

Magyarországi LFP-tapasztalatok

REPREZENTATÍV KÖRKÉP

Faludi Viktória

Hétköznapi ember nem is gondol rá, hogy lépten-nyomon nyomatokkal van körülveve, gondoljunk csak bele, ha a klasszikus nyomdatermékeket – könyveket, újságokat, magazinokat, szórólapokat – és a mára egyre jelentősebb teret hódító csomagolókat nem számítjuk, még mennyi minden eleme a grafikus kommunikációnak! Bel-téren a szőnyegtől a függönyökön és kárpitokon túl, a rajtunk lévő divatos ruhákon át a falon függő dekorációig szinte minden lehet nyomtatott termék. Szeretnénk a figyelmet most a nagyformátumú nyomtatásra irányítani! Mivel nem egy klasszikus termékről, hanem többnyire egyedi tartalommal és technikai paraméterekkel bíró portékáról van szó, a feladat sem szokványos. A dekorációs piac képviselői után a digitális technológiával vagy azzal is rendelkező nyomdák nyitottak az ink-jet technológia e különleges és szép területe felé. Közülük kérdeztünk néhányat az elmúlt időszak tapasztalatairól, tanulságairól és a jövőbeli terveikről.



Marác Csaba

Kezdetek és géppark

A Reactor Kft. indulásakor nyomdai film levilágításból teremtette elő a betevőt. A 2000-es évek elején aztán az ezt szükségtelenné tevő közvetlen nyomólemezkészítés (CtP) elterjedését látva keresni kezdtük azokat a területeket, ahol meglévő ügyfélkörünkre alapozva, nyomdai, szintani és szoftveres ismereteinket tovább kamatoztathattuk.

2003-ban vettük meg az első nagyformátumú plakátnyomtatónkat, egy vízbázisú festéket alkalmazó berendezést. Azóta kötészetrel együtt egy teljes íves digitális nyomdai részt is felépít-

tettünk, a nagy formátum terén pedig mára számos különböző technológiát alkalmazó eszközt is hadrendbe állítottunk. Hogy választ tudjunk adni a legkülönbözőbb alkalmazási területek kihívásaira, ma már van latex, UV, ecosolvent és vízbázisú pigmentes festéket használó gépünk is, s az utófeldolgozást is jó néhány berendezés – többek között számítógép-vezérelt maró-, vágóasztal is – segíti.

Kihívások és fejlődés

Kezdetben az új üzletág bevezetése, jelenleg pedig a sok apró és szerteágazó munka hatékony és gazdaságos elvégzése jelent kihívást.

A legnagyobb volumen ügyfélnek 15 000 nm/éves öntapadós fólia gyártása volt, kevésbé jövedelmező, ám szakmailag izgalmasabb munkánk azonban számtalan van. Készítünk térhatású és mozgásélményt is adó lencsesoros (lenticuláris) nyomtatást éppúgy, mint művészi igényű reprodukciókat. Gyártunk megszemélyesített termékcsomagolást, egyedi totemoszlopot, nyomtatunk közvetlenül vonat ablaküvegre éppúgy, ahogy fára és kőre is.

Erősségek

Az eszközeink beszerzésénél – sok esetben akár a termelékenység és üzemeltetési költségek rovasára is – a nyomtatminőséget helyeztük előtérbe. Ezért mi a tömegtermelés árversenyét a hozzáadott értékekkel próbáljuk elkerülni. Sajnos azonban a rendkívül alacsony (sokszor egy-két példányos) megrendelések haszna a beállítások, próbák révén nemegyszer minimálisra csökken.

Munkaszervezés és ügyfelek

Az extrém határidők mindennaposak, így akár óránként is megváltozhat a gyártási ütemezés. Egy integrált termelést is figyelemmel kísérendő rendszer kiválasztása, bevezetése folyamatban van. Főként céges vevőket (B2B) szolgálunk ki, megrendelőink szinte kizárólag folyamatosan visszatérő ügyfelek.

Megrendelői igények

Megrendelőink között számos reklámügynökség, kiállításszervező cég is van, akik kifejezetten igénylik az új, egyedí, szokatlan (figyelemfelkeltő) megoldásokat. Beruházásainkat is főként ennek szellemében hajtjuk végre, többnyire nem is a kapacitás növelése, mintsem az újabb kivitelezési lehetőségek megteremtése, ill. a minőség további javítása a cél. A lakosság irányába kizárólag egy web2print rendszerrel merünk majd nyitni, de most nem ez az elsődleges fejlesztési irány.

Marketing és fejlesztési tervek

Cégünk jelenleg főként szájhagyomány útján válik egyre ismertebbé, egyelőre a Facebookon és a LinkedIn-en is megtalálhatók vagyunk, de tervezzük a nagyobb marketingaktivitást.

Számos területen szeretnénk továbblépni. A fő prioritás a vállalatirányítási rendszer bevezetése, de reményeim szerint hamarosan újabb terecses plakátnyomtató géppel, ill. íves digitális nyomdagéppel is gazdagodunk.

COLORPOSTER

Kubovics László

Az indulás és kihívások

2002-ben kerültünk kapcsolatba a nagyformátumú nyomtatással, az akkori Colorspan-nyomtatók európai képviselőjével. Úgy ítéltük meg, hogy a nagyformátumú nyomtatásban vannak távlatok, illetve nagy fejlődési lehetőség. Úgy gondoltuk, hogy elsősorban a lakossági felhasználókat szeretnénk kielégíteni, de közben a céges megrendelők száma került túlsúlyba, amit folyamatos fejlesztésekkel követtünk le (pl. nagyobb kapacitású, szélesebb nyomtatók).

A tevékenység indulásakor az eszközök beszerzése jelentette a legnagyobb feladatot. Jelenleg, mivel a piacon jóval erősebb szereplők vannak, a munka megszerzése a legnagyobb probléma.

Legfontosabb megrendelők

Igen jó kapcsolatot építettünk ki múzeumok, kiállításszervezők felé, melynek révén számos nívós kiállítás kivitelezését végeztük: Munkácsy, Goya, Aba Novák, Shagal stb.

Piacpolitika

Mostanában jellemzően (mivel a vevők nagyon árzékenyek) a versenyképes árképzés, a minő-

ség, illetve a szállítási határidő a legfontosabb tényezők. Mivel szinte majd minden cég hasonló eszközökkel rendelkezik (teljesítményében természetesen lehetnek eltérések), ezért a pontos és gyors határidőre történő teljesítés a legfontosabb.

Munkaszervezés, megrendelésállomány

A megrendelők természetesen veszik, hogy minden anyag bármilyen mennyiségben rendelkezésre áll egy nagyformátumú szolgáltatónál. Ez a hatás tovább gyűrűzik az anyagellátók irányába is. Ebből adódóan olyan beszállítókat kell választanunk, akik magas raktárkészlettel rendelkeznek. Tehát a logisztika az egyik legfontosabb eleme, hogy megfelelően, időben teljesítsünk.

Eladásainkban a visszatérő ügyfelek kb. 80–90 százalékos részarányt képviselnek, ami meglátásunk szerint azt jelenti, hogy elégedettek a munkánkkal, szolgáltatásunkkal.

Mit akar a megrendelő?

Megrendelőinket az új megoldások, technológiák irányába saját magunk vezetjük, melyre többnyire fogadókésznek bizonyulnak. Természetesen a piacon felmerülő ún. divat termékek is megjelennek időnként. Az elmúlt évben számos eszközt vásároltunk a lakossági igények kielégítése érdekében. Bár jóval kisebb az adott megrendelések volumene, de jelentősen nagyobb árrés-tartalommal tudjuk értékesíteni.

Természetesen van egy korszerű weboldalunk, illetve a Facebookon is jelen vagyunk, de jellemzően a személyes kapcsolatok révén jutunk a legnagyobb megrendelésekhez.

Tervek

A piaci igények sokrétűsége miatt számos irányban van lehetőség fejleszteni, amit a cég anyagi helyzete néha megenged, néha nem. Fejlesztési terveinkben még szélesebb nagyformátumú terecses UV- és textilnyomtató szerepel.

BEFLEX

Gerencsér András

23 éve...

A BÉFLEX Zrt. jogelődjét 1991-ben alapította tulajdonosa, néhány évvel a rendszerváltás után, a reklámpar hőskorában. Az első jelentős beruházás egy számítógépes irányítású plottervágó volt,

amely forradalmi újításnak számított a hazai piacon, jellemzően ugyanis manuálisan végezték még akkoriban a feliratok kivágását. Cégünk fő profilja kezdetben a dekoráció volt: marás, gravírozás, fóliák és táblaanyagok megmunkálása. 1995-re a reklámpia, illetve az ügyfelek igénye megkövetelte a továbblépést. Elsők között vásároltunk digitális nyomdagépet – amely egy tekerces, vízbázisú nyomtató volt. Ezzel lehetővé vált a fotóminőségű, nagyformátumú képek nyomtatása, amellyel megalapoztuk piacvezető szerepünket a piacon. Az elkövetkezendő évtizedekben folyamatosan bővítettük gépparkunkat, elmozdultunk az oldószeres festékekkel működő, a nyomatok számára hosszabb kültéri élettartamot biztosító gépek irányába. Ezzel párhuzamosan a termékeink konfekcionálására alkalmas gépparkot is kialakítottuk. 2006-ban vásároltuk meg első táblanyomtató gépünket, amely POS- és POP-anyagok digitális nyomtatását tette lehetővé, újabb piaci szegmenseket nyitva ezzel cégünk számára. 2013-ban ezt a beruházást egy újabb táblanyomtató beszerzése követte, amely különféle vastagságú hullámkarton alapanyagok nyomtatását végzi, így papír display üzletágunk alapját képezi.

Emlékezetes projektek

Az egyik legemlékezetesebb feladat egy 1956-os emlékünnepekkülterű dekorációjának kivitelezése volt. A projekt során a Parlament előtti rész került dekorálásra, összesen 4000 m² építési háló felhasználásával, amelyeken korabeli fekete-fehér fotók másolatai voltak láthatóak. Mivel cégünk nemcsak az általunk kínált termékek tekintetében, de a hozzájuk köthető szolgáltatások terén is komplexitásra törekszik, így ebben az esetben sem csupán a gyártást, de a kihelyezést is vállaltuk, ehhez pedig számos építési daru közreműködését is biztosítanunk kellett.

Egy másik érdekes projektünk az a „3D” építési háló volt, amely telekommunikációs cég megrendelésére készült. Manapság gyakrabban láthatunk hasonlót köztereken, a megbízás idején viszont ez a kombinált háló még újdonságnak számított. A nyomat egy óriási gitár képét adta vissza, amelyen a pengető valóságghű kiegészítője volt a 2D látványnak. A kihívás abban állt, hogy magunknak kellett tudni megoldanunk a pengető stabil, biztonságos rögzítését, ugyanakkor impozáns megjelenítését.

Munkaszervezés

Tapasztalataink szerint a megrendelések hektikus beérkezéséből származó egyenetlenségek kiegyenlítése az egyik legfontosabb feladat. Az iparág mindig is a gyorsaságról, a változások lekövetéséről, a reagálás sebességéről és a dinamizmusról szövegezik, ez a reklám sajátos természete. Számunkra nem nagyon vannak hosszasan előre tervezhető, stabil időtávok – ezért a legfontosabb tényező a gyors változtatni tudás, a rendszeres feladatok és a pillanatnyi igények összehangolása, egyfajta alkalmazkodó képesség és dinamizmus.

Termelészervezés

Vállalatirányítási rendszerünk egy külső cég által fejlesztett, létező, de cégünkre szabott szoftver alkalmazásán nyugszik már több éve. Mivel ez a megoldás nagyon bevált számunkra, így a termelési területek informatikai hátterének továbbfejlesztésekor is ugyanezt az utat választottuk. A meglévő vállalatirányítási rendszer mellett nyomdai és műszaki gyártási területeinken éppen most folyik a kiegészítő termelési szoftver implementálása, valamint egyedi igényeink szerinti továbbfejlesztése.

Megrendelői igények és innováció

Azt tapasztaljuk, hogy megrendelőink fogékonyak és nyitottak az innovációkra. Viszonylag gyorsan reagálta le a piac pl. a fehér szín nyomtatásának lehetőségében rejlő előnyöket és vannak, akik már komplett kirakati dekorációs kampányokat is célzottan így rendelnek meg tőlünk. Máskor az alkalmazott alapanyag (pl. sztatikus fólia) újszerűségében rejlik egy-egy olyan praktikus tulajdonság, amelyet ha kipróbálnak, megkedvelnek, és visszatérő fogyasztói lesznek. Az impulzus az újdonságok alkalmazására ügyfeleink részéről gyakran valamely probléma megfogalmazásával indul – és a megoldás megtalálása sokszor minket is feladat elé állít, ennek ellenére mindig biztatjuk üzletfeleinket arra, hogy osszák meg velünk ezeket a gondokat. Szeretjük a kihívást jelentő feladatokat, a megfelelő megoldás megtalálása pedig mindig jó érzéssel tölt el bennünket. Az innováció nyomán követése egyébként mindig is stratégiai kérdés volt a BÉFLEX számára.

Minden fontos külföldi szakkiállításon jelen vagyunk, az ott látottakat, az újdonságokat pedig igyekszünk beépíteni mindennapjainkba. Cégünk számos szakmai programban, oktatás-

ban és tréningben is közreműködik, ezek alkalmával az alapok mellett az innováció lelkes híveként is ismertté váltunk.

Bővülés, fejlesztések

Rövid távú (idén megvalósuló) terveink közt szerepel egy újabb táblanyomtató gép beszerzése. Hosszabb távon a még néhány meglévő oldószeres technológián alapuló gépünk lecserélése a célnk korszerű UV- vagy latextechnológián alapuló nyomtatókra.



Kelemen Csilla

A Print Produkció Kft. 2007-ben alakult, magyar tulajdonosokból álló vállalkozás. Ezen szakemberek 2001-től dolgoznak a digitális nyomdai világban, és az itt szerzett tapasztalatukat felhasználva álmodták meg saját vállalkozásuk alapelemeit és hosszú távú terveit, céljait.

Az első két év gyors növekedése következtében 2009-re megdupláztuk létszámunkat, a mai napon pedig már nyolcan dolgozunk. Az elmúlt három évben több európai uniós pályázaton indulunk, és meg is nyertünk. Négy új nyomdagépet és kiegészítő felületkezelő, utómunkázó gépeket is így vásároltunk. Mára egyértelműen közepes méretű nyomtatással, dekoráció-, grafikakészítéssel és -kihelyezéssel foglalkozó digitális nyomdává nőttük ki magunkat. Képesek vagyunk a névjegykártyamérettől egészen az országos óriásplakát-kampányokig mindent megvalósítani.

Legnagyobb projekt

Egy mobilszolgáltató karácsonyi dekorációjának az elkészítése volt a legkomplexebb és legnagyobb volumenű országos szinten. A legérdekesebb pedig In store termékeink közül talán az a Sensodyne polcászoló legyártása, melyet kiállítottak a 2014-es Fespa kiállításon, mint a Fespa Awards In store projekt of the year egyik kiemelt jelöltje. A termék a hagyományos digitális nyomtatáson, stancolásán túl műgyántázott elemeket is tartalmazott, minél jobban hasonlítva az eredeti termék dobozához.

Ár, minőség és időtényező összehangolása

Nagyon fontos, szinte elengedhetetlen a mai világban valamilyen ügyviteli és gyártásfolyamat-szer-

vező komplex szoftver használata. Mi egy létező ügyviteli rendszer mellett döntöttünk, de a kalkulációs, raktárkezelésre alkalmas, gyártási folyamatokat segítő modulok fejlesztésében már részt vettünk. Nagyon fontosnak tartottuk, hogy ne egy előre elkészített, merev rendszert próbáljunk meg személyre szabni, hanem rugalmasan, igényeinknek megfelelő és folyamatosan tovább fejleszthető verziót válasszunk.

Megrendelők

A legtöbb ügyfél ajánlások alapján jut el hozzánk. Az évek alatt úgy fejlesztettük kapacitásunkat, hogy az ügyféligenyeket maximálisan ki tudjuk elégíteni mind minőség, mind pedig az egyre rövidebb határidők betartása mellett. Jelenleg fő profilunk a 24/48 órás gyártás, ami az jelenti, hogy termékeink kb. 70 százaléka egy vagy két nap alatt a megrendelés leadása után már az ügyfélnél van és az fel is használható. Ez a munkamódszer viszont azt igényli, hogy minden munkatermelési folyamat szervezeten, idővesztéses és selejt gyártása nélkül kövesse egymást, egyéb hibalehetőségeket a minimális szintre csökkentve.

Megrendelői igények

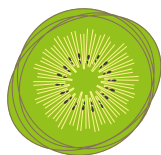
Folytonos változás tapasztalható, új reklámeszközök jelennek meg és újabb és újabb alapanyagokat kell felhasználni, ezeket kombinálni az elérhető technológiák ismeretében, figyelembe véve az alacsonyan tartott gyártási árakat. Mi mindenben igyekszünk támogatni ügyfeleink kívánságait és ötleteit, ezért legtöbbször már a tervezési fázisban beszállunk, hogy tapasztalatunkat felhasználva, közösen alkossuk meg kampányuk elemeit. Természetesen mi is keressük partnereinket új ötletekkel és alapanyagokkal is, személyre szabottan, bemutatva, hogy az ő portfóliójukba mit tudnánk elképzelni.

Saját marketing

Kizárólag a weboldalunkon megjelentetett cikkek, hírek alapján népszerűsítjük magunkat, termékeinket és újdonságainkat. Természetesen ezzel párhuzamosan hírlevél formájában is tudatjuk meglévő ügyfeleinkkel ezeket.

Jövőbeli tervek

Igyekszünk követni a digitális nyomtatás új trendjeit. Vannak ötleteink, de konkrétan nem fogalmazódott még meg a következő lépés. A jelenlegi gépparkunk százszázalékos kihasználtságára törekszünk, mely – köszönhetően üzletfeleink bizalmának – sikerül is.



kiwi print®
digitális nyomda

Nagy Lajos, marketing

Csaknem két évtizede

A Kiwi Print két tulajdonosa már a kilencvenes évek közepétől jelen van a reklámszakmában. Már akkor egyértelmű volt a nagyformátumú nyomtatás sikere és népszerűsége, ezért döntöttek emellett a szegmens mellett. A géppark kialakításánál a legfontosabb szempont a beszállítók tapasztalata és nagyfokú hozzáértése volt, valamint a szervizelés rugalmasságának a biztosítása.

Kezdetekkor a nagy volumenű rendelések feldolgozása volt jókora kihívás, de ez csak rövid ideig tartott. A mostani kihívást elsősorban a megnövekedett mennyiségi igények és a lerövidülő határidők jelentik, elsősorban a külsős kihelyezések szervezésénél.

Legemlékezetesebb projekt

A LEGO Monobrand Store üzletek komplett dekorációs feladatai szép feladatok voltak.

Gyorsaság, ár és minőség

Minden nagyformátumú rendelés nagy szervezést igényel, de a tapasztalt és állandó munkatársak már fél szavakból is értik egymást. A szervezésben nagy segítségünkre van a saját fejlesztésű termelésirányító szoftverünk is.

Gyakorlatilag a megrendeléseink 90 százaléka visszatérő vevőktől származnak. A megrendelői igények és a piaci viszonyok is folyamatosan változnak. Elsősorban a megrendelők kívánságait tartjuk szem előtt, de igyekszünk a pozitív technológiai vagy gyártási változásokra felhívni ügyfeleink figyelmét. Így ők is versenyképesebbek lehetnek a saját területeiken. Jelen vagyunk a Facebookon, és hamarosan megjelenünk a LinkedIn felületén is. Online kampányt is tervezünk.

Bővülés, fejlesztés

A nyomdagépeink nagyon fiatalok. A legidősebb is csak két éves. A legfiatalabb mindössze két hónapos. Megnövekedett kapacitásunk feldolgozását segítő, kiegészítő berendezéseket tervezünk a közeljövőben beszerezni.

BIGPRINT

a NAGY szabású benyomás

Gergely Árpád, ügyvezető igazgató

A BIGPRINT csoport 1998-ban kezdte meg tevékenységét a délkelet-európai óriás méretű vizuál-kommunikációs nyomdatermékek piacán. Nemzetközi szinten a csoport tagjai Magyarországon, Romániában és Ausztriában vannak jelen. Viszonylag korán felismertük, hogy a nagyméretű nyomtatásra igényt tart a piac és jelentősen kisebb konkurenciát ígért az LFP, mint a kis digitális szektor. Gépparkunk fejlesztését a növekvő rendelésállomány és egyre inkább a volumentermelés határozza meg. A géppark felépítése a mindenkori igényeken alapult, folyamatosan figyelve a piacunk 'költési' trendjeit.

Kihívások

Kezdetekkor a technológia megértése jelentette a legnagyobb kihívást, ugyanis egy 'fiatal' nyomdai ágazatról beszélünk. Igény esetén ma már komplex szolgáltatást tudunk nyújtani, az ötlettől kezdve, a grafikai tervezésen, a teljes gyártási folyamatokon és a kihelyezésen át a monitoringig.

Az ügyfél-elégedettség a legfontosabb, melyből adódóan több partnerünkkel a mai napig nagyon jó viszonyt ápolunk.

Jelenleg a folyamatosan növekvő megrendelés-állomány mellett az ügyfelek maradéktalan kiszolgálását és a határidők betartását tartjuk szem előtt. Nyomtatási kapacitásunk a LFP szektort tekintve jelenleg havi szinten meghaladja a 200 000 m²-t.

Rugalmasság – ár – minőség

A versenypiacon csak a legkorszerűbb ERP metódussal lehet fejlődni. Egy Microsoft Dynamics NAV alapokon futó integrált vállalatirányítási rendszert használunk, mely követi a teljes működési folyamatot, az árajánlatkérés-től kezdve, a termék előkészítésén, a beszerzésen keresztül a teljes körű logisztikai láncot kontrollálja egészen a pénzügyi tevékenységig, a számlázásig bezárólag. A megrendeléseink több mint 80 százaléka a meglévő és visszatérő üzletfeleinktől származik.

Megrendelői igények

Egy megrendelésen belül is változhat az igény mind minőség, mind volumen tekintetében, miután a termékek végtelen variációit gyártjuk. Főként ügyféligények jelentkeznek, de természetesen, ha tapasztalatunkból adódóan egy kedvezőbb feltételű, de a felhasználás helyét ismerve tartósabb vagy időtállóbb megoldást tudunk ajánlani partnerünk számára, azt minden esetben javasoljuk, jelezzük.

Lakossági igények kiszolgálása nem cél, de nem is lehetetlen

Az ipari termelés miatt a lakossági ügyfélkörünket szándékosan nem igyekszünk bővíteni, de természetesen, ha megtalálnak minket az ügyfelek, minden igényüket igyekszünk kielégíteni.

Jelenleg több területen fejlesztésekbe kezdünk, de ahol megtalálhatóak vagyunk biztosan, az a Facebook, LinkedIn és a havi rendszerességgel megjelenő online hírlevelünk.

„A gép forog, az alkotó pihen”

Madách Imre felejthetetlen mondata sajnos nem a mi iparágunkra vonatkozik, ezért a piacot figyelemmel kísérve és a piaci változásokat követve igyekszünk alkalmazkodni és a lehetőségeinkhez mérten legújabb technológiákkal kiszolgálni az ügyfeleink igényét.



A-Z STÚDIO

DIGITÁLIS NYOMDA
ÉS POS ESZKÖZÖK GYÁRTÓJA

Gulyásné Zs. Katalin

Ügyfeleink igényei alapján döntöttünk a nagyformátumú szegmens mellett.

Választásunk alapja: a minőség, megbízhatóság, technikai háttér és tapasztalat mellett a megoldott, gyors, kiszámítható lokális szerviz miatt esett a választásunk az Epson nagyformátumú nyomtatójára, mely annyira bevált, hogy a gépet további három gép beruházása is követte.

Jelenleg a nagyobb géppark és a megnövekedett munkaerő együttes, jól olajozott koordinációja jelenti a legnagyobb kihívást, a megtartott minőségi színvonal és még kevesebb hibaszázalék mellett. A munkaszervezés napi feladata mellett to-

vábbi kihívás, hogy soha nem elégedhetünk meg azzal, amit tudunk, hanem folyamatosan tanulnunk kell, és fejleszteni magunkat.

A legérdekesebb termék

A legérdekesebb és egyben a legösszetettebb projekteket mindig a nagyobb lélegzetvételelt beltéri dekorációk jelentik, amelyben nem csak a nyomtató tudja megmutatni kiváló teljesítményét, hanem mi magunk is csillogtathatunk tudásunkból, kreativitásunkból. Helyszínbejárás, felmérés, látványtervezés, a megfelelő alapanyag kiválasztása és költségtervezés után következhet „csak” a nyomtatás és kivitelezés. Minden egyes munkafolyamatot szoros együttműködésben végzünk az ügyféllel, szinte majdnem azt mondhatnám, hogy közösen a partnerrel. Ezzel azt is elérjük, hogy a partner jól informált a nap 24 órájában, és nem érzi magát kiszolgáltatottnak.

Elégedett ügyfél

Szaktudásban kell verhetetlennek lenni, hogy az ügyfél elégedett legyen a végeredménnyel, és az igényei találkozzanak a technológiai újdonságokkal és a költséghatékonysággal. A „reakcióidőt” a minimálisra kell csökkenteni, hiszen az idő is fontos faktor, mert minden tegnapra kell. Törekszünk arra, hogy a megrendelővel egy partnerségi viszonyt alakítsunk ki, amely sokkal több, mint egy megrendelő és egy vállalkozó közötti kapcsolat. A feltétlen bizalom kialakítása a legnehezebb, de mindkét fél számára biztonságot jelenthet a minőség és a pontosság terén.

Munkaszervezés

Fontos a pontos, precíz, következetes munkaerő, e nélkül nem tudjuk a szűk határidőket teljesíteni. Hibák mindig is voltak, vannak és lesznek. Ezek eliminálására alakítottuk ki a saját fejlesztésű termelőszoftvert, melynek segítségével tudunk javítani a termelészervezésen, folyamatoptimalizáción.

A megrendelésállomány 90 százaléka visszatérő vevőink köréből kerül ki, melyre nagyon büszkék vagyunk. 1996 óta működik a cégünk, két legnagyobb megrendelőnkkel szinte kezdettől fogva együtt dolgozunk. Azt hiszem, ez sokat elmond rólunk. Folyamatosan keresünk új ügyfeleket, akik legalább olyan fontosak a számunkra, mint a régiiek, és az a célunk, hogy visszatérő, elégedett partnereink legyenek.

Újdonságok

A világ gyorsan változik, így az újdonságok és az igények is. Általában egy konkrét ajánlatkérésen keresztül gondolkodunk az újdonságokról, más anyagokról, és ezek után proaktív módon teszünk javaslatot az általunk jónak gondolt megoldásról, majd közösen eldöntjük az ügyféllel, hogy mi lenne a leghatásosabb és legköltséghatékonyabb megoldás a kivitelezésre.

Ügyfélkör

Mi elsősorban üzleti ügyfélkörrel rendelkezünk, megrendeléseink mindössze közel 5 százaléka érkezik a lakossági ügyfelektől. Szervezetileg nem úgy vagyunk felépítve, hogy őket kiszolgáljuk. A velük való foglalkozás jóval több időt igényel, mint a céges partnerekkel való kapcsolattartás. Természetesen ez nem azt jelenti, hogy lakossági megkeresés esetén bárkit is visszautasítunk. A modern média világában nem vagyunk jelenek. A személyes üzletkötésben hiszünk. Ha nagyobb hangsúlyt szeretnénk fektetni a lakossági ügyfélkörre, akkor elkerülhetetlen lesz ezek használata.

Bővülési tervek

A megrendelők gyorsabb igényeinek kielégítése érdekében nem elsősorban további digitális nyomtató vásárlásában gondolkodunk, hanem újabb szoftver és kiszolgáló gépek beszerzésében, mint például egy nagyobb méretű kivágógép, modernebb stanológép.



Verécsi Tibor

1994 decemberében, mint alkalmazott kezdtem el dolgozni az ország első kültéri nagyformátumú nyomtatóján. (Nagyformátumú nyomtatók már voltak az országban, de dekorációs célokra kifejlesztett kültéri nyomtató aligha.) Saját vállalkozásunkban kézenfekvő volt az irány, hiszen előtte alkalmazottként (néhány év szakmai tapasztalatával a zsebünkben) megtanultuk és megszerettük ezt a szakmát.

A mai gépparkot és termékpalettát természetesen a minőség iránti elkötelezettségünk és ügyfeleink igényei alakították. Fontosabb mérföldkönek a 2004 és 2005 közötti időszakot említeném, amikor is az LFP üzletágban az elsők között köteleztük el magunkat a CM fontosságá

mellett, és sok pénzt és időt fektettünk a színkezelés bevezetésére cégünknel (mérőműszerek, szoftverek és a kollégák sámonkérő oktatása).

Indulástól a különleges termékekig

Kezdetekkor az informatika silány minősége (szoftver-hardver), oktatás és szaktudás hiánya (ez a szakma nem létezett, múltja még nem volt, most már van). Ma a hazai és mostanában már a külföldi ügyfelek kritikán aluli és tarthatatlan fizetési morálja az, ami megmérgezi a működésünket, ami természetesen hosszú távon a fejlődésre és fejlesztésekre is rányomja bélyegét.

Számos érdekes és nagy megrendelésünk volt az elmúlt években, mint például amerikai film szuperprodukciók teljes dekorációja, több ezer négyzetméteres nyomatok egészben (amiknek a logisztikája sem volt egyszerű feladat), óriás puzzle, óriás emlékkönyv stb.

Munkaszervezés

2007-ben álltunk át a kézi (munkalapos, lefűzős) rendszerről a saját fejlesztésű rendszerünkre, amit mára teljesen kinőtünk, ezért jelenleg is folyamatban van egy nagyon modern szerver-kliens alkalmazás fejlesztése. A meglévő és nagynevű rendszerek teljesen alkalmatlanok voltak a mi munkafolyamataink lekezelésére vagy olyan extra fejlesztési költségeket szerettek volna elkérni a nagynevű gyártók, amit képtelenség kitermelni. Ráadásul ki tudná jobban megfogalmazni nálunk (akik felnőttek ezzel a szakmával) azt az irányító szoftvert, amivel nap mint nap dolgozunk.

Ügyféligények és fejlesztések

Mostanában túl gyakran nem találkozunk új igényekkel, sem olyan felkéréssel, amivel már ne lett volna dolgunk. Extrém esetek azért néha előfordulnak, amikor a megrendelők háromszor hosszabb garanciát szeretnének a dekorációs anyagokra (kész termékekre), mint amit maga az alapanyag gyártója hajlandó adni az alapanyagra. Ami még mindig előfordul, hogy az ügyfelek nem nyomtatható anyagokat, elvetemedett táblás anyagokat szeretnének bekönyörögni a gépeinkbe, de mára ezeket teljesen letiltottuk, ugyanis nagyon sok karbantartási költséggel jártak ezek a próbálkozások.

Folyamatosan fejlesztjük (a napokban telepítették nálunk az első HP L3000 ipari Latex nyomtatót) eszközparkunkat, szoftvereinket, saját fejlesztésű rendszereinket, és oktatjuk kollégáinkat.