

# Движение ускоренным шагом



*Компания «Абрис принт» функционирует на рынке полиграфии более пяти лет, предоставляя клиентам широкий спектр услуг высочайшего качества. Используя современное оборудование и богатый опыт сотрудников компании, компания гарантирует своевременное изготовление и оперативную доставку продукции, обладающую стильным дизайном и высокими потребительскими свойствами.*

## Зарождение бизнеса...

Благодаря энтузиазму активных и целеустремленных людей, не обладавших фундаментальными знаниями в области полиграфии, была создана сплоченная команда единомышленников, мечтающих запустить производство по изготовлению конкурентоспособной полиграфической и рекламно-сувенирной продукции. Даже отсутствие специального образования у основателя «Абрис принт» не помешало молодому предпринимателю достичь поставленной цели и, инвестировав незначительные средства, он зарегистрировал в 2007 г. собственную компанию. Она функционировала в качестве рекламного агентства, специализирующегося на изготовлении продукции оперативной полиграфии.

## Рабочие будни

Как оказалось, на рынке цифровой печати было недостаточно подрядчиков, способных предоставить требовательным клиентам широкий спектр полиграфических услуг, в долгосрочной перспективе. Осознавая данную особенность отрасли, руководство типографии приняло решение приобрести собствен-

ное инновационное оборудование, способствующее расширению деятельности компании. Формирование парка надежной техники обуславливалось необходимостью удовлетворить спрос потенциальных заказчиков и стремлением руководства загрузить существующие печатные машины. Благодаря плодотворным переговорам с представителями европейских компаний-производителей высокопродуктивного оборудования, типографии удалось расширить спектр услуг и существенно расширить клиентскую базу.

«Сегодня в «Абрис принт» работает 23 человека, – рассказывает управляющий партнер компании Сергей Водопьянов. – Клиенты стремятся из одних рук получить широкий спектр продукции, производство которой связано с различ-

ными способами печати и постпечатной обработки».

Даже в кризисном 2008 году типография смогла улучшить технико-экономические показатели, увеличив собственную долю рынка. Сотрудники ознакомились с передовыми технологиями в области полиграфии, прошли специализированное обучение, освоили методику изготовления новых видов продукции. Для обеспечения бесперебойной работы производства, в условиях высокой загруженности, доукомплектовали отдельные модели оборудования, выполняющего конкретные задачи. И, в частности, благодаря расширению спектра услуг, компании «Абрис принт» удалось повысить свои позиции в рейтинге ведущих типографий Украины.



Оборудование для производства пластиковых карточек

### Качество дорогого стоит

«Завоевывать клиента ценообразованием – недальновидные планы управленческого персонала, занятого привлечением потенциальных заказчиков. Поддержание высокого качества услуг возможно лишь при условии своевременной модернизации оборудования, обучения сотрудников, внедрению передовых технологий, – подчеркивает Сергей Водопьянов. – Встречаясь с клиентом, я не пытаюсь лукавить и сразу информирую о стоимости наших услуг: они не самые дешевые на рынке, однако и дороговизной особо не отличаются».

Благодаря слаженной работе квалифицированных дизайнеров, маркетологов, техников и мастеров производственного цеха, использующих качественные материалы и современное оборудование, специалисты компании «Абрис принт» гарантируют клиентам своевременную поставку необходимой продукции, обладающую высокими потребительскими свойствами. При необходимости, предоставляют компетентную консультацию и квалифицированную помощь в решении самых разнообразных задач. Таким образом, клиент остается лояльным к типографии, получая, при этом, желаемый результат.

«Абрис принт» характеризуется замкнутым циклом производства, и этот своеобразный метод организации бизнеса лишь укрепляет позиции типографии на полиграфическом рынке. Помимо комплексных услуг, предлагающих клиентам, сотрудники компании заняты производством эксклюзивной продукции, – в руках мастеров даже обычные буклеты или визитные карточки превращаются в эффективные инструменты рекламной компании. Безусловно, запуская единичное или узкопрофильное производство, типография увеличивает собственные затраты, – растут себестоимость изделий и, соответственно, их цена.

Как правило, продукция цифровой печати выполняется на плотных дизайнерских картонах со сложными высечкой, тиснением и конгревом, покрытием



Цифровые машины **Konica Minolta**

УФ-лаком. В то же время, до 50% работ офсетной печати типография осуществляет у подрядчиков, придавая изделиям эксклюзивный вид на собственном производстве. Возможность оказывать полный комплекс полиграфических услуг Сергей Водопьянов называет «квинтэссенцией имеющегося парка оборудования, знаний и опыта персонала типографии». «Абрис принт» удается работать во многих рыночных нишах, например, осуществлять персонализацию офсетных тиражей, изготавливать пластиковые карточки, производить эксклюзивные полиграфические продукты.

Многие компании, которые занимаются цифровой персонализацией, не имеют собственного цеха трафаретной печати, тяжелого оборудования для высечки или промышленной ламинации. Они, безусловно, могут изготавливать скретч-карты, но для этого придется выполнять на стороне персонализацию, ламинирование, наносить скретч-панель. И на каждом из участков неизбежны определенный процент брака и, как следствие, срыв сроков и неудовлетворительное качество продукции.

По мнению Сергея Водопьянова, невозможность выполнения определенного спектра работ на собственной полиграфической базе,

не должна становиться камнем преткновения: «За многие заказы офсетные типографии не берутся, а мы, зная технологию производства и, обладая хорошими взаимоотношениями с «коллегами по цеху», приступаем к воплощению самых неординарных идей и чем сложнее заказ, тем он интереснее». Гораздо сложнее подобрать людей на каждую позицию и, научив их взаимодействию, построить устойчивую цепь выполнения определенных операций. Лишь таким образом можно добиться максимального КПД.

### Производственные мощности

Компания «Абрис принт» располагает пятью цифровыми машинами Konica Minolta, три из которых – полноцветные: bizhub C450, bizhub pro C6500 (используются для ч./б. персонализации офсетных тиражей), bizhub pro 6501 (для качественной цифровой печати). Машины продакшн-класса отличаются стабильностью в работе и повторяемостью оттисков в рамках тиража, поддаются профессиональному профилированию и калибровке (чего нельзя добиться на машинах начального уровня), позволяют запечатывать сложные фактурные бумаги и картоны, производить качественные плашечные цвета на длинных тиражах. Для обеспечения ч./б. печати специали-



Высекальный пресс ML-750

сты компании «Абрис принт» до недавнего времени, использовали две машины Konica 7155, работающие в тандеме (с одним контроллером). Их суммарная производительность составляла около 110 коп./мин. листов формата А4, да и ресурс порядка 5 млн. экземпляров они практически выработали.

Осознавая необходимость в модернизации собственного производства, руководство компании «Абрис принт» прошлой весной приняло решение приобрести две б./у. машины Konica Minolta 7085 с очень незначительным пробегом (производительность 85 коп./мин. и, соответственно, суммарной скоростью 170 коп./мин). Ресурс японской техники на порядок выше ранее установленного тандема – 30 млн. оттисков. Оборудование может печатать на мелованных бумагах массой до 250 г/м<sup>2</sup>, на копировальных бланках массой 56-60 г/м<sup>2</sup>...

Выбирая машины Konica Minolta, представители компании «Абрис принт» принимали во внимание их цену, производительность, особенность проведения сервисного обслуживания и человеческие взаимоотношения с поставщиком оборудования. Все эти факторы, по мнению Сергея Водопьянова, свойственны работе двух компаний на украинском рынке: Хегох и Konica Minolta. При этом стоимость промышленных решений у

Konica Minolta – на порядок ниже. «Взаимоотношения, сложившиеся изначально, на протяжении четырех лет окрепли. Когда понимаешь, где взять расходные материалы, как быстро провести ремонт, – перейти на другое оборудование крайне сложно», – подчеркивает Сергей.

В цехе трафаретной печати типографии используется пять ручных станков и два полуавтомата второго формата (Saturn и Schulze Polyform), а также шестисекционный ручной станок карусельного типа (для печати по текстилю) в комплексе с ИК-, УФ- и тепловой сушкой первого формата. Одновременно с этим, постпечатный участок «Абрис принт»

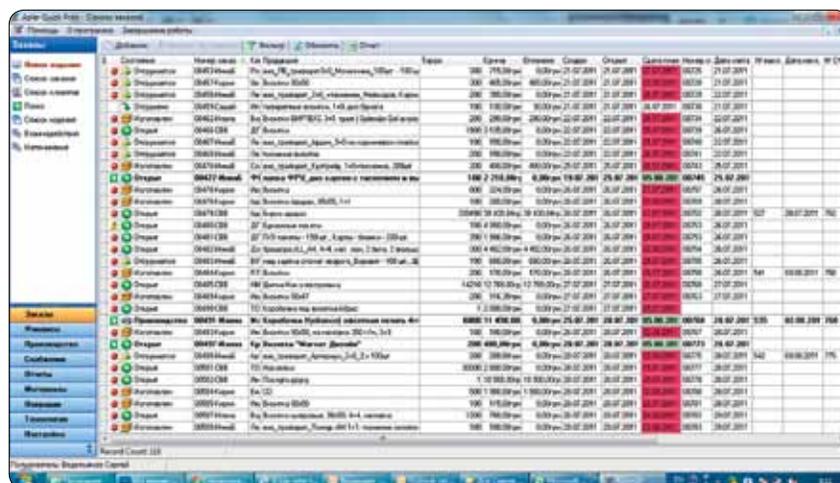
представлен двумя прессами – для высечки ML-750 и для тиснения ML-720, парой ламинаторов – рулонным офисным, позволяющим ламинировать плотными пленками до 250 мкм и тиражным YDFM-720.

Реализован также замкнутый цикл производства пластиковых карточек с использованием цифровой и трафаретной печати. Предусматривается последующая их персонализация с дополнительной печатью на термопринтере, эмбоссирование, типирование и тиснение.

### Автоматизация производственных процессов

Как утверждает Сергей Водопьянов, уже сегодня специалистам компании «Абрис принт» стоит заняться модернизацией предприятия и отточить до автоматизма каждый из производственных процессов как с технологической точки зрения, так и в плане оптимизации работы персонала. «Куплено оборудование, освоены различные полиграфические технологии, но очень важно остановиться вовремя, настроить процессы изнутри, а дальше – думать о расширении парка оборудования и оказываемых услуг».

Для оптимизации внутренних процессов внедрена ERP-система начального уровня Apler Quick Print. Сергей Водопьянов считает, что системы более серьезного уровня (A-system, Polymix и прочие) ориентированы на рынок офсетной печати. Поэтому для сохранения



Скрин-шот с ERP-системы Apler-1

конкурентоспособных позиций на рынке полиграфических услуг, необходимо просчитывать себестоимость всех технологий и выбирать одну – наиболее выгодную: «Мы не случайно используем систему начального уровня Apler Quick Print – ее можно настроить так, чтобы прописать алгоритмы трафаретной, цифровой печати, производства пластиковых карточек».

С запущенной в эксплуатацию (около трех месяцев назад) системой, сегодня работают сотрудники производства, менеджеры, специалисты отдела дизайна, усилиями которых, реализованы складской и бухгалтерский модуль. «Спектр наименований дизайнерских картонов, хранящихся на складе компании, может превышать 100-200 позиций, т.к. они попросту необходимы для обеспечения оперативного выполнения производственных процессов. Способом трафаретной печати мы наносим информацию на металле, текстиле и других востребованных материалах, поэтому необходимо поддерживать на складе значительный ассортимент красок. Нам удалось добиться обновления склада в режиме он-лайн, то же касается и планирования рабочего времени дизайнеров, различных производственных участков и пр. На примере Apler Quick Print мы хотим понять, в каком направлении (в плане автоматизации производства) двигаться дальше».

Еще недавно, сотрудниками компании «Абрис принт» внутренние процессы выполнялись в «ручном режиме», и сложно было определить их приоритетность. «Чтобы изготовить и отгрузить продукцию вовремя, либо избежать форс-мажоров, необходимо тщательно отслеживать весь производственный цикл. Поэтому первоочередная задача руководства – оптимизировать все хозяйственные процессы, необходимые для обеспечения эффективной работы компании в условиях жесткой конкуренции», – подчеркивает Сергей Водопьянов.

В системе Apler Quick Print ведется, естественно, и коммерческая статистика работы менеджеров с новыми, а также ключевыми

(старыми) клиентами; систематизируются причины отказов (высокая цена, сроки и др.).

### Шагая в ногу со временем...

Многие офсетные типографии приобретают печатное оборудование, а услуги постпечати заказывают на стороне. Специалисты компании «Абрис принт» пошли по другому пути. Пытаясь увеличить существующий парк печатного оборудования и расширить спектр вспомогательных услуг, они сформировали постпечатный цех, который можно будет использовать в комплексе с офсетной техникой. После покупки новой клеевой машины Horizon, в планах руководства компании – приобрести офсетное печатное оборудование, чтобы создать замкнутый цикл производства (сегодня «Абрис принт» располагает только старыми Adast Dominant 725 и ADAST ROMAYOR).

По словам Сергея Водопьянова, типография «Абрис принт» достигла высокого уровня развития, когда можно подумать и о маркетинговой работе, включая популяризацию компании в социальных сетях: «Мы понимаем, что есть смысл двигаться в этом направлении, и само осознание этой необходимости – результат многолетней работы».

Как утверждает Водопьянов, работа в постоянном стрессовом состоянии возможна на этапе основания и становления компании, но когда ей уже пять лет, и выстроен определенный фундамент, – стоит подумать о стратегическом развитии. «Многие клиенты, зная об отсутствии некоторого печатного оборудования, все равно обращаются к нам. Они понимают, что в «Абрис принт» работают внимательные и ответственные специалисты – настоящие профессионалы полиграфической отрасли. Переложив проблемы по изготовлению печатных материалов на наших менеджеров, они снимают с себя проблему аутсорсинга. Но как только начинаешь думать, что имеешь на рынке определенный вес, расслабляешься».

Сергей вспоминает притчу. У школьника спрашивают: «Насколько глубоко вы оцениваете



Ламинатор YDFM-720

свои знания?». Он говорит: «Я все знаю». Когда молодой человек оканчивает университет, его спрашивают: «Как вы оцениваете свои знания?» – «Я понял, что многого не знаю». Защищает кандидатскую, затем докторскую и на аналогичный вопрос отвечает: «Я понял, что ничего не знаю».

«С каждым днем, с каждым выполненным заказом, мы приобретаем бесценные знания и опыт. И чем большим объемом информации владеем, тем отчетливее видим подводные камни и осознаем необходимость в постоянном развитии и только движении в перед. Амбициозных молодых компаний довольно много, а рынок очень динамичный, – резюмирует Сергей. – И чтобы только стоять на месте, надо постоянно, если не бежать, то идти ускоренным шагом. Когда существует желание развиваться, – стоит прилагать определенные усилия. Мы себя чувствуем комфортно. У нас есть клиенты, ощущаем уверенность в будущем, располагаем опытом, который при необходимости можем эффективно использовать. Но расслабляться нельзя никогда! Конкуренты не дремлют, рынок прогрессирует, меняются предпочтения населения. Нужно двигаться в ногу со временем, удовлетворяя запросы требовательных клиентов. И лишь тогда компании будет гарантирован успех»...