

Az akkor már 91 éves Gyuri bácsi szellemi frissessége fiatalokét „lepipáló” volt, és ezt haláláig meg is őrizte. S noha a látása már több évtizede erősen megromlott, felesége, Pirike jóvoltából – aki felolvasta neki a szakmai sajtó cikkeit (is) – naprakészen követte az ágazat fejlődését, eseményeit és történéseit. Sokszor beszéltem vele telefonon azóta is, és mindig lenyűgözött, hogy bármiről is volt szó – szakma, politika, gazdaság, válság –, milyen kristálytisztá meglátásai vannak, pedig idén februárban már 100. életévét töltötte volna be...

Az ő élete azonban nemcsak egy hosszú élet története, hanem egyben a hazai ipartörténet egyik nagy fejezete is.

Földes György 1915-ben született. Édesapja szedőként dolgozott, ám fiát kereskedelmi iskolába íratta be, ahol remekül megállta a helyét, s jó eséllyel nézett egy egyetemi felvétel elé. Ám részben a történelem, részben a család anyagi lehetőségei közbeszóltak: felütötte fejét a fajelméleti megkülönböztetés, a gazdasági recesszió következtében bátyjai munkanélkülivé váltak, apja az ólomszedés miatt megbetegedett. Kézenfekvő megoldásnak látszott, hogy nyomdásztanulónak menjen. S noha magasnyomónak jelentkezett, ofszettanulónak vették fel. Ekkor hallott életében először az ofszeteljárásról, ám egy életre elkötelezettje lett. Az érettségét követően elvégezte a kétéves szakmunkásképzőt, 1931-ben a Globus Nyomdában kezdett el dolgozni, heti 70 pengő fizetésért. Ez az összeg akkoriban ugyan szép pénznek számított, ám a munkáltató később sem emelte. Gyuri bácsi – összefogva a többi gépmesterrel – 10 pengő emelést kért, ám a vége az lett, hogy a többiek beérték 5 pengővel, ő pedig nem alkudott meg, inkább a munkanélküliséget választotta. „Mindig erős volt bennem a szociális érzékenység. A közösség érdekét legalább úgy szem előtt tartottam, mint a magamét, sőt. Nem akartam megalkudni, még akkor sem, ha a többiek megtették.”

Alig hat hétig tartott azonban a munkanélküliség, amikor megkeresték az Athenaeum Nyomdából, hogy szükség lenne rá. De nem sokáig dolgozott itt, mert megkeresték, és felajánlottak neki a temesvári Helikon Nyomdában – ahol éppen az ofszettesítés folyt – egy instruktori állást. Gyuri bácsi 3 hónapos kiküldetést vállalt, amiből kétszer három év – 1937–1940, 1944–1947 – kerekedett.

Az 1940-től 1944-ig tartó időszak egy nagyon csúnya korszak volt: háborúval, katonáskodással, munkaszolgálatl. Ennek egyetlen borzalma sem került el Gyuri bácsit. 1947-ben került vissza Magyarországra, és kezdett el dolgozni az akkor még nem államosított Seidner Nyomdában. 1948 márciusában a Pártközpont utasítására a Piatnik Kártyagyárba került vállala-

latvezetőnek. „Fogalmam sincs, minek alapján találtak meg, mindenesetre kiadták az utasítást, hogy az államosítást követően szervezzem meg a céget.”

A Piatnik zökkenőmentes át-szervezése után kilenc nyomda vezérigazgatójának nevezték ki. „Nem voltak összekötetésem, »elvtársi szálaim«. Egyszerűen szakemberre volt szükség az államosításra került nyomdák igazgatásához. Kellott, hogy működjenek a nyomdák.”

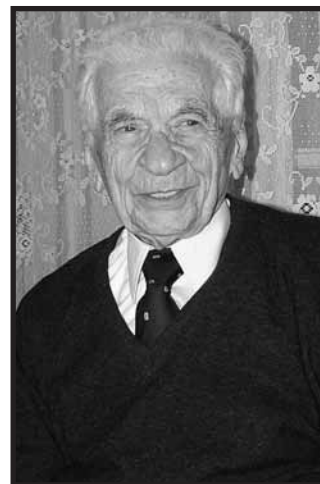
Nem sokkal később a Minisztertanács Könyv hivatalába helyezték, ahol elsősorban gazdaságilag kellett rendbe hoznia a központi könyvkiadást. Volt ugyan egy „ideológiailag megbízható” és erős pártkapcsolatokkal rendelkező főnöke, de ettől a Könyv hivatal még nem működött jól. „Mindig jellemző volt, hogy oda helyeznek, ahol rendbe kellett hozni valamit.” Miután itt megoldotta a feladatot, ugyanezt kellett végrehajtania következő munkahelyén, a Lapterjesztő Nemzeti Vállalatnál.

Ám nem mindig találkozott a hatalom ideológiájával: egy sikertelen kimenetelű koholt pert követően, semmilyen felajánlott állást nem fogadott el, „...gépmester voltam 17 évig, megélek én abból is!” – felkiáltással visszament a Szikra (később Kossuth) nyomdába ofszetgépmesternek. Hathetes gépmesterkedés után rövid időre a Tankönyvkiadó főosztályvezetőjévé nevezték ki, majd újra vissza a Szikrába, de már mint üzemegység-vezető. A feladat: terjessze ki, szervezze meg az ofszettesítést. Gyuri bácsi nemcsak teljesítette a feladatot, hanem a nyomdán belüli ofszetszakképzést is elindította.

1956 a Szikra Nyomdában találja: történjen bármi is, újságot nyomtatni kell, úgyhogy egyetlen dologra koncentrált: megvédeni a gépeket.

A forradalmat követően megalakult Munkástanáccsal azonban összetűzésbe keveredik, így pillanatokon belül egy kis MÉH-fiókraktárban találja magát, ahol leselejtezett katonai csizmákra kell felügyelnie. A MÉH-fiók további feladata volt, hogy előírt és nem kis mennyiségű papírgyűjtéssel is foglalkozzon. A feladatot sikeresen megoldotta, ezért osztályvezetőnek akarták kinevezni.

Ám mégsem itt folytatta pályafutását, hanem 1957-ben elfogadta azt a megbízást, amely – egy csapat tagjaként – a Magyar Helikon Kiadó létrehozására szolt. „Egy év múlva nemzetközi hírünk lett az általunk kiadott, kivételében magas szakmai igényességet megvalósító könyvek miatt.” A helikonos időszak 1957-től a 60-as évek elejéig tartott, közben kétszer hat hetet a Lipcsei Grafikai és Könyvművészeti Főiskolán is eltöltött. A Helikon Kiadó után a Corvinához került műszaki vezetőnek, ahol műszaki vezetése alatt egyre jelentősebb mértékben tértek át az ofszettechnológiával készült könyvekre. A hatvanas évek eleje a Móra Kiadónál találja, mint műszaki főosztályvezetőt, ahol ugyancsak az ofszettechnológián alapuló könyv-



gyártás továbbfejlesztése volt a feladata. 1964-ben pedig már a Zrínyi Nyomdában dolgozik, ahol két rotációs gép beüzemelésével bízzák meg. Ezt követően a Zenemű Kiadó műszaki vezetői tisztségére kéri fel. Ekkor már 58 éves volt, s úgy gondolta, innen megy két év múlva nyugdíjba.

Másként alakult. Következett a Dabasi Nyomda létrehozása, amelynek kettős oka is volt: egyrészt minden évben tankönyv- és egyetemijegyzet-hiány volt, másrészt politikai koncepcióként jelentkezett az agglomeráció fejlesztése. Az eredeti minisztériumi elképzelések szerint egy „gutenbergi alapokon nyugvó”, azaz magasnyomó technológiával működő könyvnyomdat akartak létrehozni. Gyuri bácsi volt az, aki ezen a megbeszélésen határozottan és szakmai érvek sorát felvonultatva bebizonyította, hogy az új könyvnyomdának miért kell kizárólag ofszettechnológián alapulnia. Nem ő kezdte el a beruházást, de mégis neki köszönhető a Dabasi Nyomda megszületése. Nem idézem fel, mi minden történt, míg végül 1972-re elkészült a minden szempontból – külső-belső felépítményében, gépparkjában és technológiájában – modern és Európában is méltán elismert nyomda. „A Dabasi Nyomda úgy nyomott könyvet, hogy oda az ólom a lábát be nem tette.” Hatalmas újdonságnak számított ez Európa-szerte, hiszen egyetlen bar-celonai nyomda mondhatta el ugyan-ezt magáról. Ezenkívül is számos olyan technológiai újdonságot vezettek be, amelyeket először itt használtak. A géppark mellett az emberekről sem feledkezett meg azonban Gyuri bácsi: ideális munkakörülményeket teremtett az itt dolgozóknak. Ugyanakkor elvárta, hogy mindenki tudása és hozzáállása legjavát adja. Szigorú volt, de emberi: nem véletlen, hogy 1981-es nyugdíjba vonulásakor virágtengerrel árasztották el.

Most, 2014. január 20-án pedig az emlékezés és a végső tiszteletadás virágai borították utolsó útján, amelyen feleségével, Pirikével együtt – aki alig három nappal később szintén meghalt – haladtak örök nyughelyük felé.

Szervusz Gyuri bácsi, nyugodjatok békében! ■

Ilona



Papír- és
1135 Budapest,
Nyomdaipari
Tahi utca 53-59.
Műszaki
www.pnyme.hu
Egyesület

Hírek az egyesület háza tájáról

Eseménynaptár

(szélesebb körű érdeklődésre számottartó)

- | | | | |
|--------------------|---|-------------------|---|
| február 16–20. | EUROShop
(Düsseldorf) | június 3–5. | PullPaper 2014
(Helsinki) |
| február 25–28. | EMBAX (Brno) | június 6. | MMÉN-rendezvény
(Magyar Műszaki Értelmiség Napja) |
| február 25–28. | 2nd Int. East Africa Print Pack Sign Expo
(Nairobi – Kenya) | június 19–20. | Vándorgyűlés – papírfeldolg. napok
(Győr + Sárvár?) |
| február 27. | Magyar Grafika 1. sz. | június 20. | Magyar Grafika 3. sz. |
| febr. 27– márc. 1. | GOA – Graphics of the Americas
(Miami Beach) | június 24–26. | Zellcheming Expo
(Wiesbaden) |
| március 6–7. | Flexószimpózium
(Újhartyán) | június 28. | János Nap
(Kamaraerdő) |
| március 13–16. | Lipcsei Könyvvásár
(Lipcse) | június | 84. Ünnepi Könyvhét
Gyermekkönyvnapok
(országszerte) |
| március 24–29. | IPEX (London) | szepetember 7–10. | iarigai IRC
(Swansea – Wales) |
| március 26–30. | IPEX – szakmai utazás
(London) | szepetember 11. | Magyar Grafika 4. sz. |
| március ?? | Környezetvédelem aktuálisan – szimp.
(Helyszín: ?) | szep. 25–26. | Press & Postpress szimpózium (????) |
| április 6–8. | Plast & Printpack Alger 2014
(Algír) | szep. 28.–okt. 1. | GRAPHexpo
(Chicago) |
| április 8–10. | London Book Fair
(London) | október 8–12. | Frankfurti Könyvvás.
(Frankfurt) |
| április 23–25. | 12th Asian Pap. Show
(Bangkok) | október 8–11. | Druck + Form
(Sinsheim – D) |
| április 24. | PNYME Közgyűlés
(Budapest) | október 9–10. | Iparági Karbantartók Találkozója (?????) |
| április 25. | Magyar Grafika 2. sz. | október 13–15. | IFRA Expo
(Amsterdam) |
| április 27–30. | Int. Printing & Packaging Fair
(Hong Kong) | október 15–17. | MIAC – 21th Int. Exhib. of Paper Industry
(Lucca – I) |
| április ?? | XX. Budapesti Nemzetk. Könyvfeszt.
(Millenáris Park) | október 23–24. | 4. InPEQ (Zágráb) |
| május 7–13. | InterPack – szakmai utazások (több turnus)
(Düsseldorf) | október ?? | XVI. Fórum a minőségről (?????) |
| május 8–14. | InterPack (Düsseldorf) | okt./nov. | Papír 2014 – szakmai szimp. (Dunaújváros?) |
| május 16–17. | Romániai nyomdász-találkozó (Nagyszében) | november 12. | Magyar Grafika 5. sz. |
| május 20–23. | FESPA Digital
(München) | nov. 16–19. | Emballage – szakm. utazás (Párizs) |
| május 29–30. | NyPSz XLI. Közgy. + díjátadó
+ Gazdasági Konf.
(Debrecen) | november 17–20. | Emballage (Párizs) |
| május ?? | Cs+P csom.technikai szakmai nap
(Óbudai Egyetem) | november 26. | Óbudai Egy. Napja
(Óbudai Egyetem) |
| május/június?? | Heidelberg – szakm. tanulmányút
(Heidelberg) | november 27–28. | Andor napi szakmai találkozó Szentgyörgyi A. Iskolával
(Békéscsaba) |
| | | november ?? | FiDiFo, TDK-nap
(Óbudai Egyetem) |
| | | november ?? | Könyvek éjszakája |
| | | december 4. | Nyugdíjastalálkozó
(Tannyomda) |
| | | december 12. | Magyar Grafika 6. sz. |
| | | december 16. | Magyar Grafika évszáró (Typonova?) |

Sztálin elvtárs jó elvtárs, csak rossz elvtársakkal veszi körül magát

Miközben a szakma és szakmai szervezetei sziszifuszi küzdelmet folytatnak, ha már nem is a nyomtatott média iránti igény növeléséért, de legalább szinten tartásáért, legfőbb könyvkiadónk mindent megtesz a lobbitevékenységünk támogatásáért. Most egy könyvespolcokra illő, nagy példányszámú periodika kiadásán fáradozik. Emlékszem, amikor a '80-as évek végén egyik nagyon nagyunk kezébe került egy 50-es évekbeli LIFE-magazin, ami igencsak megtetszett neki. Így megjelent a Képes7. Végül egy egészen színvonalas hetilap lett belőle. És a témánál maradva: az az érzésem, hogy ebben a nyomdászati, a papíralapú média fennmaradásáért vívott titáni harcban a láthatóan gyenge lobbierősítési képességekkel bíró nyomdák csak segédcapatok a többszörös tőkét felvonultató papírlobbival szemben. A fő veszélyt nem is csak az evolúció jelenti a nyomdák számára, hanem a nem ritkán hatalmas, úgy mennyiségi, mint szakmai igényekkel jelentkező megrendelők, akik egyik napról a másikra megjelennek, és ugyanilyen hirtelenséggel áthelyezik egy még olcsóbb országba a termelésüket. A kiválasztott nyomdák meg ott ülnek a nagy megrendelés reményében végrehajtott beruházásaikon (is). Karinthy durván száz éve írta a könyvről: „*Könyv alatt természetesen apró*

dobozt kell elképzelni, amiben hajszálvékony drótok keringenek, ezekre van felvéve minden, amit a szerző közölni akar az olvasóval, illetve nézővel. Fülünkre és szemünkre kapcsolva a könyvet, azonnal megjelenik a regény, oly módon, ahogy az a valóságban történik...”

Már megszoktam az „ancien regime”-ben, hogy egy politikus mindenhez ért, legyen az a művészetnek vagy tudománynak bármelyik ága is. Úgy tudom, tipográfus egy sem volt köztük, de most már olyan is van. Közüzemi számláink a kor heraldikájának megfelelően kerülnek kialakításra. Ha ezt Haiman és Szántó megérthette volna...

Rendszeres olvasója vagyok a már megszűnt NFÜ honlapjának. Figyelem, ahogy a honlap „rubrikái” bővülnek. Egy sajtóhír megjelenése után megjelent az „Átláthatóság”. Ezen a számpadon szép számban ültek nyomdák is. Aztán ők visszaülhettek az eredeti helyükre.

Nemrég felkerültek a „Közérdekű bejelentések”, magyarul a névtelen feljelentések is. Rövid idő alatt majdnem 1000. És az érdekes, hogy a már kivizsgált bejelentések zömét a hivatal megalapozatlanság miatt elutasította. Mindegy, de szereztünk Gabinak, Pistának és még ki tudja, kinek

egy pár álmatlan éjszakát. Majd nézem a támogatott projekteket, azaz a nyertesek listáját, és látom, illetve nem látom az egyik ígéretes nyertest. Eltűntették, mint Tökés mellől Lomnicit a Híradóban. Nem tudom mit követett el az a bizonyos nyomda, de tuti, hogy felnyomták. Büszkék is lehetünk magunkra!

Más. Gyerekek, ezt tényleg nem hiszem el! Emlékszem egyik neves ex-nyomdászunkra, aki inkább méreteiről, mint eszéről volt híres: vett sok új gépet, és egy saját nyomdát is épített hozzá. Majd elkezdett indoor-targoncát keresni, meg műanyag raklapokat. Kérdezik is ám tőle, hogy mi ez a nagy felhajtás? Igen, vékony lett a műgyanta. Ő ugyan nem alkudott, csak megszabott egy összeget a kivitelezőnek. Mi ehhez képest egy műjégpálya a téli szünet alatt? ■

Spartvis

RAGI BOLT 

WEBÁRUHÁZ: www.ragibolt.hu

RAGIBOLT üzlet: 1134 Budapest, Apály u. 2/C
Tel./fax: 06-1/239-4502
Nyitvatartás: hétfő–csütörtök: 9–17, péntek: 9–16 óra között

DUPRO Kft. telephely: 1188 Budapest, Szövet u. 15.
Tel./fax: 06-1/290-8359
www.dupro.hu, e-mail: info@dupro.hu
Nyitvatartás: hétfő–csütörtök: 8–16 óra, péntek: 8–15 óra között

**Megbízható partnert keres
kimetszőszerszám gyártására?
CNC technológiával rendelkező,
precíz, hosszú távon gondolkodó,
korrekt partnerei leszünk.**

- karton, hullámkarton ➢ kartonplast, műanyag
- hab vagy egyedi anyagokhoz – minden, ami stancolható
- 12 mm-től 100 mm késmagasságig
- automata vagy bármilyen típusú stancgépekhez
- **20 éves tapasztalattal**

Tervezés – Plotteres mintakészítés – Pertinax készítése
Tatabánya, Fürdő u. 55., www.stanforma.hu
Telefon: 34/510-622, 34/305-900, fax: 34/300-063



Tüske Kft.
2049 Diósd
Vadrózsa u. 17.

30/221 7770

30/330 2946

info@dpdstancuzem.hu

**Flexibilistábla-készítés; Melegfóliázás;
UV-lakkozás; Stancolás; Gépi dobozragasztás;
Bevontdoboz-gyártás; CD-tok-ragasztás;
Szerszámkészítés; Kézi kötészet**

A postpress szolgáltatások teljes választéka
egy kézből – egy helyen.

www.dpdstancuzem.hu

**„Magyarország
jobban teljesít.”**

Teljesítsen Ön is!
Sorszámozás, bigelés,
perforálás:

Morgana FSN

sorszámozógéppel

Évindító akció!

INVENCIÓ® Kft.

invention@t-online.hu

T.: 260-0562

Paperfox.hu
VÁGÁS • LYUKASZTÁS • HAJTOGATÁS

**RC-Systems Papírvágók
a Paperfoxtól!**
Igazán remek papírvágók,
Ajánljuk Önnek!

Karos papírvágók,
körkéses papírvágók,
mechanikus kötegvágók
finombeállítással,
hobby papírvágó.

Telefon: +36 1 4452327, +36 30 948-2491
www.paperfox.hu, info@paperfox.hu

REACTO
kreatív kartonok!

1107 Budapest, Száva u. 9.
melinda@papirpartner.t-online.hu
Tel./fax: 061-264-3819

**Megbízónk németül kitűnően beszélő, jó
kommunikációs képességgel rendelkező
kollégát/kolléganót keres**

otthonról végezhető, napi 4 órás, vagy
kétnaponként 8 órás elfoglaltságot jelentő,
elsősorban interneten végzendő munkára.
Kreatív, rugalmas hozzáállás, felhasználói
szintű számítógépes ismeret elengedhetetlen.

A jelentkezéseket a szerkesztőség e-mail
címére – printinfo@t-online.hu – várjuk.
Jelige: „Állás2014”

Vacuumatic

ívszámlálógépek,
DeLuxe Stitcher
drótfűzőfejek
irkafűző gépekhez,
többfejes fűzőgépek.
Használt gépek,
gépjavítás.

INVENCIÓ® Kft.
invention@t-online.hu
T.: 260-0562

DIGITÁLIS nyomdák részére:

Morgana AutoCreaser
bigelő automaták,
Autofold Pro, Docufold Pro,
Major hajtogatógépek,
EBA hidraulikus
vágógépek,
iratmegsemmisítők.

INVENCIÓ® Kft.
invention@t-online.hu
T.: 260-0562

GUBÉK KFT.
UV-lakkozás
effekt, dombor, csillám
Kaporós Ezüst
Arany nyomás, enyvezés

info@gubekkft.eu
+3630/944-58-47
1106 Budapest Fehér út 10.
www.gubekkft.eu

Új XEROX 4595

fekete-fehér
digitális
nyomógép
átszervezés miatt
eladó.

Érdeklődni lehet
a 06-30/554-0000
telefonszámon.

Eladó használt gépek

Gyártmány	Típus	Megnevezés	Gyártási év
KOLBUS	KM 470 + ZU 803	Ragasztóköto+összehordó	1982
SIGLOCH könyvblokk készítő sor:	SIGLOCH SB 6000/1E STRAYFIELD Big 6 SIGLOCH DNH	könyvblokk-készítő gép szárító, dupla gerincprés	1998
STAHL beakasztó sor:	STAHL VBF BL 500 SIGLOCH BSD 60	beakasztó gép kírákó rendszer	1998
WOHLENBERG	Golf 18	ragasztóköto	1994
MATHIAS BAUERLE	Multimaster CAS 52	hajtogatógép (640x900 mm)	2002
KAEV		drótfűzőgép	
POMA		könyvtest gömbölyítő	
POLYGRAPH		nyílásbeégető	
ADPAK 400		zsugorfóliázó	2005
OSAKO 368		irkafűző sor	1992
PURLUX	Europa QD8E	irkafűző sor	2000
PERFECTA	SDY-EZ	háromkéses vágógép	1984
HÖRAUF		háromkéses vágógép	1995
GALLUS	R 250 B	flexó nyomógép	1988
KDO Flexo	Seltec 7C10G	flexó nyomógép	2000
RIMA	RS 3110 SL	keresztkírákó	2001
GÄMMERLER	KL 513/1	keresztkírákó	1998
PAKO	26 SL	filmelőhívó	1990
KALLE		lemezmasoló	1977
KRAUSE	PEM 1050	lemezelőhívó	1990
POLIMERO	Nylonprint	kimosó	1993
DUPLO	5000 DC-10/60	összehordó torony	2009
POLLY	PRESTIGE 574	íves ofszet-nyomógép	2004
POLLY	PRESTIGE 574 AH	íves-ofszet nyomógép	2001

További információk: www.prosystem.hu

Érdeklődni lehet: Tel: 06 27 537-876, usedmachines@prosystem.hu

Nyomdászok civilben címmel új rovatot indítunk abban a reményben, hogy az ágazat szereplői ezáltal még jobban megismerik egymást, még inkább erősödik az együvé tartozás érzése. Ezúttal nem szakmai oldalról szeretnénk bemutatni a kollégákat, hiszen ebből a szempontból meglehetősen jól ismerjük egymást, hanem a „magánemberi én” kerül a középpontba.

Nyomdászok civilben (1.)

Dr. Horváth Csaba

Dr. Horváth Csaba egész életében tanult, vagy tanított, vagy dolgozott: de még inkább mindhármat egyszerre.

1953-ban született Zalaegerszegen, de ifjú kora jelentős részét a 13 kilométerre, délkeletre, a Szévíz-völgyében található, ma 850 lakost számláló Búcsúszentlászlón töltötte, amely település

évszázadok óta a környék szellemi központja. Édesapja iskolaigazgató, édesanyja tanár volt a helyi iskolában. Horváth Csabát kifejezetten jó fizikusi-matematikusi vénával áldotta meg a sors – amire rásegített a szorgalom –, ezért kétséges sem volt a továbbtanulás, mégpedig a Budapesti Műszaki Egyetem

gépészmérnöki karán, amelyet a sorkatonai szolgálat teljesítésének kanyarja után el is végzett. Mivel azonban a pesti „létezés” nem volt éppen olcsó mulatság, és a tanárszülők anyagi lehetőségei

akkoriban is igen visszafogottnak voltak mondhatók, az egyetemi évek alatt is dolgozott: hol középiskolások felkészítését vállalta az

érettségire, felvételire, de ha ilyen lehetőség éppen nem akadt, akkor jöhetett a rakodás... Közben ismerkedett meg leendő

feleségével, aki Debrecen környékéről jött a fővárosba,

közgazdásznak tanult, és akivel a diploma megszerzését követően 1977-ben össze is házasodtak. Az első dilemma igazából ekkor következett: hol is éljenek? Budapest, Debrecen vagy Zalaegerszeg? A választás

Debrecenre esett, mert ott mindkettőjük számára mutatkozott munkalehetőség, és talán a lakáshoz jutás is könnyebbnek tűnt. S noha Horváth Csaba a Medicor helyi gyáregységénél gondolt elhelyezkedni, az Alföldi Nyomda akkori vezérigazgatója, Benkő István képében a sors másként intézkedett. Így lett a nyomda műszaki

munkatársa, majd később a karbantartó üzem vezetője. „Pontosan ettől óvott az egyik tudós mentorom, akivel a tdk-dolgozataimat és a diplomaterveket is készítettem, hívott is a MOM-ba dolgozni, azzal a céllal, hogy majd átveszem tőle az ottani irányítást. Mindig mondogatta: »Nem szeretném, hogy a maga képességeivel egy vidéki

tnk-ban végezze«... Hát nem végezte, hanem kezdte, s nem kis egzisztenciális sikerek alapja lett a nyomdaiparral történt első találkozásából. Túl azon, hogy a rendszerváltást követően megalapította a Nyomda-

Technika Kft.-t, amely légttechnikai és karbantartói feladatok megoldására szakosodott, és a mai napig mind a hazai, mind a nemzetközi piacon sikeresen működik, mindig is tanult és szinte mindig tanított is, miközben

társadalmi feladatként a nyomdászközéletben nem kis aktivitással vett részt. Például a karbantartói fórum több mint harminc évvel ezelőtti születésének „ötletadó atyja”, azóta is aktív szervezője és résztvevője. Kollégáival

először a Debreceni Egyetemen hoztak létre egy olyan kurzust, ahol gépészmérnök hallgatók tanulhattak nyomdaipari, karbantartói ismereteket. Később pedig a nyomdászok „alma materébe”, az Óbudai Egyetemé alakult intézménybe hívták előbb még óraadó tanárnak, majd főállású docensnek. 2010-ben őt nevezték ki a

Rejtő Sándor Könnyűipari és Környezetvédelmi Kar Médiatechnológiai Intézetének igazgatójává. Mindeközben „begyűjtött”, még egy diplomát, megszerzett két doktori fokozatot is, majd nemrégiben habilitált lett. Hatodik éve látja el társadalmi munkában a Nyomda- és Papíripari Szövetség elnöki tisztét, és az európai nyomdász szövetség, az INTERGRAF elnökségi tagja is egyben. Rendszeres előadója tudományos konferenciáknak

Valenciától Montrealign.

Amikor megkerestem, hogy beszéljessünk egy kicsit a „magán” Horváth Csabáról, nevetve mondta, hogy olyan

szinte nincs is...



● *Nem csodálom, hiszen szinte felsorolni is nehéz, hogy mi minden-nel foglalkozik szimultán: tanít és tanul, irányítja és felügyeli a saját cégét, intézi az ágazat ügyeit, tárgyal a minisztériumokkal, szervezi a különböző szakmai rendezvényeket – s mindezt Debrecen–Budapest–és-ki-tudja-melyik-európai-város között ingázva. Mennyit utazik egy hónapban?*

– Sokat: több mint 4000 km-t havonta. Ha nem megyek külföldre, és nincs semmi rendkívüli hivatalos program, akkor általában keddtől csütörtökig, péntekig Budapesten vagyok, a hét végét pedig Debrecenben töltöm. Külföldre szinte havonta megyek: van, hogy egy-két napra, de nem ritkán egyetlen nap alatt meg is járom. Még szerencse, hogy nagyon szeretek utazni!

● *És mit csinál, amikor kvázi nem csinál semmit, azaz nem tanít, nem tanul, nem dolgozik, nem tárgyal, nem „érdekképvisel” stb.?*

– Na, olyan nincs: mindig találok magamnak „hivatalos” elfoglaltságot: ha éppen mást nem, akkor a külföldi szakirodalom legújabb híreit bújom. Nem tudom, hogy áldás vagy átok, de nekem szenvedélyem is a munkám, beleértve a tanulást, tanítást és a társadalmi elfoglaltságokat is.

● *A család hogyan fogadta – és persze fogadja – ezt a szenvedélyt? Lehet, hogy a gyerekek éppen ezért léptek inkább édesanyjuk nyomdokaiba, és lettek közzgazdászok?*

– Amíg kicsik voltak a gyerekek, én is többet voltam otthon, bár vitathatatlan, hogy az édesanyjukra nagyobb rész jutott a nevelésből. Sajnálom, de megértem, hogy szakmaválasztásukban nem engem követnek. A lényeg az, hogy olyan pályát választottak, amiben örömeiket és persze, egzisztenciális boldogulásukat is meglették, meglelik. Miután szembe-sültem azzal, hogy a fiaimra a cégben nem számíthatok, máshol kellett

utánpótlás után néztem. Először hirdetés útján kerestem mérnököket a Nyomda-Technikába, de ez eredménytelennek bizonyult. Ekkor született az elhatározás, hogy ki kellene nevelni a megfelelő utánpótlást. A kezdeti, Debreceni Egyetemen indított kurzusunkon végzetekből három tanítványom ma már a cégem mindennapjait irányítja, másik három pedig az Alföldi Nyomdában dolgozik fontos műszaki beosztásokban. Az Óbudai Egyetemen végzett hallgatóimat már számon sem tudom tartani, pedig itt csak hetedik éve tanítok.

● *Tényleg nincs olyan hobbija, ami nem kötődik valamilyen formában a szakmához? Mikor volt utoljára például színházban, vagy moziban?*

– Meglehetősen gyakran járok, járunk színházba, főleg a József Attilába, merthogy egyrészt a pesti lakáshoz az van a legközelebb, másrészt a könnyedebb daraboktól a drámákig igen széles a repertoárja. A mozi pedig kifejezetten kedvelem: szeretem a hatalmas vetítőképernyőre. Filmek tekintetében „mindenevő” vagyok, azaz jöhet egy jó vígjáték, de fajsúlyos kategória is.

● *A menedzserek körében erősen divik a vadászat, sielés, vitorlázás, tenisz, golf... Esetleg űzi valamelyiket? Szereti egyébként a sportot, vagy a sportok bármelyikét?*

– A „divatos” elfoglaltságok nem mennek nekem... A vadászat meg főleg nagyon távol esik tőlem! Teniszettem ugyan egy ideig, de mostanában ez már kimarad, mert meglehetősen „macerás” összeszervezni egy partnert, aki akceptálná az én extrém időbeosztásomat. Manapság sportolásként – ha egyáltalán van rá időm, energiám és persze kedvem – az úszás és az edzőtermi kondizás fordul elő. De azt azért elárulom: nem vagyok kifejezetten sportrajongó, és óráig nem ülök semmilyen

sportközvetítés előtt sem... Ha már egyáltalán sport, akkor inkább csinálom!

● *Na és a könyvek? – Bár ez némileg szakmához kötődő kérdés... Pusztán kedvtelésből mit olvasott utoljára? Ha egyetlen könyvet vihetne egy lakatlan szigetre, az melyik lenne?*

– Mostanában inkább írom, semmint olvasom a könyveket, jegyzeteket... De félretéve a tréfát – ami nem is igazán tréfa –, tény, hogy korábban többet olvastam. Alapmű számomra Mario Puzo *Keresztapa* című könyve, s noha kitűnő filmpozs készült belőle, meg sem közelíti az eredeti mű nagyszerűségét. És ugyanez igaz E. M. Nathanson *Piszkos tizenkettő* című művére is, amely szintén előkelő helyet foglal el a kedvenc könyveim között. De szeretem Patrick Robinson „tengeralattjárós”, félig fikción, félig valóságon alapuló regényeit: a *Nimitz anyahajót*, a *lopakodót*, illetve bármilyen, a közel-múlt történetével foglalkozó, azt feldolgozó művet szívesen olvasok. Lakatlan szigetre azonban biztos, hogy a *Keresztapát* vinném.

● *Mi a kedvenc étele, itala? Szeret főzni, vagy inkább azt élvezni, ha valaki a „végeredményt” feltalálja?*

– Inkább azt mondanám, mit nem eszek meg: a kelkáposztafőzeléket. Azt annyira nem szeretem, hogy ha akár az utcán sétálva megérezem az illatát – szagát! –, azt is meg tudom mondani, hogy melyik lakásból terjeng. A rakott kel azonban már jöhet! A sors úgy hozta, hogy az utóbbi 4–5 évben kezdtem el „főzőcskézni”, és mára már saját „kreációim” vannak. Az interneten szoktam böngészni gyorsan elkészíthető recepteket, amelyeket aztán adaptálok. Például a trópusi narancslevest, a Mac and Cheese-t (makaróni háromféle sajttal) már több vendégem is dicsérte, a görögsalátámról pedig baráti körben „híres” is vagyok...

● *Semmi hagyományos, magyaros?*
– Megeszem ezeket az ételeket is, de elkészítésükben nem találok fantáziát. A főzésben én is a kreativitást és az alkotást szeretem.

● *És az italok tekintetében?*
– Buborékos ásványvíz és narancslé! Na jó: „görcsoldóként” olykor egy kis viszki vagy száraz vörösbor, na meg persze – igaz, ez nem ital, de lazításnak a legjobb – egy kis blues-hallgatás.

● *Ha zene, akkor tehát blues...*
– Igen! Életem egyik legnagyobb élménye, hogy sikerült eljutnom 1998-ban a chicagói blues-fesztiválra: óriási volt. Ugyanígy nagy élmény volt B. B. King budapesti blues-estje. De szeretem a Dire Straits zenéjét is: jó 18 évvel ezelőtt, amikor az akkor már szólókarriert építő Mark Knopfler énekes-gitáros fellépett Magyarországon, én is ott „csápoltam” az akkoriban 14, illetve 15 éves fiaimmal együtt a koncertjén. A Deep Purple együttest is több mint kedvelem. Ők egyébként most februárban fellépnek az Arénában: a kisebbik fiammal együtt természetesen én is ott leszek!

● *Ha most az is kiderül, hogy zenél...*
– Az túlzás, de nagyon sok örömet találok a zenében, és fiatal korban valóban próbálkoztam. A remek gitáros kisebbik fiamtól a 60. születésnapomra egy basszusgitárt kaptam ajándékba. Talán még jut időnk arra, hogy együtt is játsszunk egy délután.

● *Nem rég egy rendezvényen láttam először táncolni, ráadásul egy profi táncosnővel: igen „táncos lábúnak” tűnt...*

– Az édesanyám népi táncot is tanított, és mint a fia, nem húzhattam ki magam ez alól, pedig szívesen megtettem volna... Na meg akkoriban voltak tánc- és illemtan óráink is, amelyek talán szintén nem múltak el nyomtalanul. De tény, hogy a mai „testfelépítettségem” már nem éppen táncos alkat, de azért – ezek szerint – a lábamban benne maradt a ritmus...

● *Két unokája van: az egyik kilenc hónapos, a másik már majd négyéves. Élvezi a nagypapai létet? Mit tesz meg a kedvükért, amit a gyerekei kedvéért – természetesen – soha nem tett volna meg?*

– Számomra azért érdekes vagy tán furcsa a nagypapai lét, mert nem úgy oldódom fel benne, ahogy az „szokás”... Nem érzem magam a szó klasszikus értelmében „nagypapának”: az unokáimhoz, illetve a gyerekeimhez ennyi idős korokban való kapcsolatam szinte nem tér el egymástól, legfeljebb időtartamban, hiszen az unokákkal – érthető módon – kevesebb időt töltök. De ugyanúgy félttem őket, ugyanúgy felelősséget érzek irányukban, ugyanazt engedem, vagy éppen tiltom meg nekik is, mint a fiaimnak. És ugyanúgy válaszolok a nagyobbik felől érkező millió „miértre”, mint annak idején a saját gyerekeimnek. Nincs az unokáimmal – úgymond – „összekacsintó cinkosság”... De, ha mégis, az „titok”!

● *Mi az, amit az életben a legjobban utál, a legnehezebben visel el?*
– A közömbösség talán a számomra a legelfogadhatatlanabb: megértem és tudomásul veszem, ha valaki valamit szeret, és azt is, ha nem. A semleges és hideg távolságtartást, a „se hús, se hal” álláspontot és viszonyulást azonban nehezen tolerálom. Ha valakinek valamivel „dolga” van, akkor viszonyuljon hozzá akár pozitív, akár negatív értelemben, vagy lépjen ki belőle, hogy ne legyen hozzá még csak köze sem!

● *Mi az, ami maradéktalan tiszteletet ébreszt önben, mi az, amitől a szíve mindig átmelegszik?*

– Amit minden körülmények között tisztellek és becsülök, ha valaki képességeinek legjavát adva, az akarat szerinti legjobb megoldásnak vélt módon, teljes hittel és felelősséggel teszi a dolgát, és éri el teljesítményét. És ez akkor is becsülendő, ha alkalmasint nem hozza meg a várt eredményt. Ám az illető mindazt megtette és úgy, ahogy valóban a legjobbnak látta és gondolta. Mondok egy konkrét példát: én a kollégáimtól nem azt várom el, hogy úgy döntsenek, ahogy én döntöttem volna, hanem azt, hogy saját „rendszerükben menjenek előre”, magukhoz képest hozzák meg a legjobb döntést, és vállalják is érte a felelősséget. ■

Ilona

SCROLL

MAX



**A LEGELTERJEDTEBB
HAZAI NYOMDAIPARI
VÁLLALATIRÁNYÍTÁSI RENDSZER
4. GENERÁCIÓJA**

TÖBB MINT PROGRAM, MUNKATÁRS...
WWW.ZS.HU

Megjelenés 2014-ben:
cca. három hetente
(**kéziratzárás**)

január 27. (01.20.)
február 18. (02.08.)
március 14. (03.04.)
április 10. (04.01.)
május 5. (04.25.)
május 29. (05.20.)
június 19. (06. 10.)
– nyári szünet –
szeptember 9. (08.29.)
október 2. (09.23.)
október 22. (10.12.)
november 14. (11.04.)
december 15. (12.05.)

Kéziratzárás:
megjelenést megelőző
10. nap

Megjelenik:
2500 példányban

**Hirdetések gyakoriságától
függő kedvezmények:**
4–5 alkalom: –5%
6–8 alkalom: –10%
9–10 alkalom: –15%
11–12 alkalom: –20%

FELÁRAK:
Borító II. 20%
Borító III. 15%
Borító IV. 30%
Borító I. mérete:
162 x 184 mm
ára: 120.000 Ft

HIRDETÉSFELVÉTEL:
Telefon/fax: 226-1944
E-mail:
printinfo@t-online.hu
web: www.printline.hu

Terjesztése: saját címlistáról: DM

Olvasótábor:
Nyomdaipari szolgáltató és
beszállító cégek, könyvkiadók,
reklámügynökségek,
multi cégek PR osztálya

Címzett:

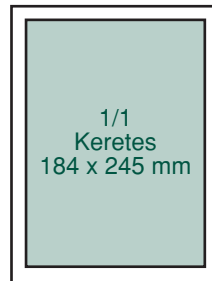
Fax:

Kelt:

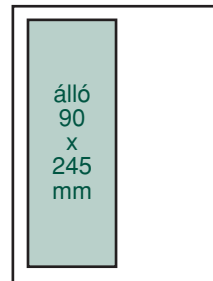
Ügyintéző:



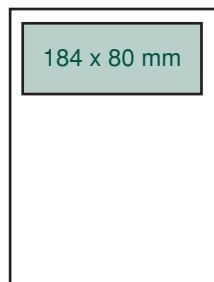
1/1 OLDAL KIFUTÓ
4 szín color:
176 000 Ft
fekete: 140 000 Ft



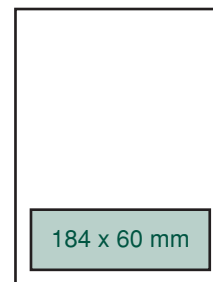
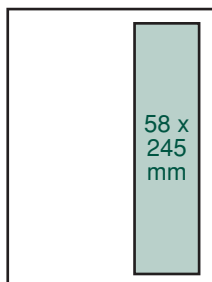
1/1 OLDAL
4 szín color:
176 000 Ft
fekete: 140 000 Ft



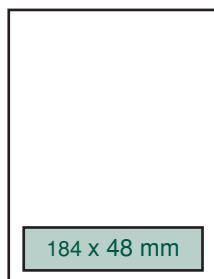
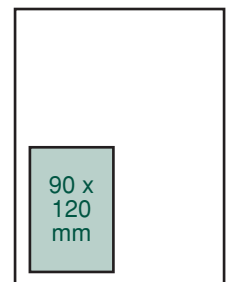
1/2 OLDAL
4 szín color: 92.000 Ft
fekete: 68 000 Ft



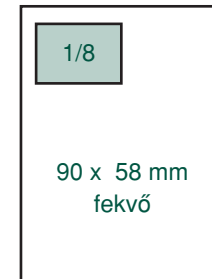
1/3 OLDAL
4 szín color: 66 000 Ft
fekete: 48 000 Ft



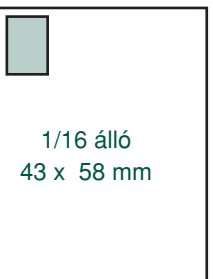
1/4 OLDAL
4 szín color: 52 000 Ft
fekete: 40 000 Ft



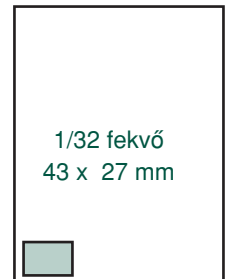
1/5 OLDAL
4 szín color: 40 000 Ft
fekete: 32 000 Ft



1/8 OLDAL
4 szín color: 20 000 Ft
fekete: 16 000 Ft



1/16 OLDAL
fekete: 7 000 Ft



1/32 OLDAL fekete:
5 000 Ft
(álláskeresőknek: 1000 Ft)

Az árak nettóárak. A hirdetésekhez digitális állományt kérünk! Amennyiben a fekete hirdetésben embléma vagy logó szerepel, akkor szintén digitális állományt kérünk! (formátumfésülés: tiff, jpg) **Felbontás: minimum 300 dpi.**

Köszönjük, ha bizalmával megtisztel 2014-ben is!



UPM Nova

- Fatartalmú, mázolt íves papír
- Egyedülálló fehérség (82-84%)
- Kiváló olvashatóság
- Magas opacitás
- Raktárról 70-80 g/m²- ben érhető el fényes és matt felülettel, ettől eltérő grammsúlyban (60-90 g/m²) rendelhető.
- Felhasználási javaslat: magazinok, könyvek, lexikonok, szótárak, prospektusok, katalógusok, szórólapok.

antalis.hu



Just ask Antalis.

Mire van szüksége? Egyedi papírra, kommunikációs hordozóra, tartós csomagolóanyagra vagy egy professzionális partnerre, aki tanácsaival segít? Az Antalis négy üzletágának köszönhetően - nyomdai papírok, irodai és digitális papírok, vizuális kommunikáció, csomagolótechnika - a legteljesebb szolgáltatást nyújtja a beszerzéstől egészen a speciális iparági tanácsadásig. Önnek csupán kérdeznie kell. A válaszokat az Antalisnál találja.

Nagyszerű alapanyagok. Nagyszerű ötletekhez.

Keressen minket a Facebook oldalon is: www.facebook.com/antalishungarykft



Elérhetőségeink:
Antalis Hungary Kft.
H-1126 Budapest, Királyhágó tér 8-9.
Szolnoki iroda
H-5000 Szolnok, Újszászi út 5.
Kék szám: 06 40 180 266
Fax: 06 56 340 707
E-mail: ertekesites@antalis.hu
www.antalis.hu

PRINT
OFFICE
PACKAGING
VISUAL COMMUNICATION

