

Kinizsi Nyomda: sikertörténet Debrecenben

Faludi Viktória

Hatalmas fejlődéssel büszkélkedhet a Kinizsi Nyomda. Mára már a 2300 négyzetméter területű új üzemcsarnokon túl Európa legkorszerűbb automata Müller Martini könyvkötésművelő gyártósorát is magukénak mondhatják. A 27 állomásos összehordógépből, Acoro 7-es ragasztógépből, Zenith háromkezes vágógépből, oszlopozó és csomagológépekből álló gyártósor mellett gépparkjuk bővült egy B1-es hajtogatógéppel, Ventura cérnafűzővel, egyenes vágógéppel és egy 1987-es Zirkon Forta 2 nyomóművel és kirakóegységgel rendelkező rotációs géppel. Ezenkívül jelentősen fejlesztették a villamosenergia- és sűrítettlevegő-ellátó hálózatukat is.

A 650 milliós beruházás nagy erőpróba volt a nyomda életében. Bördös Jánost, a cég igazgató tulajdonosát és a cég két fontos pillérét, Gáthyné Erzsikét és Molnár Pált kérdeztük az eltelt időszak eredményeiről, tanulságairól és a siker titkáról.



1992-ben alakult a cég, mezőgazdasági szövetkezet melléküzemágaként. Elavult régi technikával, néhány tízmilliós árbevétellel rendelkezett, ráadásul az élelmiszer-ipari címkék megrendeléseit a rendszerváltás idején elvesztették. Egy régi összehordógép volt az első berendezés, ami a könyvgyártás felé vezető út első állomását jelentette.



Fő profilunk a kartonált könyv, de keménytáblás- és cérnafűzött könyvkészítő kapacitásunk is jelentősnek minősíthető. 2000 környékén ismert meg bennünket a könyvszakma. A viszonylag stagnáló könyvpiacra dinamikus növekedésnek számít, hogy az elmúlt öt év alatt megháromszoroztuk árbevételünket, így tavaly 1,6 milliárdos árbevételünk volt. Ez természetesen mennyiségi növekedést jelentett, mivel a könyvgyártás területén nem lehet áremelést érvényesíteni. Gépeink folyamatos műszakban mentek, az új berendezések lehetőséget nyújtanak arra, hogy öt nap két műszakban dolgozzon a kötészet.

Tavaly több mint 4 millió kartonált könyvet, 2,1 millió keménytáblás könyvet és több mint 2 millió irkatúzott terméket készítettünk. Sokéves együttműködésben állunk a Reálszisztéma Dabasi Nyomdával, ahol a keménytáblás könyveink nagy részének beakasztása és táblakészítése történik.

Az az elvem, ha van egy adott beruházási keretünk, abból egy-egy részterületet kell világszínvonalon megvalósítani, meg a legjobb technikát kell megvenni, és a többi területen a nyomdának együtt kell működnie, így lehet jó árakat elérni. Természetesen nagy erőfeszítést jelent számunkra ez a beruházás, és pályázati forrásokat is igénybe vettünk, illetve szeretnénk igénybe venni. Ezek sikere a továbbiakban létszámnövekedést is jelent.



Szeretnénk folyamatosan növelni a piaci részesedésünket, de arról a dinamikus fejlődésről nyilván le kell mondanunk, amit az elmúlt öt évben produkáltunk. Erre az évre 5-10 % árbevétel-növekedést tervezünk, ugyanakkor a jövedelmezőség lehetne sokkal jobb. A tavalyi évvel ebből a szempontból elégedett vagyok, de az idei évünk a beruházás miatt nem lesz igazán jó.

Korrekttség, tisztesség együttműködés

Ilyen rossz pozícióban még nem voltak a kiadók, mint ebben az évben. Sokkal több a lejárt számla, amit nem tudnak időben kifizetni. Ezt nagyon nehéz tolerálni, de segít ebben, ha visszagondolok az indulás éveire, amikor nagyon sokat segítettek nekünk a beszállítók, különösen a papírkereskedők. Korrekttség, tisztesség, együttműködés a legfőbb szempontok döntéseinknél. A két legnagyobb megrendelőnk, a Pécsi Direkt és a Lap-Ics kiadó a kezdetektől fogva hűséges hozzánk. Kezdetben volt olyan, hogy egy megrendelő adta a munkák 60%-át, mára ez az arány kiegyensúlyozott, a legnagyobb vevőnk megrendelése sem haladja meg az összmegrendelés 15%-át.

A tiszteletbeli nyomdász közgazdász

A közgazdasági egyetemen végeztem, hat évig az államigazgatásban, dolgoztam, 1985-ben a Kinizsi Mezőgazdasági Szövetkezet főkönyvelője voltam, majd 1992-ben megtörtént a privatizáció, és ezt követően 1994-ben többségi tulajdonos lettem. A szó szoros értelmében nem vagyok nyomdász, de szeretnék tiszteletbeli nyomdásszá válni. Nagyon sokat tanultam az elmúlt években a kollé-

gáktól. Kifejezetten szerencsés vagyok, hogy a cég irányításában megfelelő partnereket találtam. A könyv gyerekkorom óta sokat jelent nekem. Az emberek, akik ennek létrehozásában részt vesznek, szintén nagyon fontosak, és természetesen az együttműködés eredményeként a siker közös öröme jó.

Úgy gondolom, hogy a nagy piaci verseny elenére korrekt kapcsolatban állok a versenytárs nyomdákkal. Piaci pozíciómat tekintve a 6-8 piacvezető könyvnyomda közé sorolható a Kinizsi Nyomda.

A csapat

Legfontosabb a csapat kialakítása volt. Közel tíz éve együtt a mostani vezetést adó gárda. Az ötven év körüli embereket tartom a legjobb munkaerőnek, akik szakmailag kellő tapasztalattal, bölcsességgel, nyugodtsággal rendelkeznek, lehel rájuk számítani. Kialakult egzisztenciával rendelkeznek, gyermekeik felnőttek. Úgy vettem észre, hogy ennek a korosztálynak a képviselői lelkiismeretesebbek. Természetesen építjük az után-



ptótlás csapatot is. A hazai szakemberképzésről nem vagyok jó véleménnyel. Most is magunk képezünk húsz érettségizett fiatal gépmester és könyvkötő szakmunkásnak. Az elmúlt másfél évtizedben 55 szakmunkást képeztünk. Azt tekintve, hogy a cégünk létszáma 130 fő, akkor aránytalanul sok. Ha az általunk képzett szakemberek fele megmarad, akkor jó.

A pillérek

Több nyomdában voltam, ahol több tízmilliós beruházásról derült ki, hogy nem a célfeladatnak megfelelő, nem vált be. Szerencsére mi eddig ezt a csapdát elkerültük. Nagyon fontos a jó technikai háttér, de legfontosabb az ember, aki a legtöbbet tudja kihozni az adottságokból. A legfontosabb a csapatmunka, és amire minden vezetőnek szüksége van: hátország, aminek fő pillérei a cég működésének terheit viselő, elhivatott dolgozók. Szerencsémre a mi gárdánkban két olyan tehetséges ember is van, akikre alapozhattam:

Gáthyné Erzsike kereskedelmi igazgató



Nagyon jó kapcsolatot tud kiépíteni a megrendelőkkel, kereskedelmi tevékenységünk motorja.

Rendkívül energikus, tevékeny ember, hozzáállására jellemző: „Lehetetlen nincs, csak tehetetlen” Családanyaként egy teljes embert követelő feladatkört lát el. „Azt hiszem, úgy születtem, hogy nekem teljes odaadással kell dolgozni, nem tudok másképp hozzáállni.

Nyomdai fényképészként kezdtem a szakmát, és technikai végzettségemet is a formakészítés területén szereztem, így ez a terület áll a legközelebb a szívemhez. Példaképem a előkészítőben dolgozó hajdani szakoktatóm, Szabó János, aki a szak-

ma szeretetére, gondos, precíz hozzáállásra, a jól elvégzett feladat örömére tanított meg.

Mint akkoriban sokan, az Alföldi Nyomdában tanultam a szakmát, és a megszerzett tapasztalatokkal 1992-ben kerültem a Kinizsi Nyomdához. A kereskedelmet és a termelést irányítottam, amikor a Kinizsi Nyomda többségi tulajdonosa Bördös János lett. Úgy érzem jó csapat vagyunk. Három embernek össze kell dolgozni, hogy összetartsön 130-at.

Jánosban, mint tulajdonosban és főnökben, a legjobban őszinteségét, megbízhatóságát és szavahihetőségét becsülöm, ami hatalmas türelemmel párosul, ami persze a megvalósítandó feladatok határidejére nem vonatkozik. Elismeri a munkánkat, és hagy is bennünket dolgozni, s eközben gondoskodik arról, hogy birtokában legyünk a munkához szükséges összes információnak. Ugyanígy mi is tájékoztatjuk a fontosabb eseményekről, de szabadon végezzük a munkánkat.

Paliban szintén nagyra becsülöm a megbízhatóságát és azt a biztos hátteret, amit következetes és szorgalmas munkájával teremt, így én nyugodt lehetek afelől, hogy a megrendelők kívánságai maradéktalanul, a legnagyobb szakmai hozzáér-téssel, gondoskodással kísérve teljesülnek. Figyelmem a vevőkapcsolatok ápolására az üzletkötésre összpontosulhat.

Homokot árulni a sivatagban?

A nagy múltú és óriási kapacitással bíró, tradicionálisan könyvnyomtatásra szakosodott legrégebbi nyomda árnyékában nagy kihívás volt ugyanezen a területen piaci tényezővé válni. Természetesen ebben is a specifikáció tükröződik, a mi fő profilunk a kartonált könyvek előállítására, de a vevők igényeit akkor is ki kell szolgálni, ha nem kifejezetten ránk szabott feladattal keresnek meg. Ekkor kooperációval tesszük alkalmassá magunkat a megrendelés teljesítésére.

Mit szeretnek bennünk a megrendelők?

A vevőkapcsolat ápolása kezdettől fogva központi kérdés, nagy gondot fordítunk a kapcsolatok ápolására, minden héten meglátogatjuk vevőinket, évente több vevőtalálkozót szervezünk, részt veszünk a könyvfesztiválon, együtt lélegzünk a kiadókkal.

Van szemünk, figyelmünk arra, ha valamit hibában kapunk a megrendelőtől, akkor azt nem

nyomjuk ki gépiesen, hanem megbizonyosodunk arról, hogy biztosan úgy akarták-e a kivitelezést. Erre többnyire hálával és hűséggel reagálnak a vevők.

Molnár Pál termelési igazgató



A másik főpillér legértékesebb tulajdonságai: kiváló szakmai felkészültség, keménység, következetesség, a minőség iránti elkötelezettség. A szakma iránti affinitása már gépkestertanuló korában megmutatkozott. Az országos tanulmányi verseny győzteseként felvételi nélkül folytathatta tanulmányait a KMF-en (ma BMF), ahol vörösdiplomával végzett.

A temelés irányítótornya

24 éve vagyok a szakmában. Az alapvető szakmai tapasztalatok birtokában kerültem a Kinizsi Nyomdába, de folyamatos fejlődést igényel, hogy a növekvő cégnél ugyanazt a fejlődési tempót tartsuk. Eddig minden évben új gépeket telepítettünk, egyre több feladatnak kellett megfelelni. Számomra a legnagyobb kihívás volt a cég saját számítógépes rendszerének megalkotása. A könyvgyártás a legtöbb összetevőből álló, legbonyolultabb folyamat. Amikor a céghez jöttem, papíron, ceruzával történt minden. A program segítségével készül az összes árajánlat és a termelést támogató adminisztratív tevékenységek a munkatáskától a raktározásig. A saját programunk legnagyobb előnye, hogy a menet közben felmerülő új igények szerint módosítható, amit be is építhetünk gyorsan, könnyedén, hiszen a forráskód a birtokunkban van.

Jánosban a legtöbbre tartom az őszinte, korrekt és egyenes viselkedését, és maximális jóin-

dulatát nagyra becsülöm. A becsület és jóindulat nem feltétlenül a mai kor divatos erényei közé tartozik. Nagy erőssége, hogy megfelelő munkatársakat gyűjt maga köré, és át is tudja adni a jogköröket. A csapatmunkába vetett hite, a megfelelő kollégák megszerzése és megbecsülése fontos számára.

Erzsike munkája nagymértékben meghatározza kereskedelmi tevékenységünket. Ez az utóbbi tíz évben egyre nagyobb méreteket ölt. Nagyon jól kezeli az ügyfélkapcsolatokat, ami sok megrendelést hoz, illetve tart meg. A legjobb termelési kapacitás és a dolgozók briliáns szakmai tudása is csak egy adottság, egy lehetőség, amit konkrét megrendelések nélkül nem kamatoztathatunk. Ugyanakkor a kereskedelem is csak akkor tud virágozni, ha e mögött egy biztos műszaki, technikai, szakmai háttér van. Ez egy igazi csapatmunka: csak a két terület harmonikus együttműködésével lehetünk sikeresek.

Mitől más a Kinizsi?

A Kinizsi abban tér el egy átlag könyvnyomdától, hogy rugalmasabb. Legfőbb célunk, hogy a megrendelő igényeihez képest a legtöbbet hozzuk ki a lehetőségekből. Ezt mi felvállaljuk, kihívásnak tekintjük. Mindezt a lehető legrövidebb idő alatt kivitelezük, az összes folyamatnál törekszünk a legegyszerűbb döntési szituációk kialakítására, ezáltal a megrendelővel való kommunikáció gyors és eredményes.

A minőséget folyamatosan fejlesztettük a gépek korszerűsítésével, így egyre könnyebb teljesíteni a megrendelők elvárásait, bár ezek az elvárások is folyamatosan nőnek.

