

A Prime Rate új büszkesége

HP INDIGO 5500

Faludi Viktória

Impozáns épület, pompás géppark. Szinte természetes, hogy a Prime Rate gépvásárlásainál a szakma felkapja a fejét, hiszen már szinte hagyomány, hogy a régióban elsőként és a legjobb felszereltségű új berendezéssel gyarapodnak. Döntéseik iránymutatóak, mértékadók. Meglévő gépparkjukban a folyamatos fejlesztéseknek köszönhetően többletkapacitás keletkezett, aminek hasznosítására partnereket keres a Prime Rate Kft. Az együttműködés közös tulajdonban lévő új vállalkozás létrehozásával vagy a meglévő továbbfejlesztésével, know-how átadásával kooperációs együttműködés formájában valósulhat meg. Dr. Tomcsányi Pétert, a Prime Rate tulajdonos ügyvezetőjét kérdeztük legújabb beruházásuk, a HP Indigo 5500-as berendezés üzembe helyezése apropóján.

Kakukktojás vagy új korszak kezdete az új berendezés?

Én lennék talán a legboldogabb a világon, ha a digitális nyomtatás területén egyetlen berendezéssel megoldható lenne az összes nyomtatási igény: mindegy lenne, hogy panton szint kell nyomtatni vagy CMYK-t, napi 24 órában kell működtetni a berendezést vagy kevesebb is



elég, totálisan terhelhető legyen a gép vagy inkább a legmagasabb minőségi elvárásoknak feleljen meg...

Ilyen berendezés egyelőre nincsen, az Igenek előnye, hogy robotosztusak, stabilak, nagyon jól kezelik a változó adatokat, de egyelőre vannak minőségi korlátaik. Igazából nem berendezést, hanem megoldást kerestem speciális feladatokra. Nagyon sok szakkönyvet nyomtatunk, ennek tetemes hányadát külföldre szállítjuk. Ezeknek a termékeknek a borítóján sok teleflekk és panton szín szerepel, ami még az ofsetnyomtatással történő kivitelezésnél is gyakran kihívást jelent.

Milyen pénzügyi stratégia teszi lehetővé ebben az időszakban a fejlesztést?

Relatív nagy tartalékokkal rendelkezünk, az új berendezést is saját tőkéből vettük. Szigorú rendszert működtetünk az ügyfelek minősítésére, a fizetési morál romlását nem lehet kezelni, csak megelőzni. Vannak vevőink, akik előre vagy átvételkor fizetnek. Öt kategóriába soroltuk a vevőinket a tulajdonosi és pénzügyi háttér figyelembevételével. Külön munkatárs foglalkozik az ügyfelek fizetési hajlandóságának serkentésével. Minden egyes árajánlatnál lefuttatjuk az ügyfél fizetőképességének vizsgálatát,



a vállalatirányítási rendszerünk erre képes, és nagyon jó szolgálatot tesz; megóv bennünket attól, hogy túl sok kintlévőségünk legyen.

Drágább a leves, mint a hús?

A HP Indigo üzemeltetése átlagosan drágább, mint a többi digitális berendezése, de vannak opciók, mint például a kétszínű munkák, ahol nem a négyszínű klikkdíjat kell fizetni, a direkt színek alkalmazásával már gazdaságosabban tudunk előállítani bizonyos termékeket. Persze emellett megfelelő árat sikerült kapnunk mind a beszerzés, mind az üzemeltetés területén. A minőség és a gazdasági érdekek játszottak szerepet döntésünkben. Hiszem, hogy ez a beruházás megtérül, a hétszínű light cian és magenta, a fedőfehér nyomtatás és a mattlakk funkció, továbbá a vastagkarton kezelő kit mind újabb üzleti lehetőség kiaknázásához juttat bennünket. Nyomathordozók tekintetében széles skála jöhet szóba, a kreatív kartonoktól az átlátszó fóliáig széles skálából választhatunk.

Mire ad lehetőséget egy csúcsgép?

Két kolléga két hétig tanult Barcelonában, jelenleg összesen három ember kiképzése van folyamatban a HP Indigo berendezés üzemeltetésére. Rendkívül fontosnak tartjuk, hogy a legkorszerűbb és legjobb minőséget produkáló gépeken dolgozók a legjobb tudással felvértezve a berendezés minden erényét kamatoztathassák.

Egy ilyen nagy értékű és teljesítményű gép teljes leterheléséhez hozzávetőleg két év szükséges még nekünk is, ha nem a meglévő gépeken futó munkák átcsoportosításával akarjuk megoldani. Fel kell tennünk magunknak a kérdést, hogy 3-5 év múlva ugyanazok a termékek lesznek-e eladhatók vagy új termékek kivitelezésére is szükség lesz? Felkészültek vagyunk-e az új igényekre, esetleg tudunk-e jó ötleteket adni a megrendelőinknek?

