

100% inkjet koncepció

VLÁGÚJDONSÁG A LEVÉLGYÁRTÁSBAN

Faludi Viktória



Mielőtt megfejténék a címet, kérem mutassa be a céget!

Az EPDB nem egy hagyományos értelemben vett nyomda, hanem egy profiltiszta mailer cég, mely ugyan számos egyéb, a levelekhez és dokumentumokhoz kapcsolódó kiegészítő szolgáltatást nyújt partnereinek, nyomdaszakmai értelemben kizárólag a levelekre fókuszál. Évente kicsit kevesebb, mint egymilliárd A4-es oldalt nyomtatunk, mely 200 millió borítékban kerül a címzettekhez.

Ez nagyon nagy számnak tűnik. Jól tudom, hogy a Magyar Posta a tulajdonosuk? Mekkora a piaci részesedésük?

Igen, tavaly december óta közvetlenül a Magyar Posta büszke leányvállalata vagyunk. Körülbelül 65 százalék a piaci részesedésünk. Az itthoni piacon lévő 3-4 versenytársunk szinte mindegyike egy ideje már másra fókuszál. Ki a könyvekre, ki a biztonsági nyomtatásra és okmánygyártásra, de ilyen jelentős investíciókat ebbe a szűk szegmensbe, mint a levélgégyártás, senki más nem fektetett.

Milyen piaci folyamatok befolyásolják a munkájukat?

Mint az iparág összes piaca, a miénk is zsugorodik: évente, mintegy 4-5 százalékos csökkenést mutat a fizikai levelek száma, köszönhetően a di-

EPDB Nyomtatási Központ Zrt.
www.epdb.hu

- ◆ 65% feletti piaci részesedés
- ◆ 200 millió levél és egymilliárd nyomat
- ◆ Ötmilliárd Ft árbevétel
- ◆ 30 éves szakmai tapasztalat
- ◆ 6000 m² gyártóüzem Budafokon
- ◆ 130 munkatárs
- ◆ Hibás teljesítés aránya 0,01% alatt
- ◆ 8%-ot meghaladó adózott eredmény



Molnár Gergely vezérigazgató

gitalizálódás térnyerésének, kiemelve a szolgáltatók elektronikus számlabemutatásra irányuló törekvéseit, az idősebb, elektronikus eszközöket még nem használó generáció kihalását és a fizikai direkt marketing levelek sem olyan vonzóak már megbízóink szemében. Magam is megjegyzek, mikor a telefonom küldi a heti jelentést arról, hogy mennyi időt töltöttem a képernyője előtt. Mentségemre legyen mondva, hogy munkaeszközöm is a készülékem, de akárhogy is, az látható, hogy a fogyasztót nem a postaládája környékén érdemes keresni, hanem a mobiltelefonja előtt. Hítvallásom azonban, hogy megfelelő edukációval vissza lehet terelni a szolgáltatókat a fizikai levél irányába, csak megfelelő eszközöket kell a kezükbe adni és ügyesen kell elmagyarázni nekik, hogy ebben a hatalmas digitális zajban, mely körülvesz minket, milyen nagyszerű lehetőséget kínálunk nekik, és ezt miként tudják a javukra fordítani, milyen eredményjavító hatása lesz az év végi beszámolóban. Ezért is ülünk itt.

Halljuk, miről is van szó!

2016-ban, ügyvezetésem első évében, azonnal nekiláttam egy radikális technológiaváltásnak. Szakitottunk az addigi, több tízéves múltra visszatekintő hagyományos ofset előnyomás és fekete lézer megszemélyesítés kombinációjával, és

áttértünk a tisztán inkjet technológiával történő levélmegszemélyesítésre, mellyel már egy menetben kapta meg a fehér levélpapír a statikus és a változó grafikákat is. Meghatározó volt a szervezet belső ellenállása, jelentős fluktuációt okozott, és nagy kihívás elé állította az új menedzstentet, de így négy év távlatában kijelenthetem, hogy sikerre vittük a projektet, és ez a tulajdonosunk legnagyobb meglepettségére a számokban is visszaköszönt. Megfelelő hatékonyságot csak a legújabb és leggyorsabb technológiákkal tudunk elérni. Most jutottunk oda, hogy kell egy újabb nagy levegőt venni, és a levelek másik fő komponensét, a borítékot is meg kell reformálni.

Hogyan lehetséges ez?

Évek óta vizsgáljuk annak lehetőségét, hogy miként tudnánk megszabadulni a gyártásközi borítékváltástól, mely a leginkább lassítja a termelési folyamatunkat. Röviden arról van szó, hogy gyártás közben – nyomdai szóval élve nevezük munkatáskának – két munkatás között meg kell állítani a borítékoló gépet, és az adott táskához szükséges ofset-, flexó- vagy digitális tech-



nológiával előnyomatott borítékot kitárolni a raktárból, betölteni a gépbe, majd a munka végétével leszedni a maradékot, leszámolni, lekönyvelni és visszavinni a raktárba. Elképesztő erőforrásigénye van, és rettentően akadályozza a termelés folyamatosságát. A lekötött tőkéről nem is beszélve, hiszen akár az ügyfeleink, akár mi finanszírozzuk, de a nap végén az ügyfélnek kell megfizetnie azt a közel 30 millió darab előre legyártott borítékot, mely 3000 négyzetméteren három paletta magasságban foglalja a raktárunkat, és jogszabályi kötelem, arculatváltás vagy marketingstratégiai okokból akár még felhasználást megelőzően selejtezésre is kerülhet.

Igen, magam is gyakran látom, hogy különböző üzenetekkel szólítanak meg a szolgáltatók.

Ezek az üzenetek eddig mind hagyományos – ofset- vagy flexó- – technológiával kerültek a borítékokra. Eddig. És eljutottunk oda, hogy mit is rejt a cím. Társaságunk tavaly év végén kettő, idén az első negyedévben további három borítékológépet szereli fel inline borítéknyomatókkal, mellyel a gyártás során, tisztán fehér, nyomatlan borítékot használva, utolsó munkamenetként rányomja a reklámgrafikát, feladói adatokat, címezést és bérmentesítési adatokat



(pl. OLK 1000 vagy Tértivevényes, PAKK vonalkód) a borítékra. Nem kell többé megállítani a termelést borítékváltás miatt, és szinte korlátlan marketingeszközt kapnak kezükbe a megrendelőink.

Ez mit jelent a gyakorlatban?

Képzeld csak el, mennyivel magasabb lesz a borítékbontási hajlandóság, ha a levélen nem csak a szolgáltató logója lesz rajta, hanem a boríték előoldalán egy színes marketingboxban keresztneven szólítva kapja meg a fogyasztó a legújabb, teljesen személyre szabott ajánlatát. Azonnal kinyitja, mert még sosem látott ilyet, és különben sem érti, hogy hogyan lehet ott a neve színesben.

Jól hangzik. Eddig miért nem így történt?

Ezek a technológiák ez idáig magas beruházási igénnyel bírtak és nem hozták az elvárt minőséget, vagy nem tudták tartani a borítékológépek áteresztő képességét, ezeken felül pedig magas tintaköltséggel operáltak. Most először vált elérhetővé egy olyan eszköz, mely az összes paraméterében megfelel az elvárásoknak. Az amerikai Memjet Inc. Duralink™ fejével van szerelve az Ophrys Iricolor névre hallgató nyomtató, melyet az osztrák Dataform GmbH-től szereztünk

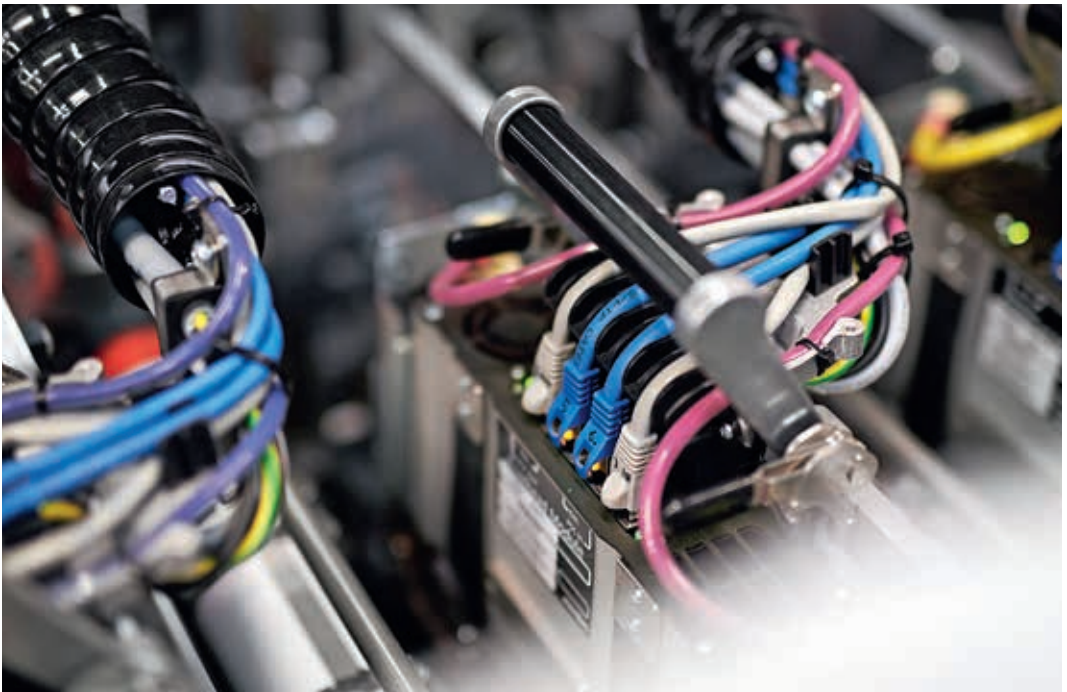
Ophrys Iricolor boríték-felülnyomó

- ◆ Full color (CMYK) inkjet, vizes bázisú pigment tinta
- ◆ Nyomtatási sebesség: 203 m/min
- ◆ Maximális nyomtatható borítékméret: C4 (229 × 325 mm)
- ◆ Maximális felbontás: 1600 dpi
- ◆ Színenként 5× fűvóka redundancia
- ◆ Nagy kiadósságú 55 literes tintatartály
- ◆ Dinamikusfej-magasság állítás 0,5–15 mm között
- ◆ Borítékonként eltérő grafika nyomtatásának képessége
- ◆ Illeszthető KERN, Pitney Bowes, CMC, BÖWE, Bell & Howell borítékolókhoz

be, aki a KERN borítékoló gépeink kizárólagos hazai forgalmazója.

Mik az elvárásaik?

Hatalmas várakozással tekintünk a projekt elé, mely valójában már tavaly év végén elkezdődött. Terv szerint 2020 végére két lépésben vezetjük ki a preprint borítékot a rendszerből. Először még





megtartjuk a hagyományos, ma elterjedt ablakméreteket, és a címzeti adatokban lévő kódból csak a statikus adatokat nyomtatjuk – ezzel már rögtön levetkőzve magunkról a borítékváltás maceráját –, majd második lépésben egy kis ablakra térünk át, ami mögött csak egy kis datamatrix látszik majd, ami alapján egy adatbázisból a megfelelő nyomatot rendeli az adott borítékhoz, de immáron minden statikus és változó adat együttl, azaz a címzési adatokat is nyomtatni fogjuk. Ez egy nagyon fegyelmezett gyártást és mindenre kiterjedő ellenőrzési rendszert kíván meg tőlünk, de ismerve a kollégáim szakmai felkészültségét és emberi habitusát, biztos vagyok abban, hogy a világon elsőként sikerre visszük. Ezzel a fejlesztéssel új lendületet tudunk adni a mailing szakmának, az olcsóbb előállítási költségekkel, flexibilisebb és gyorsabb felhasználhatósággal és egy jól megszokott hordozón megjelenő újszerű marketingfelülettel.

Molnár úr, köszönöm az interjút, kitartást és sok sikert kívánok Önöknek! Izgatottan várom, hogy mikor találkozom először a postaládám-ban a 100% inkjet koncepciójkkal.

