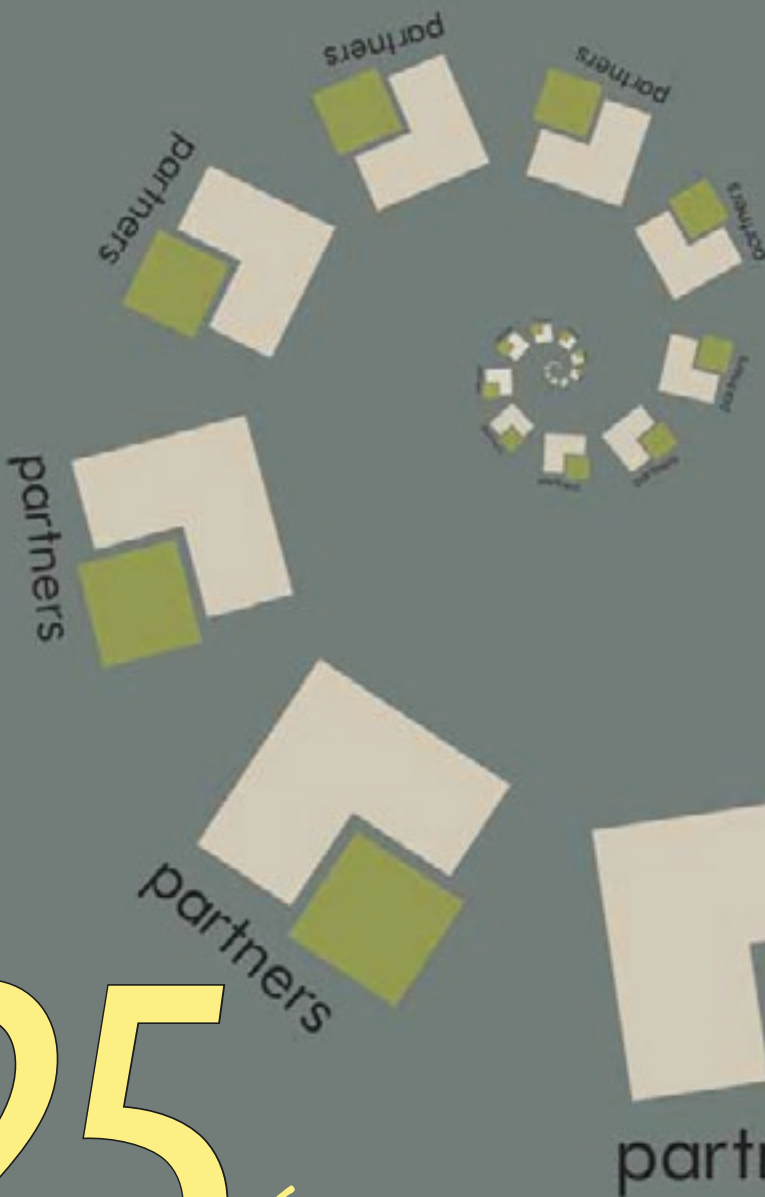


A nyomtatott termék a maradandóság része

PRINT[®]info

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

Megoldások a teljesség igényével



Flexo sw
Segédanyag
Automatizálás
CAD-CAM
CDI

25 éve



25 éves a partners

A Ratkovics Péter által alapított és vezetett partners is azon cégek közé tartozik, amelyek rögvest a rendszerváltás évében kezdték meg működésüket, és noha az idők során profiljuk, kínálatuk némileg alakult, maga a cég töretlenül volt jelen a nyomdaiparban. Elsők között voltak – ha nem az elsők –, akik megismertették az ágazattal az akkoriban a nyomdai előkészítés terén forradalmi újdonságnak minősülő számítástechnikai megoldásokat, programokat és berendezéseket, és azóta is jellemző a cégre az innovatív technikai, technológiai megoldások hazai piacra történő bevezetése, és persze az ehhez kapcsolódó edukáció is. S míg kezdetben a klasszikus nyomdaipari előkészítés állt tevékenységük középpontjában, az elmúlt jó pár évben már kizárólag a csomagolóiparra, ezen belül elsődlegesen a flexónyomóforma-készítésre, valamint a csomagolóanyag-gyártás munkafolyamatainak optimalizálására koncentrálnak. Persze, ha valamelyik partnerüknek keskenypályás flexóberendezésre vagy éppen egy kivágóra van szüksége, akkor sem jönnek zavarba, hiszen ez is portfóliójuk része. A születésnap kapcsán azonban nem a partners kínálatáról beszélgettem Ratkovics Péterrel...



● *Egész mással foglalkozik a partners ma, mint amivel 25 évvel ezelőtt kezdett... Közös pont azonban egyrészt a nyomdaipar, másrészt az, hogy „műfajon” belül most is a legújabb innovációk jelentik a kínálatot.*

– Ez így igaz! Mi a számítástechnika felől érkeztünk, és ez alatt a 25 év alatt mindig úgy változott az aktuális portfólióink és tevékenységünk, ahogy a technika, technológia fejlődött, illetve a piac mozdult. Pontosabban: a piaci igényeket inkább felkeltettük azzal, hogy megmutattuk, milyen technikai újdonságokat teremtettek, teremtenek a fejlesztések. Egy cég talpon maradásához elengedhetetlen a nyitottság az újdonságok felé, a piaci folyamatok időben történő

felismerése, és persze a bátorság az esetleges váltásokhoz.

● *És mindezt persze, jó ritmusban...*

– A ritmussal olykor baj volt: hiszen nem egyszer fordult elő, hogy nagyon „megelőztük a korunkat”, azaz olyan megoldásokat ismertettünk meg és kínáltunk az ágazatnak, amelyekre még nem érett meg a piaci fogadóképesség. De mi mindig is úgynevezett kis cég voltunk (és vagyunk), éppen ezért a legelső szempontunk a stabilitásunk megőrzése volt, ezért több lábon igyekeztünk állni. Amikor annak idején behoztuk például a számítógépes kiadványszerkesztés, előkészítés berendezéseit és programjait, nemcsak eladásra kínáltuk, hanem mi

magunk is működtettünk egy saját stúdiót, amely egyben bemutató műhelyként, amolyan workshopként is funkcionált. És muszáj is volt, hogy így legyen, hiszen egy vadonatúj technológiát szerettünk volna megismertetni a szakmával. Ugyanakkor mi magunk is vállaltunk kiadványszerkesztést, nyomdai előkészítést, így megoldottuk, hogy napi bevételül is szolgáljon. Ezzel együtt nem jelentettünk konkurenciát az akkoriban alakuló DTP stúdióknak, hiszen jószerint határtalanok voltak e téren az üzleti kilátások.

● *Tehát a stabilitás mindenkori megteremtése szolgált alapot a mindenkori elrugaszkodásokhoz?*

– Igen: míg egyrésről „ketyeg” a cég, hozza a mindennapok normális működésével a bevételeket, addig én folyamatosan jártam és persze most is járom a nemzetközi kiállításokat. Feltérképeztem fel azokat az újdonságokat, amelyek a hazai piacot érdekelhetik.

● *Azért az mindig jellemző a partnersre, hogy – miként az imént fogalmazott – „megelőzi a korát”, azaz olyan megoldásokat kínál, amely mellé elengedhetetlen az edukáció is...*

– Tény: annak idején a FairPrint is azért született, hogy az ágazat hazai szereplőinek minél szélesebb körével megismertessük a számítógépes szerkesztésben lévő lehetőségeket, és egyben felkeltsük bennük az igényt az alkalmazására, amely persze azt is szolgálta, hogy a megoldás tekintetében hozzánk, vagy éppen valamelyik másik beszállítóhoz forduljanak.

Emlékszem az egyik első FairPrintre, amelyen Kelemen Gyuri még az Agfa képviselőjében tartott előadást a digitális fényképezőgépről, majd elővett a zsebéből egy kis noteszszerűséget, és mutatta, hogy ezen tartja a család fényképeit. Ezt követően pedig azt ecsetelte, hogy könnyen lehetséges, hogy pár éven belül mindenki valamifajta „kütyүн” fog képeket, illetve egyéb adatokat tárolni. Jól kiröhögöttük... Aztán csak körbe kell nézni: teljesen igaza lett!

De visszatérve az edukációhoz: a mai napig sem pusztán eladunk „valamit” a partnereinknek – legyen az gép, szoftver vagy bármilyen más megoldás –, hanem tevékenységünk alapvetően szerves része, hogy hozzásegítsük a vonatkozó legfrissebb tudás megszerzéséhez is.

E nélkül nem megy – legalábbis nálunk nem!

● *A kezdeteken kívül, amikor mindannyian rendelkezünk a „vak ló bátorságával”, melyik időszakot élvezte leginkább az eltelt évekből?*

– Hála istennek, több ilyen nagyon élvezetes időszak is volt: az egyik, amikor a szkennerekkel kezdtünk foglalkozni, mert gazdaságilag is és szakmailag is egy nagyon jó idő volt, ráadásul kiélhettük „misszionáriusi” énünket is, hiszen megint csak mi ismertettük meg ezt a technológiát az ágazat széles körével. Hosszú cikkorozat jelent meg erről a PRINTinfóban is... Amit még nagyon élveztem, az a digitális nyomtatás kezdete volt: a PXP Első Magyar Digitális Nyomda alapítójaként Magyarországon elsőként valósítottuk meg az ipari szintű digitális nyomtatást.

● *Emlékszem rá: akkorák voltak még a berendezések is, mint talán Neumann János első számítógépe: szobányi...*

– Így igaz, és persze, a tudása meg sem közelítette a jelenlegiekét. Mindenesetre maga a csoda volt, amiben ráadásul nagyon hittünk. Az „úttörőség” azonban ritkán rentábilis... Ezzel együtt, nagyon örülök, hogy része lehettem ennek a projektnek is.

● *Melyik volt a „legfájóbb ló”, amire tettek?*

– A CTP megjelenését óriási áttörésnek éreztük – és az is volt egyébként. Mi is elkezdtünk forgalmazni CTP berendezéseket, csakhogy – elmentében a többi beszállítóval – nekünk nem volt hozzá saját CTP lemezünk, így nem tudtunk igazán versenytársak lenni... Meglehetősen na-

gyot buktunk vele, de olyannyira, hogy kénytelenek voltunk leépíteni, például megszüntetni a saját stúdióinkat.

● *És melyik a „befutó”?*

– Azt gondolom, hogy a csomagolóipar, pontosabban a flexóelőkészítés felé való fordulásunk nyugodtan nevezhető annak. Az ESKO-val és DuPont-nal – csakhogy a két legnagyobbat említsem – való sokéves együttműködés, a megszerzett tudás és a tapasztalatok messzemenőkéig lehetővé teszik, hogy a legprofesszionálisabb partnerei legyünk a hazai flexós társadalomnak, sőt ma már nemcsak a hazainak. Mi biztosítjuk több bolgár, román, illetve horvát ESKO- és DuPont ügyfél számára a technikai- és szervizsupportot és részben a képviselőket is. A partners sohasem pusztán eszközöket szállít partnereinek – legyenek azok berendezések vagy szoftverek –, hanem komplett megoldásokat, inkább vagyunk nevezhetők szolgáltatóknak, semmint kereskedőnek. A beszállító partnereink ezt nem ritkán a szemünk-re is vetik...

Visszatérve a flexó-előkészítés területére, illetve az automatizációra: érdekes tapasztalat, hogy például Bulgáriában négy flexónyomda is használja az ESKO workflow programjait, illetve a jóváhagyásra a web-es felületet, azaz a „felhőt”, míg nálunk ez utóbbit még senki... Ugyanakkor más területen száz évvel vannak elmaradva a magyar nyomdaipartól.

● *Van olyan, amit megbánt az elmúlt 25 évből?*

– Maximum azt, hogy már eltelt, és már nem vagyok 30 éves... ■

Ilona