

Gépeladások és beruházási kedv a drupa tükrében

Zsiga Róbert

A PC Studio 2000 Kft. évek óta meghatározó szereplője a hazai nyomdaiparnak. Az általuk forgalmazott kötészeti és nyomóberendezések szinte minden nyomdában használatosak. A drupa alatt számos gépeladást bonyolítottak le, ezek közül kiemelkedők egy Shoeni hajtogatógép és egy Nagai egyenesvágó. Kíváncsiak voltunk, beszállítói szemmel hogyan látják a hazai beruházásokat a drupa után. Solymos Zoltánnal, a PC Studio ügyvezetőjével beszélgettünk.

– Hogyan értékeli a drupát a PC Studio a beruházások (gépeladások) tekintetében?

– A drupa számtalan fontos és meghatározó eseménynek adott helyet. Újabb, kizárólagos disztribútori szerződéseket kötöttünk, ismét minőségi termékekkel bővítettük kínálatunkat.

A Shoeni japán cég nagyteljesítményű hajtogató- és gerincragasztó gépei, a Shinohara és

Ezek a berendezések magukért beszélnek, nincs szükség különösebb marketingfogásokra. Azt kapja az ügyfél, amit lát: precíz, megbízható, jól megépített és kivitelezett konstrukciókat, kedvező áron. A berendezések megtekintéséért kérem, keresse meg kereskedőinket vagy látogassa meg honlapunkat: www.pcstudio.hu.



Shoeni nagyteljesítményű hajtogatógép



Nagai nagyformátumú vágógép

a Hamada japán ofszet nyomdagépei, illetve a Nagai japán nagyformátumú egyenesvágója idén júniustól a PC Studio 2000 Kft. forgalmazásában érhetőek el. Az érték és az ár, amit ezek a berendezések egytől egyig képviselnek, biztos vagyok benne, hogy nem csak a cégünk, hanem a magyar nyomdaipar jövőjét is pozitívan fogja befolyásolni.

– Mit kell tudnunk a gépekről?

– Hazánk egyik legnagyobb nyomdája a drupa alatt ruházott be egy Shoeni nagyteljesítményű hajtogatógépre. A nyomda vezérigazgatóját már az első pillanatban lenyűgözte a berendezés. A Shoeni terméke annyiban más, mint a többi hasonló gép, hogy hihetetlen sebességgel hajtja akár a B1-es íveket (késsel és táskákkal), automatikusan préseli és kötegetli, akár két különböző kirakóra. Sőt, a folyamat végén az összepréselt és kötegelt munkákat fel is emeli, hogy a kezelőjének ne kelljen hajolgatnia. A kedvező ár mellett a beruházó figyelembe vette azt is, hogy mennyi időt és energiát takarít meg azzal, hogy a berendezésről egyetlen gombnyomással már egy postakész, eladható végtermék jön le.

A Shoeni cég termékpalalettáján található még egy hihetetlen gyorsasággal dolgozó, háromkéses vágóval felszerelt gerincragasztó berendezés. Ugyanez a cég kínál megoldást speciális gyógyszeripari méretekkel dolgozó és kifejezet-



ten hosszú íveket feldolgozó hajtogatógépekre. A kiállítás két hete alatt ezen gépek mindegyike nyolc órán keresztül hiba nélkül, maximális sebességgel dolgozott. Büszkeség volt ügyfeleinket a Shoei standra invitálni.

Szintén Budapesten lett üzembe helyezve egy Nagai 116-os egyenesvágó, ami azóta is hibátlanul üzemel. A vágógép legnagyobb reklámja a vágógép maga, hiszen már több komoly érdeklődő is megkeresett, miután látta a berendezést működés közben.

Az ofszet nyomdagépek piaca is bővült. Hamada, illetve Shinohara vezérképviselet is let-



Hamada Titan ofszet nyomógép

tünk. A Hamada B3, illetve SRA3 berendezései inkább az induló vállalkozások sikereihez nyújthatnak segítséget. Közel három éve installáltunk már egy Hamada Titan ofszet nyomógépet, amely három műszakos, folyamatos terhelés mellett nem igényelt semmiféle javítást, szervizbeavatkozást. Úgy érzem, egy ilyen teljesítmény megérdemli a bizalmat. Többek között ezért is kívántunk komolyabban foglalkozni a Hamada termékeivel.

A Shinohara ofszetgépei már inkább a nagyobb nyomdák igényeit elégítik ki. A B3-as mé-

rettől egészen a 79-es, B2-es formátumig, 2/4/5/6/8 nyomóműves, ívfordítós konstrukcióval, akár beépített stanolási lehetőségekkel igényelhetők. Ügyfeleink itt is, mint minden japán terméknél azzal a precizitással, hozzáállással és ügyfélközpontúsággal találkozhatnak, amit már a Duplónak köszönhetően megismertek.

További információkért kereskedő kollégáink szívesen állnak rendelkezésükre vagy látogassák meg honlapunkat: www.pcstudio.hu.

– Hogyan látja a beruházási kedvet a hazai nyomdászok körében?

– Kettős érzésem van a témát illetően. Egyfelől a nem túl kedvező gazdasági helyzet és a vállalkozásokra nehezedő terhek érthető módon elbizonytalanítják a nyomdászokat.

Úgyanakkor tisztában vannak vele, ahhoz hogy versenyképesek maradjanak, elengedhetetlen a fejlesztés.

Azt tapasztalom, hogy igazából nem a beruházási kedv csökken, hanem jobban megnézik a nyomdászok, mit vesznek és milyen áron. Ez az egész nyomdapiacnak egy pozitív lökést ad. A nyomdászok most már nem elégednek meg a jól bejáratott márkanevekkel, inkább a dolgok mögé próbálnak nézni. Egy jó üzletember a beruházások előtt hosszasan keresi, vizsgálja és kutatja a számára legmegfelelőbb megoldást. Mérlegeli az ár-érték arányt, és a forgalmazó által nyújtott extra szolgáltatásokat. Nekünk beszállítóknak az a dolgunk, hogy rendelkezésükre bocsássuk azt, amire valóban szükségük van. Megfelelő termékekkel, kedvező árral és profi szervizháttérrel rendelkező beszállítókat igényelnek.

Továbbá az sem elhanyagolható, hogy a forint erősödése és a kedvező árfolyamok most a magyar befektetőknek kedveznek.

Úgy érzem, az említett előnyöket kihasználva igazán sikeres beruházásokat lehet végrehajtani.

