

Flexo-parti a partnersszel

„Békebeli” hangulatot idéző, két-napos programra invitálta partnereit, szakmai barátait a partners Kft. A 2014. június 5–6-án, a felsőmocsoládi Bánó Mária Kastélyszállóban tartott rendezvény egyszerre teremtett alkalmat egyrészt szakmai információk kicserélésére, valamint kötetlen kikapcsolódásra. A helyszín – amelyhez egyébként a partners tulajdonos-ügyvezetőjét, **Ratkovics Pétert** családi kötelekek is fűzik – inkább volt egyfajta hihetetlenül békés, idilli sziget, semmint szálloda (bár természetesen az is!). A mintegy 40 fős vendégsereg tagjait – akik között a flexóban érdekelt, legjelentősebb cégek (Mondi Szada, TetraPack, Mizsepack, Hungaro Casing, Intergraf Digiflex, Flexo-Line 2001, Mikroflex Repro stb.) tulajdonosait, ügyvezetőit, képviselőit is megtalálhattuk – olyan érzés járta át, hogy családi barátként látják vendégül egy kastély-udvarházban.

S a programot tekintve is ez a fajta szívélyesség és oldottság volt a jellemző. Mert noha a csütörtök délután szakmai előadásokkal telt, azok hangvétele, interaktivitása flexós szakemberek egymás közötti laza – olykor csipkelődésektől sem mentes –, ám mindenképpen érdemi információkat tartalmazó beszélgetésének bizonyultak, semmint merev előadói kinyilatkoztatásoknak. Jelen beszámolómban nem részleteznék az előadásokat, inkább csak ízelítőt adunk abból, mi minderről volt szó.

Az első előadást az idén negyvenedik születésnapját ünneplő DuPont Cyrel® üzletág képviselőjében **Hubert Steffan**, a kelet-közép-európai régióért felelős értékesítési vezető tartotta, amelyben részben áttekintette az 1802-ben alapított cég teljes egészét, majd külön foglalkozott a flexibiliscsomagoló-piac jelen helyzetével, illetve kilátásaival. Előadásában részletesen indokolta, mi minden támasztja alá azt a tényt, hogy továbbra is dinamikusan nő az igény a csomagolóanyagok iránt.



képviselőjében **Alexander Hegeltől** hangzott el, amelyben bemutatta a cég által kifejlesztett innovatív megoldásokat a rákelkések (Doctor Blade) területén. Ezek a rákelkések alapanyaguk

A következő előadás egy „kettős előadás” volt, ugyanis a DuPont részéről **Alexander Gantchev**, illetve az Esko kelet-közép-európai értékesítési menedzsere, **Jana Blazickova** külön-külön, ám egy cél érdekében, azt mutatták be egy-egy igen részletes prezentáció keretei között, hogy a HDFlexo DigiFlow rendszer, illetve a speciális lemeztechnológia milyen forradalmi minőségi változást és standardizálási lehetőséget jelent a hajlékonyfalú flexónyomatás előkészítésében, a nyomóforma készítésében, és ennek következményeként természetesen magában a nyomtatásban.

A harmadik előadást **Bernhard Brandstätter**től, a keskenypályás flexógépeiről híres és rendkívül innovatív angol Edale cég kelet-közép-európai képviselőjétől hallhatták a jelenlévők. Ennek igazi apropójául az szolgált, hogy az Edale és a Müller Martini konzernszintű megállapodása miatt az Edale-gépek képviselőjét Magyarországon ezentúl a hazai Müller Martini képviselő látja el. Információink szerint azonban szoros együttműködésben a korábbi képviselővel, azaz a partners Kft.-vel.

A következő előadás a Rolf Meyer cég

összetétele, kidolgozottságuk és természetesen felhasználástól függő formájuk, elképzelésük szerint igen sokfélék lehetnek, az előadó részletesen ismertette vonatkozó kínálatukat. Emellett terítékre került környezetbarát tisztító folyadékuk is, amely nemcsak az anilox hengerek, hanem nyomóhengerek és cylinderek tisztítására egyaránt alkalmas.

A befejező előadást az Esko képviselőjében **Ishu Khurana** tartotta, mégpedig a WebCenterről, amely egy webbázisú platform a gyártás-előkészítés, -jövőhagyás, projekt-életciklus és -eszköztár menedzselésére. A WebCenter használatával gyakorlatilag a teljes csomagolóanyag-gyártási folyamat egyetlen számítógép előtt ülve áttekinthetővé válik valamennyi érintett – nyomda, megrendelő, stúdió – számára egyidejűleg, és mindig ugyanabban a dokumentumban dolgozva. Ennek azért van különösen nagy jelentősége, mert ma – részben vagy egészben – jellemzően gyorsan változnak a csomagolások, és ezért megnőtt a tévesztés, tévedés esélye. A WebCenter tulajdonképpen azt küszöböli ki, ami talán a legdrágább a gyártás során: megakadályozza, hogy rosszul legyen kinyomva az anyag.



A szorosan vett szakmai részt követően pedig hamisítatlan baráti társaságá alakult a csapat: olyanná, amely cseppet sem mentes sem a jó ételek és főleg a kitűnő italok fogyasztásának kedvelésétől, és egyébként is nagyon szereti élvezni az élet napsütötte oldalát, tartozzon oda bármi is...

A napsütötte oldal azonban nemcsak átvitt értelemben volt jelen a rendezvényen, hanem konkrétan is: a társaság a rendezvény másnapjának reggelén, valóban napsütésben szállt vitorlásra, s hajózott át a boglári kikötőből Badacsonyra. Természetesen nemcsak azért, hogy megtekintse a badacsonyi hegyoldalból elétáruuló Balaton pazar látványát, hanem azért is, hogy egyúttal élvezze a hegy nedűinek sajátosságosan egyedülálló zamatát...

Miután mindenki kellő alapossággal – és persze élvezettel – megismerkedett Badacsony híres leveivel, visszavitorlázott a társaság Boglára, onnan pedig kisbuszokra szállva visszatért a kastélyba, hogy az estét egy szabadtéri grillpartival, valamint további jóféle italok fogyasztásával, meg persze kötetlen beszélgetésekkel töltsse. Másnap reggel pedig mindenki mehetett isten hírével oda, ahol tölteni kívánta Püncösd hosszú hétvégéjét.

Nos, talán ennyiből is érezhető, hogy miért írtam beszámolóim elején, hogy „békebeli” volt ez a kétnapos program... Ugyanis, mielőtt „megült volna a nyomdászok nyakán” a válság, többször is alkalmunk volt hírt adni

azokról a pazar rendezvényekről, amelyekkel valamely beszállító cég kedveskedett partnereinek, vevőinek. Azután – nagyon kevés kivétellel – vége szakadt az ilyen jellegű programoknak.

A partners Kft. jóvoltából most viszont feléledni látszik e „nemes hagyomány”, ami azért különösen öröndetes, mert újra bizonyosságot nyer, hogy egy üzleti kapcsolatban legalább akkora szerepe van a személyes nexusnak, mint magának a terméknek, lett légyen bármiről is szó. S míg ez utóbbi téren nem nagyon van kardinális különbség az azonos szegmenseknél, az emberi kapcsolatok minőségében annál inkább.

A csomagolós piac kilátásairól, a csomagolóanyag-gyártásról az általános szakmai közvélekedés azt tartja, hogy csillogó.

Háát – mint megtudtuk – lehet az, de ezen a területen sincs kolbászból a kerítés. A flexósok egyrészt éppúgy küzdenek, mint a más technológiával és más piaca dolgozó nyomdászok, azaz: nekik is proaktív

módon kell „megkínálni” a saját piacukat valami olyan termékkel/termékekkel, amelyre/amelyekre nem tud a potenciális megrendelő nem-et mondani. Ennek a piacpolitikának az alkalmazása éppúgy szemléletváltást kíván a flexóstól, ahogy a hagyományos piacon tevékenykedőtől is megkívánja. És ez – több minden más mellett – messze nem egyszerű...

Ráadásul a flexibilis csomagolóanyag piacát nagyjából 70–80 százalékban multi megrendelők és multi szolgáltatók uralják: konzernszinten kötöttek a megállapodások, tehát a piac ezen része gyakorlatilag „leosztottnak” tekinthető. A maradék 20–30 százalékban szabad csak a pálya. Az viszont

kétségtelen, hogy ezen a hányadon nagyon is csillogóak tudnak lenni a kilátások, feltéve, ha korszerű technológia mellé korszerű szemlélet is párosul. A partners által kínált megoldások adottá teszik a korszerű technológiák alkalmazását, a szemléletváltás azonban mindenkinél saját magán múlik, ebben legfeljebb segíteni, támogatni tud a partners. ■

Ilona

