

Folytatódik sorozatunk, amelyben arról beszélgetünk a szövetség egy-egy tagvállalatának vezetőjével, hogy miért döntöttek a tagság mellett. „Régi motorosokat” is kérdezzünk, és olyanokat is, akik nemrégiben csatlakoztak. Ezúttal egy régijt.



A „régij” – partners

A partners szinte alapítónak számít a szövetségben, hiszen már a kezdetek kezdetén – 1990-ben – csatlakozott az akkor még jőszerint csak alakulófélben lévő szervezethez. A dolog pikantériája, hogy korábban sem Ratkovics Péternek, a cég tulajdonos-ügyvezetőjének, sem a cég profiljának – számítástechnika, informatika – semmi köze nem volt a nyomdaiparhoz... Ám szerették volna, hogy legyen.

◆ „Ki kit talált meg” annak idején?

– Igazából ez egy „összetelőkészítés” volt: számítástechnikával, informatikával foglalkozó cégeként nagyon hamar találkoztunk a nyomdai előkészítés „számítógépesedésével” – hogy mást ne említsék: Ventura 1.0! –, és szinte azonnal el is

kezdtünk ezzel foglalkozni. Viszont semmilyen kapcsolatunk nem volt előtte a nyomdaiparral, mint új profilunk potenciális piacával, ezért kezdtük keresni a kapcsolatot az iparág szereplőivel. Néhány, korábban fényszedéssel foglalkozó céggel sikerült is együttműködést kialakítani, és a „keresgélésünk” további hozzáadékként bukkantunk a szövetséggel, egész pontosan Kelényi Ákossal, a szervezet első főtákarával egymásra.

◆ Azt kapták, amit vártak? A találkozás beváltotta a reményeket?

– Igen! A szövetség biztosította azt a platformot, fórumot, amelyen keresztül egyrészt „megtanultuk” a nyomdaipart, másrészt kialakíthattunk a szereplővel egy komoly kapcsolati rendszert. És noha ma már a kezdetekhez képest nem kicsit változott a partners profilja, azt gondolom, mindenképpen kell egy olyan csapathoz tartozni, amely képes összefogni és megjeleníteni a nyomtatással foglalkozó, illetve az ezeket a cégeket beszállítóként kiszolgáló vállalkozások, vállalatok érdekeit. Arról meg nem is beszélve, hogy számos olyan negatív hatás érhet egy iparágat, azon belül minden egyes szereplőt, amit egyénileg nem lehet megoldani. Meglehet persze, hogy közösen sem, de úgy legalább esély van rá! És pont ez a lényege a közösséghez, jelen esetben a szövetséghez való tartozásnak.

◆ Mint a Prepress, majd, mint a Digitális szekció elnöke sokáig tagja volt a szövetség elnökségének is...

– Nem „cafranghalmozás” miatt vállaltam ezeket a megbízásokat, hanem azért, mert így alkalmam, alkalmunk volt koncentráltan foglalkozni azokkal a területekkel, amelyek akkoriban leginkább állították kihívás elé a nyomdászokat. Az előkészítés terén a korábbi technológiákhoz képest hatalmas ugrást jelentett a számítógépes szedés-tördelés, majd a digitalizáció megjelenése, rohamos terjedése. Jól felfogott egyéni érdeke volt az iparág valamennyi szereplőjének, hogy mihamarabb megismerkedjenek az új lehetőségekkel, minél hamarabb építsék be saját működési, technológiai struktúrájukba. Hogy ezekhez az információkhoz és ismeretekhez viszonylag egyszerűen hozzájusson mindenki, ideális platformot biztosított a szövetség.

◆ Soha nem bánta meg a tagságot? Soha nem gondolt arra, hogy „minek ez”?

– Egy ilyen hosszú kapcsolat alatt természetes, hogy vannak hullámvölgyek... Néha bizony nem egészen úgy alakult magának a szövetségnek a működése, szemlélete, ahogyan én jónak, előremutatónak láttam volna. Kicsit leragadt a tempója... De a szövetség is képes volt a paradigmaváltásra, vagyis megtalálta azokat a feladatokat és funkciókat – például menedzser- és gazdasági konferenciák szervezése, energiabeszerzési társulások létrehozása, ágazati érdekvérvényesítés stb. –, amelyek valódi, kézzel fogható segítséget jelentenek tagvállalatai számára. Ám igazából nem ez volt az oka, hogy soha nem merült fel bennem a kilépés gondolata, hiszen – hogy mást ne mondjak – ezek közül a lehetőségek közül a partners ma szinte egyikkel sem él, merthogy időközben változott a profilja. Ma már elsősorban a flexó-előkészítés területén mozgunk, így számunkra – a szó konkrét értelmében – nem forintosítható az előny, amit a tagsági viszony jelent, sőt „negatív” a szaldó. Számunkra a tagsági viszony értelme – ahogy azt az előbbieken is hangsúlyoztam –, hogy egy olyan szervezethez tartozunk, amely iparági szinten abban is segítséget tud nyújtani, amihez az egyéni erő és megoldási képesség nem elegendő. Arról meg nem is szólva, hogy egyedülállóan jó platform az iparág aktív, előre tekintő szereplői közötti közvetlen kommunikációra.

◆ Mit gondol, mi az oka annak, ha valaki nem tag?

– Nem tudom igazán, de gyaníthatóan ez inkább múlik egy mentális beállítottságon semmint anyagi okokon. Tudom, bár nem igazán értem meg, hogy vannak olyanok, akik kizárólag saját magukkal hajlandók foglalkozni, és semmifajta affinitás nincs bennük a közösség irányába. „Magányos farkasok” – legalábbis ezt tartják önmagukról, ugyanakkor szemrebbenés nélkül használják ki, élvezik a közösség – például a szövetség – által elért eredmények gyümölcsét... És ami még szomorúbb: ugyanilyen szemrebbenés nélkül kritizálnak és mutogatnak a szövetségre, ha valami nem egészen úgy alakul az iparágban, ahogyan az ágazat szereplőinek előnyös lenne. „Lám, lám – mondják – ennyit ér a szövetség, akkor meg minek legyek tag, minek csatlakozzak...” Azt az egyszerű ténnyt nem mérik fel, hogy egy iparág annál inkább tudja érdekeit nemcsak képviselni, hanem érvényesíteni, minél több cégből áll közös szervezete. Emiatt jó lenne persze, ha több tagja lenne a szövetségnek... Addig azonban – ahogy az élet egyéb területén is általában tapasztalható – van a „mag”, amelyik hordozza a teljes közösség érdekképviselőit, végzi az ezzel kapcsolatos feladatokat – amíg bírja energiával.