

Strøtanker om DRUPA



AF BENEVICTE TOPTEGÅRD, BESTYRELSESMEDELM I ITMK

Når man traver rundt i et par dage mellem kilometervis af stande med beskrivelser af computerteknologiske vidundere, skinnende maskinkonstruktioner og alskens variationer i grafiske produkter, er der mange tanker, som flager forbi. Udadtill er DRUPA-messen i Düsseldorf stadig imponerende stor, men man kan mærke stilstanden og fornemmelsen af usikkerhed for fremtiden. Kan den evigt omstillingsparate grafiske branche ende med at gøre sig selv overflødig?

Da jeg besøgte messen for otte år siden, oplevede jeg en noget arrogant tilgang til os, der kom med den faglige interesse i bagagen, men uden pengepung og fyldepenen til at underskrive købskontrakter. Almindelige trykkere eller bogbindere var ikke interessante og med ganske få undtagelser blev sælgerblikket hurtigt indstillet på fjernt.

Denne gang havde de både tid og energi til at vise os rundt og byde på kaffe. Der var nemlig ikke så mange andre interesserede. Nogle talte om op til 30 procents nedgang i antallet af besøgende på fire år.

Jeg arbejder på en rotationspresse, men det var det ikke meget af. Et par trykværker var stillet op, men ikke noget, der kørte. De store producenter har været ude i opkøb og truende konkurs. Naturligvis var der en hel del digitalprint, som er genialt til forlagsbranchen. Müller Martini præsenterede for eksempel en maskine, der kun behøvede to ansatte for at kunne spytte færdige bøger ud - en til at håndtere filer og en til at styre samlehæfteren. Maskinen kunne oven i købet skifte job i farten. Komori fremviste en traditionel arkmaskine til offset, der kunne rette ind på 20 ark. De havde solgt 68 maskiner på messen, hvoraf de 45 var til Kina. Det hele handler om ultrakorte indretningstider, simple arbejdsgange og selv i verdens færdigste nation også om så lidt arbejdskraft som muligt.

Müller Martini mærker ligesom de andre en dramatisk nedgang i salget af maskiner til et marked med overkapacitet. Derfor er de i begyndt at sætse på servicepakker. Ifølge deres filosofi behøver "operatøren" eller den grafiske arbejder kun få færdigheder og kan derfor være billig arbejdskraft. Men elektronik er sårbart. Jo mere elektronik, jo mere afhængig er køberen af service. Og så kan servicen sælges til en høj pris. Arbejdsgiverne går naturligt efter så lidt arbejdskraft som muligt for at spare løn og være konkurrencedygtige. Maskinproducenterne opfin-

der maskiner, hvor der samtidig skal bruges så få færdigheder som muligt. Hvis der ingen færdigheder behøves, kan man lige så godt flytte til tredjeverdenslande. De stiller få krav, er uvidende, har mindre selvbevidsthed og gør mindre oprør.

På den måde kan priserne komme endnu længere ned, men branchen bliver paradoksalt nok også mere sårbar. For det procentvise overskud af den investerede kapital bliver stadig mindre. Maskinerne er så dyre, at de skal køre 24 timer og helst alle ugens syv dage uden stop, for at tjene sig hjem. Og arbejdsgiveren skal tage chancen og sætse på, at der stadig bliver produceret de nødvendige reservedele om 10 år, eller overveje, om han bliver nødt til at afskrive maskinerne endnu hurtigere.

Det er den menneskelige arbejdskraft, der skaber værdi. I løbet af det forrige århundrede betød store teknologiske opfindelser, at man var nødt til at uddanne mennesker, løfte dem ud af uvidenhed og ind i en oplyst tidsalder - ingeniørvidenskab, lægevidenskab og alle former for kommunikation. Veluddannede arbejdere byggede videre med deres gode ideer og gav inspiration til udvikling af samfundet på andre områder.

Nu er maskinproducenternes budskab, at industrien tilsyneladende har brug for det modsatte. Tilbage til det ensformige arbejde, der kræver begrænsede færdigheder eller bare noget overvågning.

Man kunne også vende det på hovedet:

Hvis maskinen koster eksempelvis 35 millioner og skal betjenes af en eller to mand er det i princippet ligegyldigt, om han får 50 eller 250 kroner i timen. Det ville være mere rentabelt at ansætte ham til 250 kroner, hvis han så selv kunne have overblik over produktion og planlægning, kunne gribe ind og rette fejl i tide samt løse problemer og reparere maskinen. Det taler netop for mere uddannelse, mere indsigt i produktionen, mere ansvar og mere indflydelse. Og det taler for at man lige så godt kunne beholde produktionen i Danmark.

Ja, det var bare strøtanker ...



Kontaktperson vedr. Branchesektion IT, Medie & Kommunikations sider:

Inge Meyer,
telefon: 86 24 20 76,
e-mail:
Inge_Meyer@mail.tele.dk

Formand:

Inge Meyer,
telefon: 86 24 20 76,
e-mail:
Inge_Meyer@mail.tele.dk

Redaktionssekretær

HK/Privat: Annemette
Schou Refsgaard (DJ),
telefon: 33 30 44 75,
e-mail: 44ams@hk.dk

DEADLINE FOR BRANCHEKLUBSTOF O.L.

Nr. 8

udkommer 21. september
deadline er overskrodet.

Nr. 9

udkommer 26. oktober
deadline er 24. september.

Nr. 10

udkommer 30. november
deadline er 29. oktober.

Indlæg til
branchesektionssiderne
sendes til
Inge Meyer,
på mail:
Inge_Meyer@mail.tele.dk

