

Это вторая инсталляция б/у-оборудования Heidelberg: первая машина была запущена около трех лет назад.

В новосибирской «Типографии Центр», производящей упаковку, недавно запущена б/у-машина Speedmaster CD 74-5+L-C.

УФ-технологии находят все более широкое применение в крупных коммерческих типографиях, где охотно используют их преимущества. На сегодня компания Heidelberg предлагает своим клиентам полный спектр решений в этой области. Доступны ламповая УФ-сушка, энергосберегающая сушка LE UV или новейшая технология LED, использующая светодиоды. Российские типографии, которые сделали выбор в пользу УФ-технологий Heidelberg, подтверждают их эффективность и значимость для будущего рентабельного развития производственной цепочки и бизнеса в целом.

На фоне общего сокращения продаж на рынке **устройств для вывода форм** снизились и продажи CtP Heidelberg Suprasetter. В прошлом году специалисты «Гейдельберг-СНГ» установили два устройства для вывода форм, еще два устройства были проданы и будут запущены в начале 2016 г.

Полиграфический рынок России существенно изменился в последние годы. Эти изменения сказались и на соотношении доли продаж оборудования и услуг в «Гейдельберг-СНГ»: все более значимую долю занимает продажа **3S-услуг/продуктов** (3S = Service (сервис), Serviceparts (запасные части), Supplies (расходные материалы)). В прошлом финансовом году (период апрель 2014 — март 2015) доля 3S в общем объеме продаж составила более трети, и, по прогнозам, она будет увеличиваться и дальше.

Внутри 3S можно отметить устойчивый рост доли расходных материалов. В области сервисных услуг меняется концепция сервисного обслуживания, что обусловлено смещением акцентов в интересах клиентов в данной сфере. В 2015 г. компания «Гейдельберг-СНГ» запустила ряд успешных специальных акций в области технического сервиса и продажи запасных частей, часть которых действуют и в первые месяцы 2016 г.

...и перспективы

Определена и представлена концепция, которую концерн Heidelberg Druckmaschinen AG вместе с компаниями-партнерами представит на предстоящей выставке drupa 2016. «Гейдельберг-СНГ» предлагает своим клиентам специальную программу в рамках посещения выставки, к которой российские полиграфисты уже проявляют активный интерес, подтверж-

дая свое участие в туре «Неделя drupa с Heidelberg».

К открытию выставки завершится процесс ребрендинга, начатый концерном в 2015 г. В обновленном портфолио Heidelberg — три базовых элемента: сервис, оборудование, расходные материалы. В новом образе бренда каждый из этих элементов представлен особым цветом: сервис — желтым, оборудование — голубым, расходные материалы — зеленым. Все эти цвета используются теперь в начальной букве нового логотипа, которая также станет фирменным знаком концерна наряду с обновленным логотипом.

GRAFIMEX GmbH (Германия)

Как посмотреть... (итоги кризисного года)

Ирина Нитусова, директор



Прошедший год заметно сместил акценты на европейском рынке подержанного полиграфического оборудования. Отразилось это и на деятельности Grafimex GmbH — давайте посмотрим, как.

Нестабильность рубля и ухудшение экономической ситуации сократили спрос российских покупателей на крупную полиграфическую технику, т.е. продажи фирмы «просели», притом, что работа с российскими издателями и типографиями одна из приоритетных областей деятельности GRAFIMEX. Спад начался так же резко, как и «подарок» Деда Мороза к 2015 году — скачек валютных неурядиц.

Конечно, накопившийся рабочий опыт и раньше подсказывал высокую вероятность такого развития событий. Но опытом, вероятностью вероятностью, а что делать в такой житейской ситуации, когда заказчик большой и довольно

редкой машины вносит незначительную предоплату, клянцется всеми святыми и в придачу собственными родителями, что обязательно все купит, а когда после головокружительных поисков по европейским типографиям нужная техника находится, тестируется, фирма ее выкупает и перевозит на свой склад, покупатель бесследно исчезает (со всей родней и святыми) либо откровенно сообщает, что ему сейчас «не до этого»? И такой случай, к сожалению, не единичный...

Вот с таким «опытом», да еще «хвостом» выкупленной, но нереализованной техники и начался 2015-й. Конечно, спрос на российском рынке не исчез совсем: кто-то «поприжал» деньги до прояснения ситуации (или потерял), а кто-то, наоборот, вкладывает, чтобы не потерять, да и спрос на запчасти и расходные материалы всегда есть — техника работает, обслуживать ее нужно. Но пока что это лишь проценты от прежнего уровня.

Итак, рассуждая логически, т.е. привычным образом, из-за ситуации в России оборот фирмы должен был упасть, а позиции ослабеть, однако... как посмотреть.

Сетовать и ждать лучших времен можно, но лучше — действовать, проявить побольше инициативы, фантазии и, главное, не бояться пробовать, экспериментировать и т. д. Конечно, надо быть осмотрительным и не ставить эксперименты, играя в «русскую рулетку» — успех или...

В общем, важно помнить вот что. Абсолютное большинство деловых людей при слове «кризис» впадают в предынфарктное состояние, забывая об историческом опыте. Историки, напротив, хорошо знают — кризис не крах, а преддверие нового, прогрессивного этапа развития, но они, к сожалению, а может к счастью, не деловые люди. Вот если бы объединить тех и других, то все бы узнали — кризис далеко не синоним слову «капут» (хотя, разумеется, всякое бывает), а сигнал к действию — к поиску новых форм и решений.

Мы в который раз убедились в этом на собственной практике. В прошлом 2015 г. фокус внимания GRAFIMEX GmbH (Германия) пришелся на европейские, а еще китайских, индийских и др. полиграфистов, в последнее время их интерес к сотрудничеству стабильно растет.

Европейцы — старые знакомые. Широкие связи с ними установились за годы совместной работы, постоянных поисков подержанного оборудования, сделок, а иногда и неформальной помощи на уровне личных контактов и сложившегося взаимного доверия. Может быть, для кого-то это новость, но, как и большинство

российских предпринимателей, многие европейцы отнюдь не возражают против поддержанного оборудования. Тем более что и доставка, и организация его обслуживания в самой Европе намного проще (и дешевле). Вместе с тем уровень технических требований у здешних полиграфистов, как правило, достаточно высок.

В последние годы по части «вторичного» оборудования все чаще обращаются с запросами восточные компании: прежде всего, китайские, пробуют силы индийские и некоторые другие. Ни для кого не секрет — мировое производство все прочнее обосновывается в Азии. И техническое оснащение там ведется основательно, хотя и максимально рационально. В технических и технологических вопросах «восточная идеология» не сильно отличается от европейской, делая уклон в сторону большей экономии. Как, впрочем, и всюду.

Но вот в оформлении деловых отношений китайцы и прочие азиаты проявляют дотошность, которой с лихвой хватит на постройку второй Великой Стены. Редкий европеец на такое способен. При первой сделке добросовестность и надежность предполагаемого поставщика проверяется неторопливо, но нещадно. Помимо надежности компании, основной критерий всегда — оптимальность соотношения «цена-качество». Убедившись, что партнер подходящий, на него будут ориентироваться достаточно долго и основательно. Работа на перспективу — традиционная китайская (азиатская) тактика.

Интересный пример: еще в 50-е годы прошлого века для разработки первой китайской ЭВМ основали Пекинский институт вычислительной техники, два года в Европе и Америке искали подходящую машину-прототип, направляли туда на стажировку своих специалистов. Но, сделав выбор в пользу Московской БЭСМ-2, всех стажеров и специалистов вернули в Пекин, где под руководством и с помощью москвичей появилась ЭВМ БЭСМ-К, официально названная «Самая быстрая в Азии» (на время ее создания — 1959 г.).

Примечательно, что сейчас не только поддержанная техника из Европы, но и та, от которой по разным причинам избавляются российские полиграфисты, часто обретает «третью молодость» в Китае.

Так что те самые «хвосты» из невыкупленного россиянами оборудования, тяжелым грузом давившие на душу и бухгалтерию фирмы, в этом году очень пригодились «Красному Дракону». Теперь уже следующие заказы просят находить

и в самой России. Привлекают здесь качество машин европейского производства и экономия на транспортировке (в Китай и другие азиатские страны).

Так что кризис кризисом, но, с другой стороны, как на него посмотреть...

Если кого-то заинтересовали подробности нашей работы в трудное время, то можно обсудить их детально, встретившись, например, в Дюссельдорфе на предстоящей дrupa 2016! Помимо рассказов о наших «секретах», сможем «проиллюстрировать» их, свозив гостей в различные германские или другие типографии, где не только проконсультируем и покажем работу интересующего оборудования, но и поговорим о его покупке.

Резюмируя, дополню коммерческий отчет старинной восточной притчей. Когда у очень бедной семьи издохла корова — единственный источник существования, соседи и знакомые пришли в ужас. Однако пока они рассуждали, как бы помочь беднягам, те вдруг разбогатели. Как же это? — удивились люди. «Пока у нас была корова, мы думали только о ней, но когда ее не стало, пришлось оглядеться, посмотреть вокруг и начать делать еще что-нибудь», — ответили «бедные» селяне.

GFS Ltd.

Расширение продуктового ряда и позитивные тенденции в области продаж

Андрей Бернов, генеральный директор



Компания GFS с 2001 г. специализируется на поставках высококачественного послепечатного отделочного оборудования для производства книжно-журнальной продукции. Можно с уверенностью заявить, что за эти годы наша компания

приобрела репутацию профессионального, ответственного и серьезного партнера для многих типографий РФ и других стран СНГ.

Если говорить о прошедшем 2015 г., то для компании GFS это был непростой и очень интересный год. Причем непростыми были решенные задачи и воплощенные в жизнь разнообразные проекты. В этом году у нас появились новые официальные партнеры — машиностроители с мировым именем. В первую очередь отмечу среди них фирму Hans Gronhi/Shinohara, производителя офсетных печатных машин. Важным итогом нашей работы стали инсталляции оборудования Hans Gronhi/Shinohara (офсетные печатные машины), а также EUREKA (трехножевые резальные машины и гильотины). Технические достоинства и безупречная работа печатного оборудования бренда Shinohara известны полиграфическому рынку России давно. За последние годы в компании произошли организационные изменения, и теперь Shinohara вновь готова радовать полиграфистов России качественным продуктом. Очень хорошие отзывы и о трехножевых машинах EUREKA — качество исполнения, компактность и цена были по достоинству оценены нашими заказчиками. Сотрудничество с этими производителями помогло нашей компании начать работать и в офсетном направлении, а также полностью «закрыть» линейку послепечатного оборудования.

В традиционном для компании GFS книжно-журнальном сегменте для малых и средних тиражей были реализованы как проекты оснащения книжной типографии «под ключ», так и точечные поставки отделочного оборудования, в основном ниткошвейных машин. Причем, если говорить о ниткошвейном оборудовании, GFS на территории России остается безусловным лидером по поставке этой техники. В 2015 г. всего было поставлено семь ниткошвейных автоматов и полуавтоматов разных форматов и различной комплектации.

Были реализованы и интересные проекты в цифровом направлении. Среди них поставка в типографию Ю-Райт (Москва) фальцевально-швейной машины и компакт-линии для приклейки форзацев, заклейки корешка и окантовки книжного блока, предназначенной для производства книжно-журнальной продукции на базе цифровой печатной машины.

Каждый год наша компания участвует в долгосрочном проекте по оснащению типографий, выпускающих продукцию для людей с ограниченными возмож-