

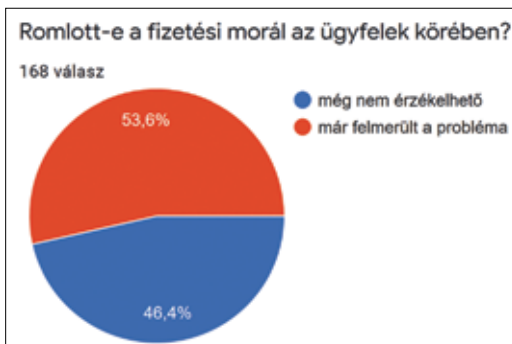
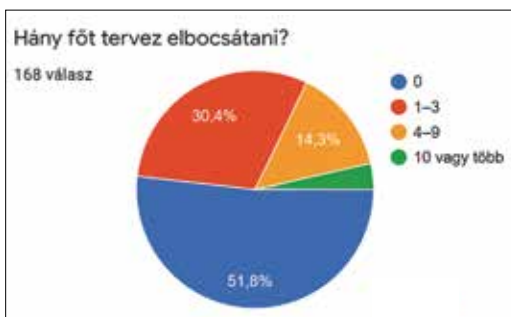
Látlelet 1., március

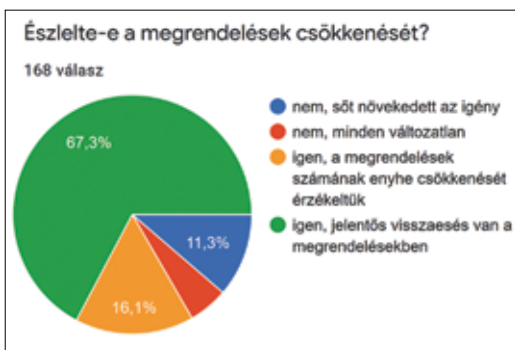
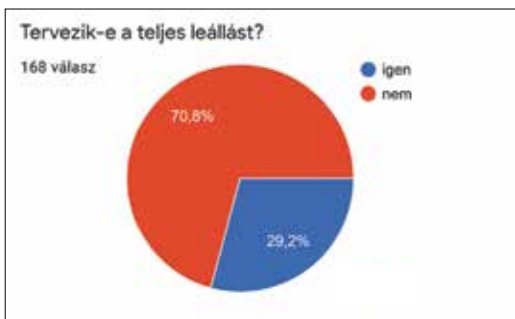
FELMÉRÉS A NYOMDAIPAR PILLANATNYI HELYZETÉRŐL

Faludi Viktória

Gyorsfelmérésünk első része lezárult „A koronavírus-járvány hatása a nyomdaiparra” című online kérdőívünk adatgyűjtésével. Hálásan köszönjük ezúton is annak a több mint másfélszáz nyomdaiparban érintett cégnek, akik szántak időt a válaszok elküldésére!

A koronavírus magyarországi megjelenése és terjedése miatt kihirdetett veszélyhelyzetben a nyomdák működése is veszélybe került. Ahhoz, hogy a válságkezelés érdekében mindent megtehessenek a szakma érdekképviseleti (NYPSZ, PNYME, CSAOSZ), kellő számú visszajelzésre volt szükségünk, amit továbbítottunk a döntéshozóknak. A Magyar Grafika honlapján elérhetővé tettük az összesített adatokat és az eddig általunk is ismert beadványokat.





„A koronavírus-járvány hatása a nyomdaiparra” című online kérdőívünkre beérkezett több mint másfélszáz nyomdaipari vállalkozást képviselő kolléga válaszaiból már azonnal, az elemzések elkészítése előtt is kitűnt, hogy nagy a baj! A válaszadók alig több mint 11%-ánál növekedett a megrendelésállomány, viszont a nyomdák 83%-a visszaesést tapasztalt.

A növekedés a gyógyszer- és élelmiszeripar számára beszállító csomagolóanyag-gyártóknál jelentkezett, de féltő, hogy a piac telítődése és a fizetőképes kereslet csökkenése után a megrendelések száma itt is visszaesik.

Ebben a helyzetben összefogás, okos döntések kellenek, és mindenekelőtt fair üzletpolitika. Az új helyzethez való rugalmas alkalmazkodás cégeket, munkahelyeket menthet meg. A helyzet napról napra változik, ezért az online csatornáink most nagyobb szerepet és figyelmet kapnak, ugyanakkor, ami nem évül el vagy fontos mérföldkő és krónikusként megőrkítenénk az utókornak, azt továbbra is a nyomdaipart szolgálva és képviselve, stílusosan, nyomtatott formában is megjelentetjük.

Mivel a kérdőívre adott válaszok összesítve jelennek meg a szakma számára, ezért lehetőséget biztosítottunk az együttműködő partnerek részére, hogy a statisztikához adott válaszokon túl néhány gondolatot megosszanak olvasóinkkal, ami a szakmai összetartást és az együtt gondolkodást segíti a válságból való kilábalás alatt.

STI PETŐFI NYOMDA KFT.

Szűcs Szimonetta

marketing- és kommunikációkoordinátor

A koronavírus-járvány magyarországi megjelenése az STI Petőfi Nyomda Kft.-t is új kihívások elé állította. Számos vonatkozásban teljesen új megoldásokat kellett találnunk a folyamatos termelés fenntartása érdekében. Ágazatunk abban a szerencsés helyzetben van, hogy egyelőre nem érintett a koronavírus okozta gazdasági visszaesésben, ezért az a feladat hárul ránk, hogy egyszerűen gondoskodjunk dolgozóink egészségének megőrzéséről és a termelés, szállítás, alapanyag-utánpótlás zavartalan működéséről.

Első intézkedéseinket február 5-én vezettük be. Rögtön azután, hogy a WHO nemzetközi horderejű járványügyi helyzetet hirdetett a koronavírussal kapcsolatban és az influenzás megbetegedések száma Magyarországon is rohamosan növekvő tendenciát mutatott. A szokott mennyiségén felül további kézfertőtlenítő géleket helyeztünk ki a cég forgalmasabb területein, helyiségeiben. A takarítószemélyzet azóta is naponta többször fertőtleníti a kilincseket. A munkába érkező kollégák minden nap C-vitamin, valamint immunerősítő Supradyn drasztét kapnak a bejáratnál.

A nemzetközi járványügyi helyzet változásaihoz alkalmazkodva rendszeresen információt kérünk logisztikai partnereinktől, és szállítási útvonalaink meghatározásakor alternatív megoldásokat is alkalmazunk a biztonságos ellátás érdekében.

Február 26-án a környező országokban már tombolt a vírus, a megbetegedések terjedése megállíthatatlannak tűnt. Munkáltatóként elrendeltük a munkavállalók bejelentési kötelezettségét külföldön tartózkodás esetén, a fertőzési veszélyt jelentő országból hazaérkezők számára pedig két hétre kötelező szabadságot rendeltünk el. Ebben az időszakban a cég területére érkező vendégek, szolgáltatók (beszállítók, vevők, interjúra érkezők, gépkocsivezetők, futárok, szerelők stb.) a portán kötelezően nyilatkozatot tettek arról, hogy az elmúlt két hétben jártak-e külföldön, továbbá ellenőriztük vendégeink testhőmérsékletét is.

Ahogy arra számítani lehetett, március 4-én bejelentették az első két magyarországi koronavírusos esetet, így már előre felkészültünk a drasztikusabb intézkedésekre. Megalakult a Petőfi Nyomdában a Veszélyhelyzeti Operatív Team. Az első döntéssorozat elsősorban a korábban is érvényben lévő külföldi utazások bejelentési kötelezettségének szigorítása, amit kiterjesztettünk a hozzátartozókra is.

A testhőmérséklet mérést kiterjesztettük minden munkavállalóra munkába érkezéskor, automata testhőmérséklet mérőt szereztünk be és látogatási tilalom lépett érvénybe a nyomda egész területén. Belső megbeszéléseken, meetingeken a különböző területekről maximum egy fő vehetett részt – ezt a későbbiekben szintén szigorítottuk.

A beszállítói láncokat és azok ellátási kockázatait felmértük, a megnövekedett és bizonytalan idejű közúti szállítás miatt terveztük a vasúton történő szállítást is, de erre a végén nem került sor a helyzet változása miatt. A TOP 20 vevő és TOP 20 alapanyagot és a szükséges segédanyagokat elkezdtük bekészletezni, jellemzően 3 hónapos készleteket halmoztunk fel a vevők zavartalan kiszolgálása érdekében. A telephelyre érkező beszállítók, szolgáltatást nyújtók csak szájmaszkban, kézfertőtlenítés után léphetnek be a telephelyre, részükre 6 nyelven készítettünk higiéniai szabályokat és nyilatkozatokat.

Március közepén az iskolabezárások kapcsán újabb kihívásokra kellett reagálnunk, az Operatív Team rugalmasabb munkaidőkeretről, a megszokott étkezési rend módosításáról tájékoztatta a dolgozókat és a szóbeli megbeszéléseket március 16-ától írásos/online video chat formájában folytatjuk. A veszélyeztetett országból érkező alapanyagokat egy külön e célra kijelölt raktárban tároljuk. Az alkalmazottaknak, valamint a prepress-es kollégáknak biztosítjuk az otthoni munkavégzés („home office”) lehetőségét. Előbbséget élveznek azok a munkatársak, akiknél az otthoni gyermekfelügyelet nem megoldott; azonban másik oldalról egy irodában csak maximum a csapat fele lehet bent egy időben. A fizikai dolgozók műszakbeosztásánál alkalmazkodunk a dolgozók egyéni kéréseihez.

Rendszeres fertőtlenítésekkel vezetünk be munkaterületeken és közösségi területeken egyaránt, a közösségi tereket, ebédlőt, büfét, dohányzókat úgy rendeztük át, hogy a biztonsági védőtávolságot betartsuk az emberek között.

Területenként érvényes szabályokat tartalmazó plakátokkal hívjuk fel dolgozóink figyelmét a higiéniai szabályok következetes betartására, hangsúlyozva, hogy a döntéseink értük és nem ellenük vannak. Közösségünk jóllétének fenntartása érdekében száraz élelmiszerekből álló csomagot adtunk át dolgozóinknak, és több maszkot biztosítottunk mindenki számára. Már az FFP2 maszkok is úton vannak mindenkinek, sőt a most elterjedő koronavírustesztet is beszerezünk. A helyi buszjáratok csökkenésének ellensúlyozására a műszakokhoz igazított vállalati helyi buszt indítottunk, mindemellett szervezetfejlesztő kollégánk rendelkezésére áll azoknak, akiknek szükségük van segítségre a stresszkezelésben. Cégünk célja az elmúlt 179 évben töretlenül az, hogy megbízható, hosszú távon stabil munkáltatóként és a fogyasztói ellátási lánc megkerülhetetlen tagjaként vegyünk részt a gazdaságban.

ALTO NYOMDA KFT.

Vass Tibor ügyvezető

8000 Székesfehérvár, Irányi Dániel utca 6.

Telefon: 06 22 510 579

Mobil: 06 20 966 5185

vass.tibor@altonyomda.hu

A székesfehérvári Alto Nyomda Kft. már a koronavírus korai – kínai – tapasztalatai alapján megkezdte a felkészülést az esetleges hazai korlátozásokra, és a menedzsment feladatait egy „Krizisterv” megnevezésű akcióprogramba foglaltuk össze. Ezzel egy időben megkezdtük a távol-keleti és az olaszországi információk alapján a személyvédelemhez, fertőtlenítéshez szükséges anyagok, eszközök beszerzését, így a kormány intézkedése már nem érte váratlanul a nyomdát, annak számos eleme illeszkedett a saját tevékenységünk rendünkhöz.

Feltérképeztük az alap- és segédanyagok beszerzési lehetőségeit, lekötöttük a tervezhető tartalékokat, így nem vált szükségessé munkakerő-átcsoportosítás, és zökkenőmentesen tudjuk kiszolgálni partnereinket, akik elsősorban a multinacionális vállalatok hazai gyárait, üzemait, lerakatait jelentik. A dolgozók időben és a szükséges őszinteséggel történő tájékoztatása biztosította azt a belső nyugalmi helyzetet, mellyel elértük, hogy az időszakosan távollévők száma nem haladta meg az 5%-ot. Mindezek mellett teret adtunk a dolgozóink kéréseinek,

mellyel a családok életét tudtuk támogatni és amely segítségnyújtás kedvezően hatott vissza a nyomdai jelenlétre, munkavégzésre is. A szükséges mértékben kialakítottuk a „home office” munkavégzési lehetőséget, és korlátozott mértékben már alkalmazzuk is. A járvány felfutását követően is fenntartjuk a stratégiai tervezésnek a jelenlegi módját, és a közvetlen dolgozói kommunikációt folyamatosan erősítjük.

Az Alto Nyomda Kft. esetében a cikk megírásáig nem jelentkezett olyan szignifikáns kapacitástöbblet, amely beavatkozást igényelne. Pillanatnyilag a lakossági és kisvállalkozói kör megrendelésállománya csökkent, azonban ez a különbözőzet még az orvosolható kategóriába tartozik.

A partneryomdáinkkal hagyományosan jó a kapcsolatunk, a szükséges információáramlás a vezetés megfelelő szintjein az elvárható módon zajlik, egyedi javaslatunk legfőbbképpen az, hogy a nyomdák tegyenek meg mindent a szakemberállomány iparágon belül történő megtartása érdekében! Magunk is ezen dolgozunk!

A nyomtatott kommunikáció fenntartása kiemelten fontos és szükséges, még akkor is, ha jelenleg a digitális kultúra és a közösségi média kiemelt szerepet játszik a hétköznapi kapcsolattartásában. Emellett azonban tisztában kell lenni annak fontosságával, hogy a cybertér elsődleges célpontját jelenti a megtévesztő és álhírtartalmakat megosztóknak, míg ez a nyomtatott kommunikáció esetében gyakorlatilag kizárható. Amennyiben a veszélyhelyzet szétterjedése valamely „üzemzavar” okán vagy üzemeltetői létszám problémák miatt az internetet is elérné, úgy a nyomtatott sajtó ismét kiemelt szerepet fog játszani.

ALAKART DTP STÚDIÓ KFT.

Pintér Sándor

9700 Szombathely, Munkácsy Mihály utca 33.

Mobil: 06 30 690 0750

info@alakartkft.hu

Hosszas gondolkodást, számolást követően sem tudtunk érdemi döntéseket lemodellezni. Digitális gépeinket „szerviz üzemmódra” állítottuk, és felkészültünk egy hosszabb leállásra. Nem állunk le, hiszen egy újrakezdés során létfontosságú lesz a gyorsaság, a reakcióidő. Folyamatos hirdetésekkel próbáljuk értesíteni az embereket arról, hogy nem zártunk be, dolgozunk, dolgozánk.

Költségek optimalizálása, illetve minimalizálása a rövid távú cél, minden olyan kiadást melőlőzünk, ami nem feltétlenül szükséges a működésünkhöz.

Egy 15 éve jól működő vállalkozás nem tud „ötletelni” vagy „válaszolni” erre a teljes leállásra. Értelemszerűen a szokásos hullámokra felkészültünk mindig, gondolok itt a szezonálisra. Folyamatosan előre tekintettünk, legyen az a géppark fejlesztése vagy a munkakörnyezet folyamatos jobbá tétele. A teljes leállásnál nincs olyan, hogy átcsoportosítás. Foglalkozunk dekorációval, digitális nyomással, grafikai tervezéssel. Eddig is átcsoportosítottuk a munkaerőt, amennyiben szükséges volt. Alapfeltétel volt, hogy a grafikus kollégák szintén – amennyiben nincs kreatív tervezés – részt vesznek a dekorációs munkákban is. De ha nincs semmi, akkor nincs hova csoportosítani...

A hirtelen támadt kapacitásfelesleg hasznosítására, vidéki (Szombathely) vállalkozásként a multiktól távol, szinte semmi esély. Minden olyan ügyfelet kiértésítettünk, akiről feltételeztük, hogy az új helyzetre való átállás miatt szükséges a mi munkánk, illetve a mi termékeink is. Minimális a viszontreakció.

Kérés a partneryomdákhoz. Összefogás. A munkák esetleges kiosztása, egymásnak való bedolgozás. Kényes kérdés... Miért vonjon be alvállalkozót egy működő nyomda, ezzel is csökkentve a saját bevételét, nyereségét? Amennyiben egy még szerencsés helyzetben lévő nyomda az eddig nem kifejezetten a tevékenységi körébe tartozó munkákat is befogadja, mint. pl. grafikai tervezés, nyomdai előkészítés vagy dekoráció, úgy azt ő saját maga tudná továbbadni alvállalkozónak, helyben. Ezáltal mintegy célzottan eljutna a munka a kisebb vállalkozásokhoz is. Véleményem szerint, eddig is így volt sok helyen, ezt kellene erősíteni.

Egy közös médiakampány a nyomtatott kommunikáció megőrzéséért mindig hasznos, nem csak most. Viszont most azon vállalkozásoknak, akiknek jelentősen megnőtt a forgalma (pl. mezőgazdaság, élelmiszer-alapanyag forgalmazó), szinte felesleges bármilyen hirdetési forma, ugyanis most sem bírják kiszolgálni az ügyfeleket, akkora a kereslet. Minden más cég pedig a reklám- és marketingköltségek – érthető – elhagyásával próbál költségoptimalizálni, hogy megtartsák a dolgozókat vagy egyszerűen túléljék a következő hónapokat.

Kis- és középvállalkozások nem rendelkeznek Magyarországon több hónapos tartalékkal. Ez nem egy szokványos „hullámvölgy”, hanem teljes leállás. Az újraindulás és ahhoz kapcsolódó munkák pedig kiszámíthatatlanok. Próbáltunk piackutatást végezni, de valójában annyira az elején vagyunk és annyira sok a bizonytalan tényező, hogy senki sem tudott érdemi választ adni.

A hagyományos nyomdai (ofset) kivitelezések mellett ott vannak azok a cégek is (pl. mi is), akik a digitális irányba fejlesztettek, és a nyomdai előkészítésre fektettek még hangsúlyt. Szakirányú végzettségű alkalmazottakkal és megfelelő, folyamatosan fejlesztett gépparkkal. A dekorációs részleg szintén erős vonalat képez, képzett a munkánkban, szita- és digitálispólo- és munkaruha-nyomással. Ez is leredukálódott a nullára.

A túlélés a célunk, és az, hogy ne kelljen rosszabb leállás után bezárunk véglegesen. Egy mentőöv lehetne még az is, ha *a már lezárt pályázatok végtörlesztése megtörténne*. Egy év elteltével is bizonytalan a kifizetés dátuma, sőt értesítést küldtek, hogy a COVID-19 miatt „fennakadások lehetnek”. Egy „Enter” sokat segítene...

CREATIVE FINGERS GROUP

Csernus Márton

hello@fingers.hu

A válság kezelésére lízingmoratóriummal élünk, a főbérrel megállapodtunk, hogy késve fizetünk, a kollégák „home office”-ban dolgoznak.

Nincs munkaerő-átcsoportosítás, folytatjuk, amit eddig is csináltunk: nagyformátum-nyomtatás, dekorálás. A hirtelen támadt kapacitásfelesleget nem tudjuk hasznosítani, semmi megrendelésünk nincs. Nulla bevételt termelünk.

A partneryomdáktól kérjük, hogy aki teheti, segítse a kisebbeket életben maradni azzal, hogy néhány munkát kiszervez hozzájuk.

A nyomtatott kampány a nyomdaiparért jó lenne, leginkább annak, aki nyomtatja, mivel ezzel munkához jutna.

KROXDESIGN STÚDIÓ ÉS NYOMDA

Hermann Dániel

1149 Budapest, Egressy út 31–33.

Mobil: 06 20 530 5889

kroxdesign@kroxdesign.com

www.kroxdesign.com

www.facebook.com/grafikaesnyomda

Első dolgunk volt a kiadások minimalizálása, így „home office”-ban dolgozunk (grafikai tervezés), és inkább alvállalkozókkal nyomtatunk.

A munkaerő-átcsoportosításban még nem tudjuk, mi válik vagy vált be, az idő eldönti. A hirtelen támadt kapacitásfelesleget sajnos nem sikerült eddig hasznosítani, csökkentett üzemmódban működünk, de a partneryomdáinkkal jó kapcsolatot ápolunk, határidők, fizetési konstrukciók tekintetében korrektek vagyunk egymással.

Ráférne a nyomdaiparra egy közös médiakampány vagy akár közös akciók kialakítása.

SZÚCS SÁNDOR EGYÉNI VÁLLALKOZÓ

Mobil: 06 70 881 1635

A válság kezdetétől csak az aktuális munkákhoz való anyagok beszerzésére, a raktárkészletek csökkentésére szorítkozunk. Előleget kérünk, és rövidebb fizetési határidőkkel dolgozunk.

Munkaerő-átcsoportosítás. A grafikus távolról is el tudja végezni a munkáját! Kivonulás helyett többet lehet egyeztetni a jövőben is telefonon. A hirtelen támadt kapacitásfelesleget úgy használjuk, hogy azokat a feladatokat végezzük, amire a normál forgalommal nem volt időnk, például most rakom rendbe a műhelyt, kifestünk, elvégezzük a berendezések nagy karbantartását.

A partneryomdákhoz azzal a kéréssel fordulok, hogy ne tegyék tönkre a piacot! Láttam olyan hirdetést, amiben a versenytárs 5 Ft-os darabáron ad már egy névjegykártyát! Ember, holnapután neked is az 5 Ft-os névjegykártyádból kell megélned, és később is ennyiért kell adnod! Kivégzed a saját szakmád!

Nincs ingyen grafika! Nincs ingyenes kiszállítás! Így komolytalanná tesszük saját munkánkat! Leértékeljük önmagunkat és mindent, amiért dolgozunk! Mit adjunk még ingyen a gyártáshoz? A grafikusnak is kell fizetés... szokjunk már le erről!

Nem így kell új ügyfelet szerezni, hanem adjunk ki minőséget a kezünkéből! Tűnjünk ki azzal a sorból. Tiszteljük annyira saját munkánkat és a szakmát, hogy normál piaci árakat tartunk szolgáltatásainkban, és utolsó kapálódzasként nem tesszük tönkre a piacot azoknak, akik a jövőben is abból szeretnének megélni.

PRIME RATE KFT.

Tomcsányi Péter ügyvezető igazgató

1044 Budapest, Megyeri út 53.

Telefon: +36 1 231 4060/2200

Fax: +36 1 877 2010

Cell: +36 20 921 7074

<http://primerate.hu>

Intézkedéseink a válság kezelésére:

- ♦ folyamatok átalakítása,
- ♦ „home office” biztosítása,
- ♦ gyártási munkarend átalakítása,
- ♦ fix és egyéb költségek csökkentése,
- ♦ szigorúbb fizetési feltételek és lejárt követeléskezelés,
- ♦ belső hatékonyságnövelő projektek felgyorsítása,
- ♦ több ügyfél-kommunikáció,
- ♦ gazdasági és pénzügyi újratervezés,
- ♦ tudatosabb belső kommunikáció stb.

Talán a legfontosabb két rövid távú pozitív tapasztalat a következő két területen volt: személyes találkozások nélküli megbeszélések lebonyolításának új módszerei (időtakarékosság); több ügyviteli folyamatunk esetében az információk és dokumentumok csak elektronikusan „vándorolnak” (hatékonyabb folyamatok).

Szerencsére a Prime Rate jelentős pénzügyi tartalékokkal rendelkező stabil nyomdai vállalkozás, így a mindennapok kihívásai mellett a jövőre koncentrál. A felszabaduló erőforrások nagy részét a következő területeken igyekszünk hasznosítani: képzések, hatékonyságnövelő projektek felgyorsítása (pl. a vállalatirányítási rendszer új moduljainak bevezetése, folyamatfejlesztés).

A partneryomdák közül, aki úgy érzi, hogy nem egyedül szeretné a küzdelmes úttal folytatni a nyomdaiparban vagy esetleg végleg ki szeretne szállni, azzal szívesen megiszom egy kávét (ha még szabad lesz), és beszélgetek a lehetőségekről. A közös médiakampány a nyomtatott kommu-

nikáció megőrzéséért jelenleg nem időszerű, véleményem szerint, de azt kívánom a nyomdaipar résztvevőinek: *Maradjatok mindannyian egészségesek!*

PYTHEAS KÖNYVMANUFAKTÚRA ÉS KÖNYVESBOLT

Kelemen Eörs

1221 Budapest, Ady Endre út 71.

Telefon: +36 1 424 7822

eors.kelemen@konyvmanufaktura.hu

www.konyvmanufaktura.hu

Válságkezelés. Mint kisebb digitális nyomda és kiadó, a megrendelők és vásárlók elmaradásával szembesültünk. Hogy ne kelljen az egyébként is kis létszámból elbocsátani, első lépésben fizetett szabadságokat adunk ki. A következő lépés időlegesen a munkaidő lecsökkentése módosított munkaszerződésekkel. A nem helyhez kötött (grafikai) munkák otthoni végzése.

Munkaerő-átcsoportosításra nincs lehetőségünk. Az online kereskedelmet a weblapunk frissítésével, korszerűsítésével, a keresés gyorsításával, online hirdetéssel próbáljuk élenkíteni. A jelenleg is működő Scroll nyomdai rendszert fejlesztjük tovább, amire korábban nagyon kevés idő jutott. Korábbi, meglévő exportmegrendelőinknek, kik eddig néhány nagy értékű fakszimile könyvünkől rendeltek, új kézműves kötéstechnika bevezetésével adunk kedvezőbb vásárlási lehetőséget. Az elszakított magyar területek kisebb magyar nyelvű kiadóival teremtünk közvetlen kapcsolatot.

Kapacitásfelesleg hasznosítása. Kiegészítettük a minimális raktárkészletünket a saját kiadású könyveinkből. Előkerestünk régebben kiadásra tervezett könyveket, melyekből bemutató példányokat készítettünk. Egy-két nagyobb állami rendezvényhez, intézményekhez kapcsolódó megrendelések bizonytalanra váltak.

A partneryomdákhoz... Az árverseny elindult. Azt tanácsolom minden kollégának, hogy a pillanatnyi munkaellátás hiánya miatt sem szabad irreálisan alacsony árat adnunk, mert nehéz lesz később visszaállni a normális árakra.

A közös médiakampányt a nyomtatott kommunikáció megőrzéséért jónak tartom, de nehezen tudom elképzelni, hogyan valósítható meg úgy, hogy mindannyiunk érdekeit képviselje. Én például az online könyveladást helyezném előtérbe.

RITTER NYOMDA ZRT.

Ritter Gábor cégtulajdonos

1164 Budapest, Csókakő u. 35.

1134 Budapest, Kassák Lajos u. 51.

Mobil: +36 20 315 6281

ritter.gabor@ritternyomda.hu

www.ritternyomda.hu

<http://blog.ritternyomda.hu/>

Intézkedések a válság kezelésére. Az első pillanattól kezdve csakis kocsival, gyalog vagy bringával járnak a dolgozóink. Megtiltottam, hogy munkaidőn kívül is másképpen legyen!

Inkubátorba zártuk magunkat.

A munkaerő-átcsoportosítás első lépése volt nálunk, hogy a cinkotai telephelyen a 2. héten elküldtem a kiadványszerkesztőket „home office”-ba. Senkit nem kellett átcsoportosítani.

Mivel nagyon régen vagyunk a pályán, nagyon sok visszatérő munkánk van. Nem vagyunk függőségben egy nagy megrendelővel sem.

Annyira sokfajta ügyfelünk van, hogy ha egy elmegy, észre sem vesszük, a SEO marketingünk kiváló, ezért minden nap újabb megrendelőink lesznek.

Mindent kiszállítunk, de ezt terveztük is, most kényszerből azonnal meg is valósítottuk.

Nincs felesleges kapacitásunk..., sőt inkább még embereket is kellett felvennem.

A partneryomdák figyelmébe! A „válságpolitikám” az árendedmény, továbbá láthatóvá szeretnénk még jobban tenni magunkat. Ehhez az összes social média csatornát hadrendbe állítottuk.

A közös médiakampányt a nyomtatott kommunikáció megőrzéséért nem tartom hasznosnak..., ez minden nyomdának a saját harca, szereztem...

Üzenet a partneryomdákknak: a sok zugnyomda, azok, akik a papírral „mókolnak”, az áfa-csalók, minden mutyizó, remélem, most végleg eltűnnek. Miattuk találkozom néha olyan eszement árakkal, amit tisztességes üzletmenetben képtelenség gigazdálkodni.

I PRINT

Németh Márton ügyvezető

2053 Herceghalom, Zsámbéki út 13.

www.iprint4you.hu

A válság kezelésére első körben szigorítottuk a telephelyi bejárást. A vásárlók/beszállítók kezelését áttettük az online térbe, a fuvarosokat pedig személyes kontaktus nélkül szolgáljuk ki, akik a szállítójárművekből ki nem szállhatnak. A kötelező szájmaszk- és fertőtlenítőszerbeszeréseket sikeresen megvalósítottuk, a kollégák érintkezését korlátoztuk. Érdekes példa, hogy azok a partnercégek, akik hallani sem akartak például az e-számlák bevezetéséről, most belső indítástól keresnek bennünket, hogy van-e ilyen számlákat befogadó rendszerünk. Egyértelműen látszik, hogy a modernizálásra rendkívül pozitív hatásai is vannak „a válságnak”.

Munkaerő-átcsoportosítás nem volt, a szervezésnek pedig jót tett a járvány. Nagyobb biztonság, nagyobb higiénia, növekvő tudatosság, jobban odafigyelünk egymásra. A régi észre nem vett rossz szokásainkon is tudtunk javítani.

Egylőre nincs kapacitásfeleslegünk, növekedett a rendelésállomány.

Nem gondolom, hogy a jövőt építjük „a nyomtatott kommunikáció” megőrzésével. Az újnak kell helyt adni, a régit pedig – kénytelen-kelletlen – el kell engedni, akár tetszik, akár nem. Szerintem (és Machiavelli szerint) az újhoz való alkalmazkodás a sikerhez vezető út.

Az elmúlt hónapban óriási ötleteket és azok megvalósulását lehetett látni azoktól, akik nem a kesergéssel, hanem a konstruktív gondolkodással reagáltak az új helyzetre. Mindenkit bátorított, hogy kövessék a jó példákat.

KRAJCÁR PACK

Krajcár Zsolt ügyvezető

Mobil: +36 30 937 6067

www.krajcarpack.hu

A Krajcár Kft.-nél első körben a higiéniai normákat szigorítottuk.

A műszakok egyórás szünettel váltják egymást, a köztes időben fertőtlenítjük a közösségi tereket. Minden műszak a használt szerszámokat, a gép kezelőfelületeit fertőtleníti, és így adja át a következő műszaknak.

Minden kollégánál munkafelvétel előtt látat mérünk. Megszüntettük partnereinkkel a személyes találkozókat, helyette online megbeszéléseket tartunk. A pár hét tapasztalata alapján ezt a módszert biztosan meg fogjuk tartani, mert lényegesen hatékonyabb, mint a sok utazással és idővesztéssel járó személyes találkozók.

Mi még tudunk minden kollégának munkát adni, de elkezdtük azokat a karbantartási, felújítási munkákat listázni, amiket az esetlegesen fel szabaduló munkatársaink is el tudnak végezni.

Javaslatom a partneryomdák felé: a szűkülő piacra nem az értelmetlen árverseny a válasz, mert ez csak meggyorsítja a tönkremenetelt. Helyette az állandó költségeket kell kíméletlenül felülvizsgálni és lecsökkenteni. Mindenki vigyázzon a szakembergárdájára, mert cégének a valódi értéke ebben van.

Jelen esetben a médiakampány helyett én a szakma tájékoztatását venném előre, kiváló tapasztalataim vannak például a Magyarok a Piacon Klub konferenciáival. Ennek mintájára lehetne a szakmát érintő online megbeszéléseket tartani. A népszerűsítő kampányt a járvány utáni időszakra időzíteném.

Jó egészséget kívánok mindenkinek.

K É K E L E F Á N T N Y O M D A K F T .

Nagy Attila ügyvezető igazgató

8000 Székesfehérvár, Jancsár köz 2.

www.facebook.com/kekelefant

Mivel a bevételeink drasztikusan visszaestek, így elsőként állandó költségeinket vagyunk kénytelenek csökkenteni. Ez a bérleti díjakat, illetve sokkal jelentősebb mértékben a dolgozókat érinti: 1. szabadságok időarányos kiadása, majd 2. munkaidő-csökkentés és/vagy munkaviszony-megszüntetés, csökkentett időtartamú egyszerűsített foglalkoztatás. Külső, valós állami segítségnyújtásra várunk, de az idő telik és a rendelkezésre álló források apadnak. Most minden változik körülöttünk, amelyhez alkalmazkodni kell. Nehéz döntéseket hozunk. Segít talán a munkatársakkal való közös gondolkodás és közös megértés, amelyben mindenki felelősen meg tudja hozni a saját egyéni áldozatait és megmenthetővé válhat az eddig biztosnak tűnő munkahely.

Az utóbbi években azt tapasztaltuk, hogy mindig csak az ügyfeleinkre volt idő, de magunkra sosem. Így – ha látszólag minden jól is működött –

sokszor esetlegességekkel voltak megtűzdelve, de egyszerűen nem volt időnk és energiánk még erre is fókuszálni. A megrendelések csökkenése miatt felszabaduló idő azonban lehetőséget biztosít számunkra, hogy folyamatainkra rátekinünk, és egyszerűsítsük, átláthatóbbá, egyértelműbbé tegyük azokat.

A közvetlen nyomtatással összefüggő gyártási kapacitást nem tudjuk egyelőre megfelelően hasznosítani, így azt a munkaerő tekintetében munkaidő-csökkentéssel kompenzáljuk.

Az előkészítési, illetve digitális tevékenységekben ugyanakkor saját magunk megrendelőivé váltunk, ezáltal régi adósságainkat dolgozzuk most le, és készítjük el saját tájékoztató anyagainkat. Vigyázzunk az eddig elért eredményeinkre, ügyfeleinkre, munkatársainkra! Kerüljük a piacromboló attitűdöt! Minden válság egyszer véget ér. Tanuljunk, rakjunk rendet és készüljünk a szép új vírusmentes világra!

Most látszik csak igazán, hogy a digitalizált világ teljesen átszövi a mindennapokat. Ezen nem tudunk változtatni azzal, ha azt hirdetjük, hogy nyomtass, ha az nem hatékony. A nyomtatás által előállított tartós vagy hasznos „érték” miatt maradhatunk talpon, de ezt fenntartható módon és eszközökkel kell megtennünk.

A mostani válsághelyzet okozta változásban vannak nehéz és nagyon szép pillanatok. Új prioritások lesznek, új minőségeket tapasztalhatunk meg: van szabad idő, és ennek köszönhetően az egészség, a családi kapcsolataink sokkal jobban előtérbe kerülnek. És mi lehet fontosabb az életben, mint az egészség és a szeretet?

Köszönöm, hogy megoszthattam gondolataimat a Magyar Grafika olvasóival, és hiszem, hogy a mostani helyzet által is fejlődünk, és új minőségben fogjuk életünket folytatni. A burját népmese főhőse Böhön Höbün a következőképpen fogalmaz: „Bármi legyen, gazdagít!”

PARTNERS KFT.

Ratkovics Péter ügyvezető igazgató

A nyomdák számára beszállít, szolgáltat, szervizel, így a saját bőrén érzi a járvány hatását.

A kialakult helyzetben első dolgunk volt a „home office”-ban végzendő munka feltételeinek megteremtése, szervizes kollégák számára helyszíni beavatkozáshoz védőfelszerelések beszerzése, az ügyfelek értesítése – szerencsére részünkről érde-

mi korlátozás nélkül tudjuk nyújtani szolgáltatásainkat!

Céges belső megbeszélések, külső-belső tréningek online módon (MS Teams-el) – jó tapasztalatokat hozott, mindenképpen célszerű folytatni a járvány után is!

Az erőink átcsoportosításával a cégen belüli részlegek közötti tréningek összeállítása (pl. sales számára technikai információk), nyugodtan és professzionálisan kidolgozott bemutatóanyagok készítése ügyféltalálkozókhöz (online, később majd személyes). Weblapunk fejlesztésének felgyorsítása.

Most érdemes felülvizsgálni a hatékonyságot, hol vannak plusz kapacitások, erőforrás-felesleg, mik azok a műveletek, melyek standardizálással és automatizálással olcsóbbá és rugalmasabbá tehetőek.

Minden válság véget ér egyszer – és készen kell lenni arra az időpillanatra, amikor újra indul élet, de tudni kell azt is, hogy semmi nem lesz ugyanolyan, mint a válság előtt...

VARGA-FLEXO KFT.

Varga Dénes ügyvezető igazgató

A jelenlegi gazdasági és járványügyi helyzetre való tekintettel 2020. 04. 01-től az alábbi intézkedéseket vezettük be annak érdekében, hogy megóvjuk kollégáink egészségét és cégünk biztonságos működését:

- ♦ az irodai feladatokat a korábban megszokott minőségben és gyorsasággal távmunkában látjuk el;
- ♦ gyártási kapacitásunkat bizonytalan időre a minimálisra csökkentjük, természetesen a meglévő megrendelések határidőben történő átadásának figyelembevételével;
- ♦ az így felszabadult idő lehetőséget biztosít számunkra, hogy a fizikai munkát végző kollégák kisebb létszámban, akár váltott műszakban, biztonságosan és folyamatosan határidőre eleget tudjanak tenni a beérkező megrendeléseknek.

Szervizünk a továbbiakban is teljes kapacitással működik. Távfelügyelet mellett helyszíni kiszállást is vállalunk változatlan áron, Megrendelőink igénye szerint. Alkatrészellátásunk folyamatos, beszállítóink eddig nem jeleztek gyártási, szállítási problémát. A futárszolgálatok is rendszerben működnek.

Több mint húsz éve volt egy gondolatom, más-hogyan akarom csinálni! Belevágtam! A család együtt dobozolt, mint Tóték. Éjszaka jöttek a faxok, mert Japánban nappal volt. Három hónap múlva jött az első megrendelés. Hajrá, beindult! Jött a második, miért ennyi? A szöveg egy dolog, de ha le kell írni, az egy másik. Úgy gondoltam, vállalkozásra érdemes ötlet kommunikálni a nyomdák és gyártók között, mert jobban jár a vevő, ha közvetlenül a gyártótól vásárol. De Csepregi úr, mi öntől akarunk vásárolni! Át kellett gondolni a jövőt.

Koncepcióváltás, 2000-ben már nyomatlan címkét gyártottunk, majd a következő húsz évben flexó-, digitális és ofsetnyomású címkegyártást valósítottunk meg. Jó irány volt? Nem tudom. Talán a nyomatlan mellett kellett volna maradni, mert ehhez vannak eszközeink és szolgáltatásunk is. Most már látom, hogy mit kellett volna csinálni. Új technológiát csak akkor szabad bevezetni, ha teljesen áttérünk arra, és több profitot hoz, mint a régebbi. A párhuzamos technológiák fenntartása költséges. Az előzők ellenére is úgy gondolom, hogy az öntapadó tekerces címkegyártás területén, Magyarországon az élvonalban vagyunk.

2007-ben házigazdája voltam (ekkor 52 évesen) Székesfehérváron a Nyomda- és Papíripari Szövetség egyik összejövetelének. Itt elmeséltem a cégvezetéssel kapcsolatos hosszú távú koncepciómat.

- ◆ 60–65 éves korig vissza kell vonulni az aktív cégvezetéstől.
- ◆ Az önként vállalt társadalmi pozíciókat fel kell adni.
- ◆ Az előzőeket át kell adni a fiataloknak.

Volt egy megjegyzés az előadásomhoz. „Mi lesz, ha tönkreteszik a céget?” Közbe kell avatkozni legkésőbb 30% árbevétel-csökkenésnél, akkor még menthető a cég, volt a válaszom. Nem kellett sokáig várni, jött 2008, megtörtént a csökkenés, talpra álltunk.

Iparkamarai és a sportban vállalt feladataimat megszüntettem az elmúlt öt évben. Nagyon jó érzés, de nehéz ezeken a helyeken az eseményeket kívülről nézni.

Januártól a cégvezetést Takács Gyula nyomdavezető kollégámnak adtam át. Már húsz éve

együtt dolgozunk. Levezetesként az integrált rendszer fejlesztését, valamint a pénzügyi és humán erőforrás feladatokban a döntéseket megtartottam.

Tehát, örömmel mondhatom, sikerült megvalósítanom a háttérbe vonulásomat!

Mi változott a COVID-19-cel?

Március elején Berlinben voltam a lányomnál, aki sikeres vállalkozását szünetelteti gyermeke megszületése óta. Ott már március 1-től „home office”-ban dolgoztak a legtöbb helyen. Március 7-én, hétfőtől „statáriális” intézkedéseket hoztam. Gyerekes anyukák, kereskedők otthon dolgoznak. Idegen nem léphet be az épületbe. Az üzem és irodák között csak fertőtlenítő kézmosság után lehet közlekedni. Egy szobában csak egy ember dolgozhat. Étrendelés tilos. Csak saját evőeszközök és tányérok használhatóak. Időközben bevezettük az érkezőkori és napközbeni testhőmérséklet-mérést. Június végéig mindenkinek a szabadsága felét ki kell vennie.

Mivel rengeteg munkánk van, az egészségügynek is szállítunk, nem engedhetünk meg bármilyen kockázatot, hogy bárki kiessen a termelésből, vagy a fertőzés miatt kényszerbezárás történjen. Így is többször alkalmi munkaerőt kellett igénybe venni a termelésnél.

Gondolataim a COVID-19 eseményekkel kapcsolatban

Az ofsetnyomdák, hiába van termelés-csökkenés náluk, nem adnak kölcsön embert alkalmi munkára. Hívtam étteremtulajdonosokat, hogy felvennénk az újraindulásukig pár embert, az alkalmazottak nem akarnak dolgozni. Van munka? Nincs munka? Akkor mi van? Véleményem szerint, a hasonló szakmáknak szorosabban együtt kellene működni, jobban kellene specializálódni a jövőben a hosszú távú fennmaradás érdekében.

A nyomdaipar helyzetével kapcsolatban a megfogható könyvkiadásnak nem látom nagy jövőjét. (Tudom, ezzel sokan nem értenek egyet!) A digitális távoktatás miatt csökkenni fog a tankönyvigény és a segédanyagigény. Minden megtalálható lesz a neten. A jövőben ezeknek az anyagoknak a helybéli kinyomtatására szakosodott kis nyomdákra lesz igény. Lehet, hogy a nyomdáknak el kellene kezdeni kész grafikai anyagokat készíteni és direkt értékesíteni.

A mostani lakáskultúrában külön kérésre kerül be a könyvespolc. No, akkor könyvből vagy internetről olvasunk?

LOLLIPOP NYOMDA ÉS REKLÁM

Intézkedések a válság kezelésére

Azonnal mérsékeljük a személyes átvételt, megszüntetjük a kiszállítást, csak futárcégeknek adunk át csomagot. Március 16-ra elkészítettünk egy teljes válságtervet 2 hónapos leállásra, majd ezt március végére 4 hónaposra módosítottuk, folyamatosan nyomon követve az előrejelzéseket.

Milyen munkaerő-átcsoportosítás és új szervezési ötletek váltak be és mi az, amit a járvány után is folytatna?

Elérhetővé tettük a szerveret online is, így már otthon is bármelyik kolléga látja, tud dolgozni a grafikus, a sales-ses is. Minden nap tartunk most online meetinget, eddig csak heti egy volt hétfőnként, ahol az egész Lollipop jelen volt. Most már több tematikus meetingünk van külön a sales-sessel, a grafikusokkal és a gyártással is. Ezek is hasznosak, biztosan beiktatjuk, ha nem is naponta, de heti rendszerességgel majd.

A hirtelen támadt kapacitásfelesleget sikerült-e hasznosítani, ha igen hogyan?

Nagyon kis mértékben, a nyomdagépek állnak, karbantartás miatt kapcsoljuk csak be őket. A kötészetnek tudunk feladatot adni, átmenetileg belevágtunk a textilmaszkgyártásba, a plakátvágás helyett most orvosi vászon szabása folyik a dekorasztalon.

Milyen kéréssel, javaslattal fordulna a partneryomdákhoz?

Fontosnak és hasznosnak tartom, hogy a meglévő raktárkészletből gazdálkodjunk most, és segítsük egymást. Digitális és nagyformátumon dolgozunk, így két-három méterért most nem érdemes egy teljes tekercs alapanyagot megven-

ni. Mi már vásároltunk kisebb darab alumínium szendvicslemezt partneryomdától, így nem kellett egy teljes táblát vásárolnunk. Különösen igaz ez olyan alapanyagokra, ahol a polcélettartam is fontos. Jobb most a befektetett raktárkészletet is pénzzé tenni még beszerzési áron is, és bérleti díjra, fizetésre fordítani.

Hasznosnak, időszerűnek tartana egy közös médiakampányt a nyomtatott kommunikáció megőrzéséért?

Igen, mindenképp. Személy szerint én (Saruszivicza Diána) újságíróként végeztem, a Heves Megyei Hírlapnál kezdtem, így nekem szemlém az újság. Több magazint, szerkesztőséget megjárva kerültem kapcsolatba a nyomdagépekkel, a gépindulásokról nehéz volt hazazavarni. Újságíróból a másik oldalra kerültem nyomdatulajdonosként, most már csak olvasom az egykori kollégák írásait, olvasom, ha csak tehetem még, papíron.

A Magyar Grafika olvasóihoz...

Mi eddig is partnerként tekintettünk minden nyomdára, nem konkurenciáink, ezt a szemléletet szeretném – főleg most –, ha minden nyomda átvenné. Sok nyomda meg fog szűnni, szakemberek kerülnek majd utcára, ez most is elkerülhetetlen, mint 2008–2010 között volt. Több nyomdáról tudok, akik már vissza is adták az adószámukat, kifáradtak, 30–40 év után. Nekünk fennmaradt cégeknek a feladatunk, hogy majd felvegyük a szakembereket, és végre a minőség legyen a piaci létünk alapeleme és vége legyen az árharcnak. Bízom benne, hogy az újraindulásnál piaci áron és minőségben tudunk majd dolgozni, mert ha egymás alá ígérgetünk, akkor annak újabb, komoly hátrányai lesznek. A Lollipop Nyomda és Reklám soha nem volt a legolcsóbb, de kilenc év alatt négyszer csúszott a vállalt határidőn túl. Dolgozunk tisztességesen, határidőre, minőséget gyártva és szűnjön meg az árháború!

KÉSZÜLJÜNK EGYÜTT A DRUPÁRA!

Információk a nyomdaipari világvásár láttnivalóiról és az utazással kapcsolatos tudnivalókról.

Csatlakozzon a már több mint 260 tagot számláló, öt éve működő, zárt FB csoportunkhoz!

