

Nyílt lapokkal játszani

BESZÉLGETÉS SZÉKELY DÁNIELLEL,
A KONICA MINOLTA MAGYARORSZÁG DIREKT ÉRTÉKESÍTÉSI VEZETŐJÉVEL

Nagy Bence

Szakmai fórum indítására készül a Konica Minolta, amely nem régóta szereplő a professzionális digitális nyomdatechnika területén, ugyanakkor örömmel vállalná fel hazánkban a katalizátor szerepét. Nem is kell a miértek után kutatni, hiszen egy pörgő piacon az új szereplők is könnyebben boldogulnak...

– Legutóbb a Magyar Grafika jubileumi számában jelent meg egy cikk a Konica Minoltáról, amelyben az állt, hogy 2005-ben berobbant a cég a digitális nyomógépek piacára...

– Ha őszinte akarok lenni, ez nem volt túlságosan érezhető, a szerényebb belépett szó jobban fedi a valóságot. Vagy úgy érzed, hogy megrengett a piac?

– Hát ha feltennék a kérdést, hogy milyen termékek jutnak eszembe a Konica Minoltáról, akkor nem hiszem, hogy egyből a digitális nyomógépekre gondolnék. A Konica névhez a fénymásológépeket társítanám, a Minoltához pedig a fényképezőgépeket...

– A fotózületág már a múlté, többek között azért adta el a cég, hogy minden fejlesztési kapacitását és erőforrását a színes multifunkciós berendezésekre tudja összpontosítani. Meg persze az új nyomdaüzletágra.

– Nem túl kockázatos teljes mellszélességgel belépni egy új piacra? Mert ha a digitális nyomtatás a kérdés, akkor eddig egyértelműen a Xerox volt a válasz...

– Attól függ, mit értünk digitális nyomtatás alatt. Tény, hogy a Xerox ismerte fel legkorábban a technológia alkalmazhatóságát nagy mennyiségben, nyomdaipari célokra, és ennek megfelelően fejlesztette ki a saját termékvonalat. A hangsúly itt a nagy mennyiségen van. A japán gyártók, köztük a Konica Minolta ekkoriban még nem terveztek nagy kapacitású eszközöket. Rengeteg példát tudok mondani olyan nyomdaipari vállalkozásra, amely Konica Minolta színes multifunkciós eszközt választott professzionális nyomtatási munkái elkészítésére. És professzionális nyomtatás alatt azt értem, amikor egy nyomatot abból a célból állítanak elő, hogy azt értékesítsék. Igaz,



ezek a vállalkozások nincsenek annyira a szem előtt, nem cikkez róluk rendszeresen a sajtó, de a tény ettől függetlenül akkor is tény: temérdek Konica Minolta színes multifunkciós eszköz üzemel nyomdai környezetben. Ha mindezt figyelembe vesszük, cégünk nem új szereplő a piacon.

– Mi szól a Konica Minolta mellett?

– Vannak olyan speciális műszaki jellemzők, amelyek egyértelműen a Konica Minoltát teszik ideális választássá, például a speciális papírok használatának vagy a többféle online kötészeti eljárás alkalmazásának a lehetősége. És ezeket az üzleti tárgyalásokon nagyon hatásos érvként szoktuk felhozni. Azt is be kell látni, hogy a vásárló termelőberendezést vesz, és összehasonlítva a többi gyártóval a Konica Minolta gépeknek nagyon jó az ár-érték arányuk. És a magyar piacon egyáltalán nem mindegy, hogy egy bizonyos teljesítménybeli tudásért mekkora árat kell kifizetni végül. A nyomdai piacon is dül a verseny, csökkennek az árak. Külföldön is éppen ezért a régi gépek lecserélésekor sokan térnek át Konica Minoltára.

– Vagyis a Konica Minolta igazán markáns résztvevője lesz a piacnak?

– Korábbi kérdésre akkor itt adnám meg az igazi választ. Mostanra sikerült kialakítani azt a termékvonalat, melyből bátran, kompromisszumok nélkül választhat minden, nyomdaipari célú felhasználó. A 2005-ös „berobbanás” tulajdonképpen az első nyomógépként felcímkezett ter-

mék megjelenésének éve volt, de két év kellett ahhoz, hogy a technológiánk egy igazán jó rendszerre forrja ki magát. Ezt természetesen szeretnénk minden érintettnek elmondani és megmutatni. A bizhub PRO C6500e és a bizhub PRO 1050e a Printexpón megtekinthető és kipróbálható lesz on-line kötészeti berendezéssel is. Sőt mi magunk is üzembe helyeztünk házon belül egy fekete-fehér és egy színes rendszert, és így nemcsak az érdeklődőknek tudjuk bemutatni a gépeket, hanem partnereinknek is rendelkezésre áll a kapacitásuk. Így nem fordulhat elő, hogy egy esetleges géphiba vagy túlvállalás miatt egy vevőnk visszamondani kényszerül a megrendelését – egyszerűen elhozza hozzánk az anyagot, és kedvező áron a székhelyünkön lévő gépeken kinyomja.

– Ez akkor egy újabb kézzelfogható előny lehet a vásárlóknak...

– Vásároltunk egy borítékológépet is, és a saját marketinganyagainkat házon belül készítjük, vagyis ügymond insource-oltuk a DM-küldemények előállítását, ez a gép is az ügyfeleink rendelkezésére áll. A legnagyobb előnye ennek az, hogy így lesz az egész tevékenységünk hiteles. Elvégre nemcsak eladunk egy berendezést, hanem mi magunk is használjuk ugyanarra a feladatra, amire a megrendelő szeretné igénybe venni. Ráadásul a marketingértéke is nagy ennek, hiszen hamar híre megy, ha egy ügyfél eljön hozzánk, és tényleg kedvező áron segítünk megoldani a nyomtatási gondját. Sőt tovább megyek, arra is van mód, hogy az ügyfél még a beruházás előtt eljöjjön, kedvező feltételekkel nyomtasson nálunk, és ennek fényében döntsön a vásárlásról.

– Tehát nemcsak elad a Konica Minolta, hanem szolgáltat is... Oktatásra nem gondolt még a cég?

– Az októbertől újtúra induló Digitális Szakmai Fórumot nem nevezném kimondottan oktatásnak. Szeretnénk a katalizátorává válni a digitális nyomdai iparág szakmai eszmecsereinek, a problémák és a kihívások megvitatásának. Papíron bármennyire is szép, amit egy digitális nyomdagépről leírnak, a gyakorlatban azonban elég sok probléma merülhet fel, amelynek kitérgyalásához eddig hiányzott a megfelelő szakmai terep. A fórum ezért egyfajta nézőpont-ütköztetési helyszín, egy valódi műhely is lehetne. Éppen ezért a tíz előadásból csak egyet tart a Konica Minolta szakembere, a többire mind külsős szakembert kértünk fel. És ez így is van rendjén, hiszen a cél az, hogy a résztvevők minél szélesebb szakmai rálátást kapjanak az iparágra. Mi szervezőként megpróbáltuk összeszedni a



Az interjú készítője éppen azt a bizhub PRO C6500e nyomógépet szemléli működés közben, amelyet a Konica Minolta a 39. Kékszalog vitorlásversenyre vitt ki. Az eredményhirdetésre 3000 példányban elkészített 12 oldalas színes kiadványt a résztvevők pillanatok alatt szétkapkodták...

digitális nyomtatással kapcsolatos összes fontos tényezőt, ezért lesznek szoftverekkel, papírokkal, RIP-peléssel és értékesítéssel foglalkozó előadók a két elméleti napon. A „gyakorlati” napon pedig a gyakorlat egy olyan nyomdában fog zajlani, ahol többfajta gyártó gépe is megtalálható, köztük azért természetesen a Konica Minolta berendezése is. A rendezvényt záró kerekasztal-beszélgetés – amely véleményem szerint az egész rendezvény legfontosabb része – arra jó, hogy beszéljünk végre arról, amit a felhasználók hallani akarnak, ossza meg mindenki a problémáit és észrevételeit, tapasztalatait a szakma szereplőivel. De éppen ezért érdemes részt venni egy ofszetnyomda vezetőjének is, mert első kézből találkozhat azokkal a lehetséges gondokkal, amelyekkel mások már szembesültek, így megkímélik magukat egy sor felesleges problémától.

– Egyszeri alkalom lesz ez a rendezvény?

– Reméljük, hogy a technológia folyamatos fejlődése, valamint az iparág hangsúlyának növekedése igényt teremt majd arra, hogy a Digitális Szakmai Fórumot akár kétszer-háromszor is megrendezzük egy évben. A rendezvények között meg – terveink szerint – egy külön hírlevélben tudjuk tájékoztatni az érdeklődőket. De persze ezekről majd csak az első alkalom után...

Az október 11-én induló Digitális Szakmai Fórumról, a részletes programról, a jelentkezés módjáról a Konica Minolta weboldalán (www.konicaminolta.hu) vagy a 464-9036-os telefonszámon kaphatnak bővebb információt.