

Digitális holnap már ma!

A digitális nyomtatás alig két évtizede bukkan fel, mint újabb technológiai lehetőség. Újabb termékeket, szolgáltatásokat, a personalizáció teljes arzenálját kínálva, olyan új megoldandó feladatokat problémákat is hozott, amiben még nem volt tapasztalata a hagyományos nyomdaipari vállalkozásoknak. Ma ezek a kihívások már ugyanúgy hétköznapiak számítanak, mint bármely technológiai követelmény. A digitális nyomtatási technológia létjogosultsága, folyamatos térhódítása ma már természetesen elfogadott tény, senki sem vitatja. Azok a szakemberek, akik e terület elhivatott képviselői, vajon hogyan látják a közeli jövőt s a változások hatását szakmánkra? A következő véleményekből megtudhatjuk.

Balla Mihály
Pixelgraf



info@pixelgraf.hu

A digitális nyomtatással hat éve kerültem először kapcsolatba. Ekkor kezdtem el keresgélni, melyik géptípussal tehetném meg első lépéseinket eme izgalmas terület felé. Gépipari gyártástechnológusi végzettségemből adódóan mindig kerestem a lehetőséget új, egyszerűbb, gyorsabb megoldások alkalmazására. Egy ideig CNC-szerszámgépek programozásaival foglalkoztam. Itt egyedi vagy kis sorozatban készülő alkatrészek technológiáit, megmunkáló programjait készítettem akkori kollégáimmal. Ezen ismeretek és a piac egyedi igényei kielégítésére kezdtünk el foglalkozni a digitális nyomtatással.

E technológia segítségével többé nincs gondunk az időre érzékeny termékek nyomtatásával. A grafikusok még szinte el sem mentették az anyagot, az ügyfél már láthatja a kész terméket. Nem gond az egy darab könyv, kezelési utasítás, névre szóló meghívó vagy akár oklevél elkészülése sem.

Digitális nyomtatás és adatbázis-kezelés segítségével különböző versenyek díjazottjai a rendezvény zárásakor már kézhez is kaphatják névre szóló, de akár saját fotót is tartalmazó okleveleiket. A példányszámok folyamatos csökkenése, az egyre rövidebb gyártási idő és az egyedi igényeknek jobban megfelelő marketinganyagok miatt e technológia folyamatos fejlesztésre van „ítélve”.

A berendezések üzemeltetéséhez jelenleg nehéz jó szakembert találni. Ezen kollégák széles körű szaktudással kell, hogy rendelkezzenek. Ismerniük kell az adatbázis-kezelést, a nyomdai szöveg- és képfeldolgozást, a különböző alapanyagok (nyomathordozók) tulajdonságait és a továbbfeldolgozás (felületnemesítés, kötszet) eljárásait.

Sajnos, sem szakemberrel, sem tőkével jelenleg nem állunk jól, emiatt ez a folyamat nem lesz robbanásszerű. Ezért én csak folyamatos térhódításra számítok. A nyomdák előbb-utóbb megvásárolják a saját digitális nyomógépüket, hogy pótolják a hagyományos nyomtatás csökkenésével keletkező bevételkiesésüket.

A berendezéseket vagy önállóan, vagy társult vállalkozásban működtetik, vagy fogják működtetni grafikai stúdiókkal. Nem számolok digitális nyomócentrumok létrejöttével.

Társaságunk célkitűzései között szerepel az összetett feladatok digitális nyomtatással történő megoldása. Például egy egyedi vagy névre szóló termék csomagolástervezése, digitális nyomtatása, az elkészült nyomtatás felületének nemesítése (lakkozással, prégfóliázással, domborítással) és stancolása. Véleményem szerint, a jövő nyomdájában egymás mellett helyezkednek el az ofset

és a digitális nyomógépek. Utóbbiak formátuma tovább növekszik. A kész nyomatokat közös kötetzeti sorok fogják feldolgozni.

Bízom benne, hogy a művesség, a nyomatok szépsége nem fog elveszni a digitális nyomtatás térhódítása során.

Bánfalvi Zsolt
Doqmentor Kft.



zsolt.banfalvi@doqmentor.hu

1997-ben, a nyomdaipari főiskola elvégzése után, a PXP Első Magyar Digitális Nyomda Zrt.-vel egy épületben kezdtem a szakmai életemet, s közvetlen közletről néztem végig a digitális nyomtatás első szárnypróbálgatásait. Akkoriban indultak az első digit nyomdák, szám szerint öt, szinte mind más technológiával, más gyártó termékével. Pályafutásom következő állomása a Pénzjegynyomda Zrt. volt, ahol a fejlesztési osztályon tevékenykedtem mint technológus. Itt szintén jelen volt a digitális technika, és a felhasználói oldalt volt szerencsém megismerni. Ezután Océ-gépek értékesítésébe kezdtem, amiben nagy segítséget nyújtott szakmai végzettségem és az, hogy belülről láttam, tapasztaltam, hogyan működik egy nyomda, hogyan használja a különböző technológiákat, köztük a digitális nyomdatechnikát.

A digitális technika kiválóan alkalmas a felgyorsult világ, a csökkenő példányszámok, az egyre személyre szabottabb marketingeszközök által támasztott követelményeknek való megfelelésben, elsősorban a nyomdák számára. A szolgáltatásközpontú piaci magatartás kialakításához szintén a digitális nyomtatáson keresztül vezet az út (PoD, JIT stb.). Vannak olyan területek is (számla- és csekknymtatás, vonalkód, megszemélyesítések), ahol más technológia szóba sem jöhet. A gazdasági helyzetből adódó költséghatékony szemlélet szükségessé teszi a reklámköltségek oly módon történő elköltését, hogy azok minél hatékonyabban ériék el a kívánt célcsoportot.

Amiért mégsem terjedt el a technológia olyan mértékben, ahogyan az esetleg elvárható volt,

annak több oka is van. Egyrészt a nyomdászok (is) jó ideig ódzkodtak az újdonságtól, kiforratlannak, nem elégséges tekintették a digitális nyomtatást. Ez folyamatos fejlődésben van mindegyik szempontból. Másrészt az ofszetpiacon zajló óriási verseny miatt a nyomdák mindettől teljesen függetlenül kényszerültek a hatékonyság fokozására, amivel a digitális nyomtatásra való példányszámok még a mai napig akár ofszet-technológiával is elkészíthetők gazdaságosan. A harmadik ok talán a változóadat-nyomtatás el nem terjedéséhez kapcsolódó adatbázis-kezelési ismeretek, tapasztalatok, technológiák hiányával magyarázható. Illetve azzal, hogy a megrendelő sem rendelkezik mindig hatékony marketingkampányok menedzselésére alkalmas adatbázissal. Ezt a feladatot a nyomdákra lenne jó átvenniük a megrendelő válláról, azonban sajnos még nagyon kevés nyomda az, aki ezt professzionális vagy kevésbé professzionális módon űzi.

A Doqmentor Kft. ezen problémák orvoslására már 2005-ben elindította az akkor még úttörőnek számító képzési rendszerét (Doqmentor Akadémia), 2007-ben pedig csatlakozott a Nyomda- és Papíripari Szövetség digitális szekciójához (DIÓ). Mindkét kezdeményezés célja a digitális nyomtatás népszerűsítése, ismeretek átadása.

Véleményem szerint, már nem kell sokat várni arra, hogy minden egyes nyomdában egymás mellett működjön a hagyományos (ofszet-) és a digitális technika, akár egymásra épülve, akár egymástól függetlenül. Már jelenleg is számos nyomda üzemeltet digitális részleget, a technológia gyakorlatilag kiforrott (xerográfia), a minőség semmilyen kívánnivalót nem hagy maga után, az árak versenyképesek.

Nagyon sok esetben tapasztalom, hogy ugyanabból a berendezésből, technológiából különböző szakmai felkészültségű felhasználók eltérő minőségű eredményt produkálnak. Igen nagy szerepe van a *szakmai* tudásnak (prepress-, szoftverismeret, adatbázis-kezelési és informatikai ismeretek, tipográfia), bármilyen technológiáról is legyen szó. Ami nélkül viszont biztosan nem fog működni a digitális nyomdai üzemletég egyik nyomdában sem, az pedig az aktív ügyfélszerzés, hatékony munkaszervezés, a gyors átfutási idők, a képzett, jól megfizetett szakembergárda (sajnos még sok nyomdában jelen van az ellentettje).

Kelemen Eörs
Pytheas Kft.



eors.kelemen@pytheas.hu

1997-ben Végh Balázzsal és Ratkovits Péterrel megalapítottuk a PXP Első Magyar Digitális Nyomda Rt.-t. Bőséges tapasztalatot szereztünk – a technológia bevezetésének összes gondjával együtt – az üzemeltetés, a szervezés, a kiképzés (beleértve a vevőket is) és a marketingproblémák tömegének megoldásaival. Később az üzemeltetés stabilizálódása folytán a fő nehézség a marketing volt, no és a tőkehiány. Véleményemet igazolja az új tulajdonos Tomcsányi Péter (remélem, egyetértünk), aki megvalósította korábbi terveinket.

A PXP eladásával nem hagytam fel a digitális nyomtatással. Az elmúlt néhány évtized tapasztalatával megvalósítottuk a könyvkiadás, előkészítés, könyvnyomtatás és kötészet, valamint a közvetlen értékesítés zárt rendszerét kicsiben, személyre szabottan.

Főleg reprint- és faksimilekiadásokkal foglalkozunk. Ebben a legtöbb tapasztalatot a magyarországi Corvinák digitalizálása adta. Ez adott lendületet a digitális előkészítésben, a könyvtári kapcsolatokban. Emellett vállaljuk – még kevésbé ismert – mai szerzők munkáinak kiadását is, amennyiben ez elveinkkel nem ütközik.

A hazai nyomdaiparban (értem alatta a magyarországi piacra dolgozó nyomdákat) a digitális nyomtatás, ha nem a volument, hanem a féleségeket számoljuk, már most is meghatározó. Gondoljunk csak a közüzemi szolgáltatások, bankok stb. personalizált termékeire. Én inkább a könyvgyártásban vagyok jártasabb, így az ebben várható változásokat vetíteném előre.

A kereskedelem oldaláról a növekvő nagykereskedelmi hálózatok járulékos költségei fokozatosan nőnek (55% bizományosi értékesítés). Ez az árrés már közel elegendő arra, hogy kiadó és nyomda közvetlenül, internetes hálózaton keresztül értékesítse könyveit. Ehhez még fejlődnie kell a digitális pénzáttalási módoknak, valamint a szerzői honoráriumok fizetési rendszerének is.

A nagy digitális nyomdai szolgáltatásnak és a kis digitális nyomdáknak egyaránt megvan a létjogosultsága. Előbbi korlátja a magas beruházási költség, főleg annak szinten tartása. Az utóbbiaknál a szakmai felkészültség hiánya okozhat gondot. A könyvgyártásban nagy lehetőséget látok, akár áttörő erővel is. Elképzelek egy – hasonló technológiai felszereltségű – kis digitális könyvnyomda hálózatot, mely az ország különböző pontjain helyben gyártja a kiválasztott könyvet.

A könyvvásárló a szerzői jogot és a nyomtatható digitális forma egyszeri felhasználási jogát venné meg, utána a kívánt papíron és kötésmóddal megrendeli a hozzá közel álló digitális könyvnyomdában. A technológiai akadály jelenleg a kötészet, mely nem tud lépést tartani az előkészítés és nyomtatás fejlődésével.

A másik nagy akadály a szakmai felkészültség hiánya. A kis digitális nyomda ma már (bizonyos korlátok között) a hazai könyvkultúrának megfelelő minőségben tudna könyvet készíteni.

Az áttörés akadályai nem technológiai és nem szakmai. Elsősorban a kereskedelmi, jogi és az állami támogatási rendszer, a kiadói gondolkodás átforgalmazása szükséges, alkalmazkodva a kialakuló vásárlói szokásokhoz. Az áttörés időben kiszámíthatatlan. A nagykereskedelmi rendszereknek át kell alakulnia, vagy a gyors összeomlás fenyegeti őket. A növekvő könyvcím, a csökkenő példányszámok, az értékesítetlen könyvek tömege, a csökkenő vásárlóerő egyenes, mondhatnám, felfelé ívelő pályát nyit a kicsiknek. A tradíciókat könyvgyártási kultúránkban meg kell őrizni. Itt talán a legnagyobb hanyatlás a nyomdai helyesírás területén tapasztalható.

Lakos László
Canon



laszlo.lakos@canon.hu

Először 1998-ban kerültem kapcsolatba a digitális nyomtatással, amikor az egyik legnagyobb filmlevilágító stúdió belevágott egy digitális nyomdai üzletreztés kialakításába.

Vettek egy tekerceses digitális nyomógépet. 1992-ben a KMF nyomdaipari karán kezdtem el felsőfokú tanulmányaimat, itt találkoztam először a nyomdaiparral, a gyakorlatban és az elméletben egyaránt.

A főiskolán tanultak nem igazán segítettek eligazodni a digitális technológiában, az új technológia mellett eltöltött évek tapasztalata az, ami meghatározta jelenlegi pályafutásomat. A digitális technológia legfontosabb jellemzői a változó adat nyomtatására való alkalmasság, minden nyomtatás változó lehet, az informatika hihetetlen fejlődése, mely folyamatosan katalizálja az újabb és újabb megoldásokat ebben a technológiában. Mára a nyomatok minősége elérte azt a határt, hogy a végfelhasználó már nem tud különbséget tenni az ofset- és a digitális nyomtatás között. Ezzel az egyik legnagyobb akadály eltűnt a siker útjából. A további akadályok, leginkább az újítól való félelem a szakmában. Ma ott tartunk, mint az 1960-as években, mikor a magasnyomást felváltotta az ofsetnyomtatás. Az elején mindenki idegenkedett tőle, és a minősége sem érte el a kívánt szintet. De mára a nyomdaipar alaptechnológiájává vált az ofsetnyomtatás.

Szerintem, az áttörés az elkövetkezendő 2–5 évben várható, amikor már meg fognak jelenni az olyan termelő digitális nyomógépek, melyek sebességben és ezáltal az egy nyomatra jutó költségekben is meg fogják közelíteni a hagyományos nyomóműveket. Itt is általánossá fog válni az inkjet-technológia. A piac az elkövetkezendő 5–10 évben átrendeződik, azok a nyomdák fognak meghatározó szerepet betölteni hazánk nyomdaiparában, akik rendelkeznek majd mind a hagyományos, mind a digitális technológiával, és egy helyen – mint egy nagy szolgáltatóház – tudják kielégíteni az ügyfelek igényeit.

A Canon meghatározó szerepet kíván betölteni a digitális eszközök beszállítójaként, mint az egyik legnagyobb tapasztalatokkal és kutatás-fejlesztési technológiákkal és erőforrással rendelkező multinacionális cég, mely nagy energiákat fektet arra, hogy mindezt a közös jóért, egy jobb, szebb, tisztább jövőért tegye.

A jövő nyomdája – szerintem – egy szolgáltatóház, melyben minden technológia megtalálható egy helyen, és az ügyfél bármilyen igénnyel jelenik is meg, azt a nyomda képes legyártani, sőt saját termékeket fejleszt, marketingtevékenységet folytat, proaktívan keresi a lehetőségeket, az újításokat.

Lázárfalvi Tamás Eastway Media Kft.



info@colormanagement.hu

Tizennégy-tizenöt évesen kerültem először kapcsolatba a digitális nyomtatással, amikor megkaptam az első mátrixnyomtatómat.

Mint egy kommunikációs ügynökség egyik vezetője, számos piaci területre van egészen részletes rálátásom, és ezek közül csak egyik a nyomdaipar. Az ügynökségnél a különböző médiákat a megrendelői igényeket leghatékonyabban szolgáló módon kezeljük, és tudatosan keressük az új piaci lehetőségeket, alkalmazásokat. Természetesen a nyomdaipar az ügynökség számára is nagy fontosságú, de hirdetői és kreatív szempontból rohamosan veszít a jelentőségéből, határai végesek.

Másik oldalról a colormanagement.hu-nál végzett tanácsadói munkám során testközelből látom a hazai és nemzetközi nyomdaipari trendeket, és feladatom is ezek minél mélyebb megismerése.

Mivel van érdeklődésem más nyomdaipari vállalkozásokban is, ezért különösen jó tapasztalat, hogy az asztal mindkét (három) oldalán ülhetek. Van olyan nap, hogy részt kell vállaljak egy kreatív folyamatban, majd egy nyomdai tender összeállításában, és végül a colormanagement.hu égisze alatt tanácsot kell adjak egy piaci szereplő nyomdának. Nagyon tanulságos a különböző érdekeket képviselni, és átélni a megrendelő, szolgáltató és szakértő személyes problémáit. Nagyon sokat profitálunk minden területen ezekből a tapasztalatokból.

Egyik (ügynökségi) munkaköri feladatom, hogy a megrendelői igényekre olyan válaszok kidolgozását segítsem, melyek eltérnek a hagyományos megoldásoktól. Bármikor szívesen alkalmazunk „digitális nyomdát”, amennyiben ez valóban hasznot hoz megbízóinknak. Az, hogy olcsóbbá, különlegesebbé vagy gyorsabban leszállíthatóvá tudunk tenni egy terméket, mind piaci erőt képvisel, és ebben sok szerepet kaphat egy digitális eljárás. Azonban, ha leegyszerűsítünk, a digitális eljárás az, ami lehetővé teszi, hogy a megrendelői igényekre olyan válaszok kidolgozását segítsem, melyek eltérnek a hagyományos megoldásoktól. Bármikor szívesen alkalmazunk „digitális nyomdát”, amennyiben ez valóban hasznot hoz megbízóinknak. Az, hogy olcsóbbá, különlegesebbé vagy gyorsabban leszállíthatóvá tudunk tenni egy terméket, mind piaci erőt képvisel, és ebben sok szerepet kaphat egy digitális eljárás. Azonban, ha leegyszerűsítünk, a digitális eljárás az, ami lehetővé teszi, hogy a megrendelői igényekre olyan válaszok kidolgozását segítsem, melyek eltérnek a hagyományos megoldásoktól.

rúsítem a kérdést, azt kell, hogy válaszoljam, akkor alkalmazzuk a digitális technológiát, amikor szükséges és megéri. A szükségesség meghatározásában számít a tapasztalat. Igazából megrendelőinket nem a nyomdatechnológia érdekli, hanem az elért eredmény, a mérhető haszon. Ha az pozitív, akkor „mindegy” mivel, milyen technológiát felhasználva értük el – és itt haszon alatt nem csak az olcsó nyomtatást értem, komoly szerepet kap a minőség, egyediség stb.

Egyértelműen a megrendelői piaci igények fogják meghatározni, hogy a digitális nyomtatás mikor válik a nyomdaipar meghatározó eljárásává. Ha olcsóbb és legalább olyan jó minőségű egy digitális nyomtatás, akkor senki sem fogja a „hagyományos” nyomtatást keresni. A fő kérdés, hogy mi az, és mekkora az a szelet, ahol a jövőben a nyomtatás – a nyomtatás mint üzenethordozó – szerepet kaphat a teljes médiatörtételemből.

A digitális nyomtatás elterjedését nem nevezném diadalútnak, mert korántsem annyira „diadal”, mint inkább egy folyamatos változás, amely mire diadallá érhetne, már önmaga is megszűnik, átalakul. Érezheti egy nyomda diadalnak, ha megvesz egy modern digitális gépet, de két-három év múlva ez a diadal lehet, hogy már rossz döntésnek fog számítani, amikor esetleg kiderül, hogy létezik már jobb, olcsóbb, gazdaságosabb stb. megoldás. Az elégedett és visszatérő megrendelő az igazi diadal, nem az alkalmazott technológiai út. Szerintem az áttörés már megtörtént, a digitális nyomtatás egyenrangú a hagyományos technológiákkal.

A hazai piac nagyon komoly változás előtt áll, de ez elsősorban nem a nyomdatechnológia változása vagy az „áttörés” miatt fog bekövetkezni. Sokkal fontosabb a piaci igények változásának figyelembevétele, a valós megrendelői igények megismerése és kiszolgálása. Mekkora lesz a hazai printpiac két-három év múlva? Hány nyomda éli túl a recesszív időszakot? Meddig tudnak a nyomdák egymás alá ajánlani a nyomtatásokat árban? A változást ezek a kérdések idézik elő. Főleg ezt a kérdést hangsúlyoznám: milyen nyomdaipari szolgáltatásra lesz megrendelői igény? Ha a válasz olyan, ahol a digitális technológia szerepet kaphat, akkor megérkezünk.

A colormangement.hu hitvallása szerint nem a technológiát szolgáljuk, hanem a mögötte álló embert. Színes megoldásokat adunk színes egyéniségeknek. Úgy vélem, ez nem technológiától függő, a lényeg, hogy elégedett ügyfeleink

legyenek, ismerjék termékeinket, szolgáltatásainkat, és vegyék igénybe azokat. A többi a mi dolgunk. Olyan termék- és szolgáltatáspaletta kell nyújtani, amire leginkább szükség van, amivel az iparág szereplőit leginkább segíteni tudjuk, hogy termékeik nemzetközi minőségi szinten is helyt álljanak.

A jövő nyomdáját elképzelve, rövid távon három dolog vizionálódik előttem. Az egyik a nagy, megbízható ipari szereplő, aki elsősorban nagy példányszámú, speciális utómunkát igénylő projekteket visz – ilyen például termécsomagolások gyártása. Második szereplő az a kreatív csapat/ügynökség, aki házon belül megoldja a felmerülő nyomtatási igényeket. Harmadik az otthoni/irodai dolgozó, aki pár száz darabos nyomatait tökéletes nyomdai minőségben nyomtatja, egyetlen gombnyomással, az asztalán álló nyomtatóval, úgy, hogy semmilyen nyomdaipari, grafikai végzettsége nincs.

Hosszabb (10-15 év) távon lehetetlen megmondani, mi várható, bármikor jöhet egy olyan új technológia, mely egy egész iparágat képes elsöpörni.

A tradicionális nyomdászatból az emberi értékeket mindenképp átmenteném, a többi sajnos csak üzlet, azzal pedig együtt kell élnünk.

Schmidt Dániel **Cerberus Kft. Ofszet és Digitális Nyomda**



cerbi@cerbi.hu

A Cerberus Kft. 2002-ben indult a digitális nyomtatás piacán, az akkor legkorszerűbb, már az ofszetnyomdászok számára is elfogadott minőségben nyomtató Xerox 6060-as digitális nyomtatóval. 2003-ban került a nyomdába egy DocuTech 135-ös, nagy teljesítményű fekete digitális nyomtató, melyet 2004-ben cseréltünk le az akkor legkorszerűbb Nuvera 120-as berendezésre. Ez a gép már ofszettechnológiával, műnyomó papírra készített nyomtatások digitális felülnyomására is alkalmas volt.

Mivel mi tradicionális romayoros kisnyomdaként indultunk, majd a gépcseréink által let-

tünk B3-as heidelbergi gépeket használó nyomda (most már egy-, két-, négy nyomóműves gépekkel), így magunkat és megrendelőinket is meg kellett tanítanunk a digitális nyomtatás sajátosságaira. Legfőképpen arra, hogy a digitális nyomtatás nem jobb, nem szebb, mint az ofszet, hanem más, valamint kis és egészen kicsi példányszámok esetében nagyon gazdaságos. Ami pedig a mi megrendelőinknek olcsó, az nekünk is gazdaságos, így mindketten jól járunk.

A színes digitális nyomtatók színvilága, színtartománya más, mint a megszokott színes ofszet, így a Cerberus a legmaximálisabb közelítésre törekszik. Más a képleképzés technológiája, más a festék, más a fixálás és száradás, így csak a gépeink külön-külön történő kalibrálásával tudjuk összehozni a két technológia színvilágát (Xerox DC 8000AP gépünkhöz CMI, Heidelberg négy nyomóműves gépünkhöz CIP3). Mi továbbra is az ofszetnyomatot tartjuk etalonnak, így a digitális gépünk színtartományát csökkentjük olyan értékekkel, amit már ofszeten is tudunk hozni. Ennek a színmenedzsmentnek a kialakításában mindenképpen közrejátszott ofszetes múltunk is.

A hagyományos ofszetnyomtatással szemben mindenképpen ki kell emelni a digitális nyomtatók legnagyobb előnyét: a perszonalizálást és az azonnali továbbfeldolgozás lehetőségét.

A digitális nyomtatásban megszokott és elfogadott a minimális példányszám (akár egy db is), de szerencsére egyre nagyobb példányszámok készülnek perszonalizáltan, amire csak ez a technológia képes. A nyomdaipar számára a megismerés egy kiegészítő tevékenység, ami ügyfeleinknek egy a hagyományosnál sokkal nagyobb marketingértéket jelent. Elsősorban a perszonalizálás lehetősége az, ami a digitális nyomdákat teljesen egyenrangú partnerekké emelheti az ofszetnyomdák mellé.

Véleményem szerint, mostanra a digitális színes nyomógépek nyomtatminősége teljesen elfogadható, a fekete digitális gépek papírkezelése pedig olyan sokrétű, hogy semmi akadálya annak, hogy a komolyabb digitális nyomdákat nyomdaként és nem fénymásoló szalonként értékelje a szakma. A digitális nyomtatás nem fogja kiszorítani az ofszetet a piacról, maximum tehermentesíti az olyan kivitelezésektől, amit régen sem szívesen nyomtattak, csak nem volt alternatívájuk. A digitális nyomtatás terjed, egyre növekvő gépparkokon egyre több nyo-

mat készül, már csak a géppártók felelőssége, hogy a fejlesztések folyamatosak maradjanak.

A példányszámokban nagy csodák nem várhatóak. Csökkenhetnek a digitális nyomógépek egy nyomatra eső költségei, de ha nem perszonalizált egy anyag, vagy nem azonnalra kell a megrendelőnek, akkor a közepes, egy-két ezer példányszámos anyagok továbbra is ofszet-technológiával fognak készülni az elkövetkező évtizedekben. Nem várok mostanában olyan áttörést, ami a digitális nyomtatást az ofszet elé tudná helyezni a nyomdaiparban. A digitálisan előállított megrendelések már egy kicsit nagyobb példányszámokban is rentábilisak lehetnek, de a költséghatékonysági fordulópont nem fogja meghaladni az 1000 íves határt, ha azonos gépméreteket hasonlítunk össze. A magyarországi piac is kezd fogékony lenni a célzott marketingre, a több tízezer példányszámos „mindenkinek szól a nagy semmi” szórólapok helyett egyre több lesz a célzott marketingkommunikáció.

A Cerberus ezt a szegmest célozta meg magának. Nem akarunk a nagy ofszetnyomdákkal konkurálni, az nem a mi pályánk. Nem akarjuk erőltetni a minden áron való digitális nyomtatást sem, azt meghagyjuk az ofszettechnológiával nem rendelkező digitális nyomdák számára. A Cerberus a bővített A3-as méretben való teljes körű nyomdai kivitelezést valósította meg az egy példánytól a néhány ezer példányig, és erre a grafikai előkészítéstől a kötetes feldolgozásig 40 gép áll megrendelőink igényeinek jó minőségben és rövid határidőre történő kivitelezésére.

Mi ezzel a gépparkkal a jövő nyomdáját látjuk kialakulni. Vannak, akik a szolgáltatóház rendszerében látják a megvalósítást, ahogy különböző cégek nagy kapacitású rendszereit igyekeznek maximális hatékonysággal kihasználni, és egy teljes nyomdai vertikumot biztosítani megrendelőiknek. Mi mindezt egy cégen belül, összesen két tulajdonossal valósítottuk meg. Nálunk minden kisebb, mint a nagy nyomdákban, de minden egy kézben van, a teljes kapacitás a megrendelőink változó igénye alapján átszervezhető, és a saját kivitelezésnek így élvezik is a maximális hatékonyságát.

Az ofszet- és a digitális technológia egyidejű és egy helyen való használata még egy előnyt jelent. Amit nem érdemes ofszeten kinyomtatni, vagy ami valamiért nem olyan tökéletes, azt azonnal át lehet szervezni digitális technológiára, és ez természetesen visszafelé is működik.

A digitális gépek gyártói nagyon sok ötletet merítenek a hagyományos ofszetnyomtatás területéről, így egyre több olyan kiegészítés jelenik meg digitális gépekhez, ami eddig csak az ofszet-re volt jellemző. A digitális gyártók a fejlesztéseiknél az ofszet hibáit is igyekeznek javítani, így egyre mindinkább közelebb kerül egymáshoz a két technológia, és mára már nincsenek éles határvonalak, inkább az összemosódás kezdődik. Ez a két technológia békés egymás mellett élésének is az alapja.

Sütő Lajos MacAcademia



mail@macacademia.hu

A digitális nyomtatás azóta létezik, amióta az első mátrixnyomtatón komputerbe gépelt, tárolt adatot nyomtattak. Ez az egyszerű adatmegjelenítés, úgy tűnik, távol van attól az elvárástól, amit ma a nyomdaipar felé támasztanak. Akkor mégis új nyomdászati született. Létrejöttét kikényszerítette a kényelem, a türelmetlenség, az egyediség, a tulajdonlás utáni vágy. Az akkori létező nyomtatástechnológia időben, térben, elérhetőségben erős határokat vont maga köré. Az Apple felismerve a várható hatást, 1987 körül piacra dobta az első, akkoriban 10 000 USD áru LaserWriter nyomtatóját. Mint a hógolyó a hegyoldalon. A digitális nyomtatás húsz év alatt akkorát fejlődött, mint az autóipar száz év alatt. A fejlődést az az egyszerű tény mozgatja, hogy a nyomtatás még mindig az egyik legfontosabb információhordozó rendszer. Azonban az információ összetétele, minősége, mennyisége is nagyot változott. A számítógépes előkészítés megjelenése megteremtette az információ egyedi, egyszerűen szerkeszthető, tárolható, reprodukálható, gyors hozzáférést, a megjelenés sokféle egyediségét is felkínálva, ami ma már megszokott elvárásáá degradálódott. Már csak az a kérdés, hogy a megjelenítés (értsd: nyomtatás) hogyan tudja követni a lehetőségeket és az elvárásokat? Gondolataim csak a színes digitális nyomtatás körül kalandoztak.

A technológiai, mechanikai, informatikai fejlesztés irányát az elfogadható minőség melletti rugalmasság, csökkenő példányszámok melletti rövid átfutási idejű nyomtatásokhoz optimalizálják, néhány utófeldolgozási lehetőséggel. Az on-line elérhetőség, a folyamat követeése, az adatfeldolgozás, a megrendelő hatékony bevonása a gyártásba kötelezővé válik. Másrészt a megrendelők már nem akarnak nagy raktárkészletet, lassan eljutunk a Print On Demand határára: azt az egy könyvet nyomtatjuk ki, amit aznap a megrendelő rendel. Sokan az ofszet kiváltására – vagy annak kiegészítésére – próbálják a digitális nyomtatást bevezetni. Azonban célszerű felmérni, hogy a digitális színes technológia milyen tulajdonságokkal rendelkezik, és a megszokott munkafolyamat, a termék minősége hogyan változik. A színmegjelenítés tekintetében a megrendelők különböző minőségi szintet igényelnek avagy tolerálnak. Ha művészeti reprodukciós nyomtatás, az ofszettechnológia helyettesítése vagy egyedi minőségi, kis példányszámú nyomtatás a feladat, akkor vigyázni kell a színezetek összehangolására. Különösen lényeges, ha már meglévő mintát kell ismételni. A megfelelő hordozók kiválasztása, a festékezés beállítása, az állományok előkészítése, a RIP színefeldolgozása kiemelt feladat. A megrendelők legtöbbször hirtelen nagyon igényessé válik, és nehezen tolerálja az eltéréseket. (Rendszerint nem az a bajuk, hogy jobb lett az eredmény, mint remélték.) Sok lehet a selejt, a gépidő, vagy nem is veszik át a végterméket. Egyébként, én személy szerint, nem hiszek abban, hogy az ofszettechnológiát jelentősen visszaszoríthatja a digitális rendszer, főleg addig, amíg a technológiát nem tudják kezelhetően stabilabbá tenni, reprodukciós képességét javítani. Nyilván lesznek olyan munkák, ahol az ár domináns, és nem akkora probléma az eltérés. A jelenlegi digitális rendszerek egyike sem tudja tartani azt a színzeti minőségi szintet, amit egy jól karbantartott ofszetrendszer tud. Ez különösen igaz a folyamatos nyomtatás, gépmelegedés esetén vagy ismétlések során. Csak elvétve, kísérleti jelleggel találunk színmérő szabályozó rendszert digitális gépbe építve. Az is kérdés, hogy az mennyire hatékony? Magyarországon két alapvető hibát érzek a digitális rendszerekkel kapcsolatban. A megrendelői oldal fogadóképességét és az eladói oldal támogatását, amik sokszor csak az IT, a vál-

tozó adatbázis, az on-line megoldásokra koncentrálnak. Nem a javítási szolgáltatásról beszélnek. A színes feldolgozási folyamat, a színes nyomtatás problémái, korlátai rendszerint a telepítést követően szoktak kiderülni. A nyomdák sokszor úgy tekintenek erre a rendszerre, mint egy speciális ofszetgépre, gyakran kellő körültekintés nélkül vezetik be a digitális nyomtatást a szolgáltatásaik közé. Célszerű lenne a rendszer összes hátrányának, problémájának előzetes ismerete, az eladható minőségű gyártás megvalósítása érdekében. A magyar nyomdákban szerintem öt éven belül el fog terjedni a digitális színes nyomtatás, mivel a lavinaeffektust nem kerülhetik el, másrészt a digitális technológia egyre jobbra válik, és a megfelelő kezekben, rendszerintegrálással, technológiabevezetéssel, értő szakemberekkel hasznos kiegészítője lehet a nyomdának. Ma még a bizalmatlanság és a tapasztalat hiánya miatt lassabb a nyomdákban a bevezetés. Az ofszethez szokott szemű szakember fog találni kifogásokat, de valójában azt kell jól kihasználni, ami az előnye: a változó adat, az egyedi kis példányszám, a gyors első nyomat. Tudomásul kell venni, hogy a színbeállítás fontos, összehangolásra váró feladat, amit az operátoroknak is érteniük kell! A színtartás és a reprodukciós képesség olyan amilyen, a megrendelőket viszont célszerű bevonni a döntésbe: válasszon ő technológiát, és fogadjon előre a határokat.

Szalai István
Océ Hungária Kft.



istvan.szalai@oce.com

1993 tájékán kerültem közelebbi kapcsolatba a színes nyomtatás/másolás elvi és gyakorlati problémáival, mint szervizmérnök, később a színes rendszerekre szakosodott mérnök specialista.

A Kodak – profiljának megfelelően – nagy hangsúlyt helyezett az elméleti képzésre, ami az ügyfeleknél szerzett gyakorlati tapasztalatokkal párosítva már komoly tudást jelentett. Ehhez még hozzájárult a nyomdászszakma egy-egy jeles

személyisége saját véleményével, tapasztalatával. Sokat köszönhetek például Szilágyi Tamásnak, aki megtanított többek között a nyomdász terminológia használatára.

Véleményem szerint, a digitális nyomdatechnika végtelen rugalmassága az, ami jelentős tényező lehet annak elterjedésében. Ha a nyomdász „kreatív”, nem a technológiára akarja ráhúzni a feladatot, akkor néhány egyszerű eszközzel korlátlan lehetőségek nyílnak meg. Ezek alapvetően: feldolgozó és kreatív szoftverek, munkafolyamat-vezérlés, webes kommunikációs eszközök, nem utolsósorban megfelelő nyomógép és végfeldolgozó.

Mindig is hangsúlyoztam azt az álláspontomat, hogy nincsenek kizáró technológiák, kiegészítő technológiák vannak. Minél több feladat oldható meg a rendelkezésre álló technológiákkal, annál több, többféle megrendelés teljesíthető. A digitális technológia lehetőséget teremt a különleges, extrém munkák elvállalására is, magasabb haszonnal.

Figyelembe kell venni azonban, hogy a „kevés nagy” helyett a „sok kicsi” irányba mozdul el a megrendelések jellege. Ez megfelelő IT-támogatás, ügyfélmenedzsment-rendszer nélkül gazdaságosan, gyorsan nem kezelhető. A nyomda szervezetében egyre fontosabb szerep kell hogy jusson a marketing- és értékesítési csapatnak.

Székely Dániel
Konica Minolta



daniel.székely@konicaminolta.hu

A professzionális, azon belül a digitális nyomtatással a 2006-os év végén kerültem kapcsolatba először, amikor csatlakoztam a Konica Minolta csapatához, értékesítési vezetőként.

Azonnal feltűnt, hogy a nyomdai piac több tekintetben hasonlít az irodaszerek piacára, ahol korábban tevékenykedtem. Viszonylag kevés jelentős szereplő, jól kialakult kapcsolatok és rengeteg érzélem, a szakma szeretete. Rendkívüli izgalommal töltött el, mikor megismer-

hettem a szakma ismert szereplőit, érzéseiket, véleményüket. Gazdasági szakemberként, nyomdaipari tapasztalat nélkül is, azonnal láttam a digitális nyomtatás nyomdaipari alkalmazásának lehetőségeit és előnyeit, de azt is megfigyeltem, hogy a szakma szereplőinek jelentős része érzelmi alapon még elutasítja a technológiát, annak ellenére, hogy az egyre jelentősebb mértékben járul hozzá a teljes nyomdaipari ágazat kibocsátásához. Az utóbbi időben számos nyomdatermék jött létre, és vált eladhatóvá gazdaságosan, a digitális technológiának köszönhetően, amely más technológiával nem vagy csak gazdaságtalanul lett volna előállítható. Elég, ha a következőket említjük: gyorsaság, változó adatok és kis szériák nyomtatása. És ekkor még nem tettünk említést a széles formátumú és/vagy tintasugaras nyomtatásról. Utóbbi egyébként – a szakértők egybehangzó véleménye szerint is – hatalmas további fejlődés előtt áll.

De maradjunk a xerografikus technológiánál. Érzésem szerint, a technológia már bizonyította, hogy remekül megállja helyét a nyomdaiparban. A piacon már szép számban kint lévő, nyomtatokat előállító digitális nyomógépek tulajdonosai és üzemeltetői, a Konica Minolta 2007. évi felmérése alapján, növekvő termelési volumenről és stabil árszintről számoltak be. (Az elemzés a 2007. évi tények és trendek konferencián került bemutatásra teljes terjedelemben.)

Az, hogy továbbra is vannak olyan nagy és meghatározó nyomdák, akik nem érdeklődnek a technológia iránt, részben érthető. Ők a nagy példányszámú, nagy értékű munkákra specializálódtak, a fejlődés irányát nem az alaptervekenységükhöz képest csekély forgalmat – habár jelentősebb árrést – bonyolító technológia meghonosításában látják. Részben igazuk van.

Mennyi a példányszáma hazánkban egy nagyobb digitális munkának? A választ a nyomdai szakemberek adják meg. Egy nagy országban például a megszemélyesített DM-levelek értelemszerűen nagyobb számban kerülnek előállításra, mint nálunk, így a forgalom, az árréstömeg is jelentősebb. A digitális technológiával előállított termékek exportjával pedig – véleményem szerint – nagyon kevesen próbálkoznak meg. Ez csak nagy példányszámban lenne lehetséges.

Amint minden piacon, a digitális nyomtatásban is fontos szerepet játszik a méretgazdasá-

gosság. A digitális gyártók egyre nagyobb teljesítményű digitális gépeket fejlesztenek, de a piacon lévő felső kategóriás, millió ív/hónap nagyságrendben termelő berendezések kapacitását hazánkban nehéz lekötni. Jó néhány évnek (évtizednek?) kell még eltelnie ahhoz, hogy a jelenleg sokszereplős nyomdai piac koncentráldjon, s ily módon lehetőség nyíljon a digitális termelés nagyobb koncentrációjára is.

Már ma is remek példákat látunk arra, hogy elhivatottsággal, kiemelkedő szakértelemmel, modern értékesítési és marketingtudással sikeres, növekvő digitális nyomdát lehet üzemeltetni. Ki tudja, hogy mit hoz a holnap a digitális technológia fejlesztése területén? Ami ma még nem gazdaságos, holnap lehet, az lesz.

És bizonyos, hogy előnnyel indulnak a versenyben majd azon nyomdai vállalkozások, akiknek van digitális nyomtatási tapasztalata.

A Konica Minolta által kínált nyomdai termékportfólió kiválóan illeszkedik a jelen hazai piaci körülményéhez. A teljes hazai színes digitális kibocsátás sok vállalkozás együttes produktumaként kerül előállításra. Ezen vállalkozások részére több mint elegendő egy olyan digitális nyomógép, mely akár havi 200 000 bővített A3-as ívet is képes kinyomtatni színesben. Elenyésző azon piaci szereplők száma, akiknek ennél nagyobb kibocsátásuk van. A Konica Minolta tehát a xerografikus technológiával nyomtató vállalkozások majdnem teljes csoportját célozhatja meg nyomdaipari célra kínált termékeivel. A Konica Minolta célja, hogy a magyar piacon erős második helyet töltsön be a xerografikus digitális nyomógépek értékesítésében. Ez csak komoly felkészültséggel és elhivatottsággal sikerülhet. A koncepció kész, egyelőre a részleteken dolgozunk, tele vagyunk ötletekkel, és ígérhetem, hogy fogunk még meglepetést okozni a piacnak! Ebben segíteni fog minket az is, hogy a nyomdaipar szereplői és döntéshozói is változnak.

Az a generációváltás, ami a nyomdászatban történik, minden digitális gyártónak kedvez. A jövő nyomdájában a rendkívül széles körű nyomdai technológiai ismeretek mellett szükség lesz kreativitásra, valamint modern értékesítési és marketingszemléletre. Temérdek pozitív példát látunk a piacon. A 21. század és a jövő nyomdásza tanácsadó is lesz egyben, nem csak a beérkező igények kiszolgálója.

Tomcsányi Péter
Prime Rate Kft.



tpeter@primerate.hu

Az első digitális gépet 2000-ben vettük, és az ezt megelőző években kezdtünk el foglalkozni az alacsony példányszámú könyvek gyártási lehetőségeivel, mert az ofset egyre kevésbé tűnt hosszú távú megoldásnak.

Elsősorban közgazdaságtant és marketinget tanultam, majd 2005-ben Gazdálkodás és Szervezéstudományok szakirányban doktoráltam (PhD). Több mint tíz éve tanítok főállásban a Szent István Egyetem marketing tanszékén, ahol jelenleg egyetemi docens vagyok. Az egyetem mellett több mint tíz éve vezetem a Prime Rate Kft.-t, amely elsősorban nyomdai fővállalkozással és digitális nyomtatással foglalkozik.

A digitális technológia lehetőségeinek kiaknázásában közgazdasági ismereteim elsősorban abban segítenek, hogy a nagyon fontos műszaki feltételek mellett a hangsúly ma a vevői problémák megértésében és megoldásában van. Mindezen szükségletek feltárásában és a megoldási javaslatok kidolgozásában segítenek az egyéb tanulmányaim, tapasztalataim. Talán egy kicsit az is segít a sokszor laikus vevő helyzetébe beleképzelni magam, hogy én sem tanultam soha a nyomdászatot, hanem saját gyakorlati tapasztalataimból építkeztem.

Az általános gazdasági trendek és a digitális nyomtatás technológiájából fakadó előnyök egy irányba mutatnak. Például gyors átfutási idők, személyre szabott üzenetek lehetősége, alacsony példányszámok gazdaságos kivitelezési lehetőségei.

A tudás a szolgáltatók fejéből és a tapasztalat, valamint az ismeret a potenciális vevők oldaláról segítik a digitális nyomtatás diadalútját. A technológia terjedésével, illetve egyéb fejlesztésekkel valószínűleg a gyártási költségek tovább csökkennek, ami szintén nagyon fontos tényező.

Ha az íves ofset technológia lesöpését értjük áttörés alatt, akkor még sokáig nem lesz áttörés, ha a folyamatos és drasztikus piaci részarány

növekedést az egyéb nyomdai eljárásokhoz viszonyítva, akkor a következő öt évben komoly fejlődésre számítok.

Szép lassan egyre több digitális nyomda lesz Magyarországon is, és egyre több ofsetnyomda is felveszi a tevékenységi körébe a digitális nyomtatást.

A Prime Rate ma a régió egyik legnagyobb és legmodernebb íves digitális nyomdája. Ezt a pozíciót szeretnénk megőrizni, és ha lehet, megerősíteni.

A jövő nyomdáját hatékonynak, vevőcentrikusnak, megoldásorientáltnak képzelem. A kiváló műszaki szaktudást a tradicionális nyomdászatból átmenteném, de ezt kicsit több kereskedelmi és marketingismerettel fűszerezném.

Vas Gábor
Wasco Trade Kft.



vas.gabor@wasco.hu

Előéletemet tekintve, egy multinacionális papírkereskedő cégnél dolgoztam nyolc évet mint kereskedő, majd területi vezető. Itt találkoztam először a digitális nyomdai fogalommal mint alternatív megoldás a kis példányszámú nyomdai termékek előállítását illetően. Kereskedőként is tapasztalható volt, hogy a külföldön már egyre nagyobb teret hódító ágazat hazánkban is egyre erőteljesebben jelenik meg a piacon és nyújt hatékony, gyors megoldást a megrendelőknek. 2002-ben megalapítottam a Wasco Trade Kft.-ét, ahol is kereskedelemmel és nyomdai termékekkel foglalkoztunk, de még nem mint gyártó vettünk részt a piac körforgásában. Nyomdaipari tapasztalataim ekkor még a külföldön látottak ellenére is az ofsettechnológiára korlátozódtak, hisz kereskedőként az ofsetnyomdák voltak a legnagyobb potenciálú ügyfelek. 2004-re azonban egyre több problémát jelentett számunkra a kis példányszámú és gyors reagálást igénylő kiadványok elkészítésének megszervezése, így elérkezettnek láttam az időt arra, hogy digitális nyomdai fejlesztésbe kezdjünk és immár gyártóként jelenjünk meg a nyomdai piacon.

Nagy segítségemre volt terveim megvalósításában az ofszetoldali tapasztalat és az a kapcsolatszer, amit a környezetemben működő ofszetnyomdákkal ápoltunk. Az általam elképzelt, majd megvalósított digitális nyomda az első pillanattól komplett szolgáltatást kínált partnereinek, beleértve a kötészeti megoldásokat is.

Ezt a kapacitást felajánlottam a kapcsolatszerrendszeremben működő ofszetnyomdáknak is, mint hatékony megoldási lehetőséget. Természetesen számítottam rá, hogy kicsit kételkedve fogadják a digitális megoldásokat, de az első néhány, sikeresen lebonyolított üzlet kapcsán belátták, hogy terhet veszünk le a vállukról, és eladható terméket szállítunk részükre.

Úgy gondolom, így visszanezve az elmúlt éveket, sokat változott a piac és annak követelményei is. A digitális nyomda bekerült a köztudatba, nincs ma már olyan nyomdász, aki nem hallott volna erről a technológiáról, legfeljebb olyanok vannak, akik még mindig kételkednek a megfelelő minőséget illetően. Mára már kicsit többet gondolok én is a digitális nyomdáról, mint évekkel ezelőtt, de ez – azt gondolom – mindannyiunkban bekövetkezett, aki ebben az ágazatban látta a lehetőséget, és szereplőjévé vált ennek az „őrületnek”.

Nagyon egyszerű lenne azt mondani, hogy a digitális nyomda térhódítását a gyors reakcióidőnek és a kis példányszámú kiadványok elkészítésének köszönheti, de – szerintem – ez önmagában még nem lenne elég a már végbement és most is tartó fejlődéshez. Mára az is ismert fogalom, hogy a digitális nyomdák képesek változó adattartalmú anyagok (ismertebb nevén: DM-ek) elkészítésére, de ez is „csak” egy eleme a szolgáltatásunknak.

Véleményem szerint, a digitális nyomdákban másképp „fogadják” az ügyfelet, mint azt teszik a hagyományos nyomdai környezetben. Én azt vallom, hogy a siker kulcsa lehet, ha ötletekkel is támogatjuk ügyfeleinket, ezzel nyilván önmagunk számára generálva munkát és megrendeléseket.

Az „akadályok” oldalán olyan általánosságokat tudnék felsorolni, mint az ár (az ügyfél nem mindig számol a megtérüléssel), bizonyos minőségi elvárások, amit még nem tudnak lekövetni a digitális berendezések, illetve a még mindig alacsony (de fejlődő) bizalmi index.

Tapasztalatom szerint, ha megfelelő kezébe kerül egy ügyfél, és megrendelővé válik, akkor

számára már nem kell másodszer bizonygatni a digitális megoldások életképességét, hatékonyságát és megfelelő minőségét sem.

Végh Balázs
OSG Hungary Kft.



vegh.balazs@osg.hu

A digitális nyomtatásba az 1995-ös drupán szerettem bele, amikor először kapott igazi nyilvánosságot a Xeikon és az Indigo. Korábban a prepress és az informatika határterületén tevékenykedtem, de tudtam, hogy ebből nem szabad kimaradnom. Kelemen Eörs és Ratkovic Péter barátaimmal 1997-ben létrehoztuk a PXP Első Magyar Digitális Nyomda Rt.-t, és azonnal szembesültünk az új technológia különlegességeivel, a kötészeti sajátosságokkal, az informatikai támogatás alapvető fontosságával. Ez mind egyfajta evangelizációs tevékenységet tett szükségessé, hogy a digitális nyomtatás szélesebb körben ismertté és elismertté válhasson.

Némi kitérőt követően, 2001 óta az OSG Hungary Kft. műszaki vezetője vagyok. Ügyfélkörünk elsősorban az out-of-home, közterületi, dekorációs területen aktív, és e piac jellegéből adódóan, a nagy méretek és az egyedi, kis szériás gyártások következtében, tevékenységünk hangsúlyát a mára már megkerülhetetlen digitális nyomtatásra helyeztük. Területünk annyiban különleges, hogy a felhasznált alapanyagok sokfélesége (papír, öntapadó, PVC-ponyva és -háló, textilek, kartonok, habosított és egyéb műanyag táblák stb.), kiszerezése (tekerces, íves, táblás), a grafikák méretbeli, nyelvi és perszonalizációs mutációinak kavalkádja igazán hatékonyan elsősorban a digitális technológiával optimalizálható. Így számunkra a digitális technika nem a jövő, hanem abszolút a jelen idő, és munkánkban központi szerepet tölt be.

A jövő nyomdájában valószínűleg sokkal közelebb kerülnek majd egymáshoz az informatikai (on-line, adatbázis-kezelési), a produkciós (nyomtatási) és a logisztikai (just-in-time) területek, és szoros együttműködésük elengedhetetlen

lesz. Ahhoz, hogy ez így alakuljon, a tradicionális nyomdászatból mindenképp átmenteném (sőt magasabb szintre emelném) a szakmai alázatot, az igényességet, az olthatatlan tudásszomjat és a segítőkészséget. Megszabadulnék viszont a féltékenységtől, a változástól való félelemtől, a bezárkózástól és a nyelvtudás hiányától.

Vincze István
Vincent Design Kft.



info@vincent-design.com

A kilencvenes években szereztem meg az első lézernyomtatómat, melyre még most is szívesen emlékszem. Bármit ki lehetett vele nyomtatni – igaz csak fekete-fehérben –, de gyors volt, strapabíró és megbízhatóan nyomtatta ki bármely állományomat, a PostScript opcióval ellátva. A munkahelyemen ugyanilyen nyomtatót használtunk – kisebb feladatokra, mint szövegek korrektúrázásához, de ott is teljes elégedettséggel.

Akkor a Petőfi Nyomdában dolgoztam, az ország legnagyobb csomagoló nyomdájában. Volt ott karton-, flexó-, öntapadócímke-nyomtatás, szóval munkánk során szinte az összes hagyományos nyomtatási technológiát használtuk. Mindenki készített elő valamennyi technológiára – a bonyolultabb feladatokat Scitex Prizmán, az egyszerűbbeket Mac-es alkalmazásokkal. Aztán jött az ArtPro, a csúcscsúcsa. A nagy nyomdagépek mellett nagy és költséges (professzionális) prepress-eszközök segítették a munkát. A kis lézer- és tintasugaras nyomtatók jelentősége, amit akkor a digitális technológiá-

ból érzékeltünk, igencsak eltörpült a nagy eszközökhöz képest. Akkor csak ennyit érzékeltünk a digitális nyomtatásból.

A helyzet megváltozott.

Az utóbbi időben a digitális nyomtatás szerepe jelentősen megnőtt. Az előkészítés minősége itt sem csökkent. A nyomdák szájbarágóan leírják, milyen állományokat kérnek, ennek ellenére a küldött állományba többnyire bele kell nyúlni (vagy visszaküldik javításra), hogy az nyomtatható legyen. A rugalmasság napi szinten elvárás. A küldött állományok javítására a korábbinál jóval olcsóbb eszközök és automatizmusok állnak rendelkezésre. Az elv ugyanaz, mint a korábbi rendszereknél, de ma már akár egy PitStoppal is nagyon sok mindent el tudunk érni az említett elvárások teljesítéséhez.

Szerintem, a hagyományos nyomtatásra még jó ideig szükség lesz, jól meg fognak férni a digitális mellett. Szükség lesz továbbra is a nagy példányszámos nyomtatásra is, különösen a csomagolási területen.

A 21. században a rugalmasság lett a legkeresettebb készség, és ezt a rugalmasságot elsősorban a digitális technológia tudja biztosítani. Ez a rugalmasság iránti igény fogja továbbemelni a technológia jelentőségét.

A jelenlegi gazdasági helyzet nem kedvez semmilyen beruházásnak, így a digitális technológia továbbterjedésének sem. Ebben a problémás helyzetben szintén a rugalmasság lehet a kulcsszó a megoldásra. A körülmények még inkább azokat erősíti, akik flexibilisek.

2009 januárjában megalakult a PNYME nyomdaipari szakosztályán belül a prepress- és digitális szekció. Ennek társelnökeként szeretnék ténylegesen tenni a digitális technológia és a prepress szerepének elismertségéért, az újdonságok megismertetéséért és a szakemberek képzéséért.

A jövővel kapcsolatban egyetlen kép van előttem: az igényesség a ma gyakori gagyival szemben.

INTEL-ADOBE EGYÜTTMŰKÖDÉS

Az Adobe és az Intel bejelentette együttműködését, melynek keretében közösen ültetik át és optimalizálják az Adobe Flash-technológiát az Intel CE3100-as médiaprocesszorára.

Ez az általános célú feldolgozócsip a jövő fejlett otthoni szórakoztató eszközeinek lesz a „lelke”, így várhatóan set-top box-okban, Blue-ray-lejátszóknál, digitális tévéknél fog többek között megjelenni. Mindez kiegészítve az Adobe Flash platform nagy felbontású videó- és interaktív lehetőségeivel, eddig ismeretlen és páratlan élményt nyújtó eszközök tömeges megjelenésére számíthatunk.

Forrás: szoftver.hu