

Egy nyomtatóvásárlásnál a szerviz a legfontosabb tényező

Kiváló minőség és kiegyensúlyozottság, ez a Print Produkció

Példaértékű hozzáállás tapasztalható mind a nyomtatók kezelésében, mind pedig az ügyfelek kiszolgálásában a családi légkörben működő Print Produkció Kft.-nél. A cég már a kezdetektől a Mimaki márka mellett tette le a voksát, és olyannyira elégedettek vele, hogy idén – Magyarországon elsőként – náluk állt munkába a márka JFX500-as készüléke. Ügyfélkezelésről, rugalmasságról, lojalitásról és igényességről egyaránt beszélgettünk Kelemen Csillával, a Print Produkció Kft. egyik tulajdonos - cégvezetőjével.

A Print Produkció Kft. digitális és ofszet, kis- és nagy formátumú nyomdai termékek gyártásával, kihelyezésével illetve megvalósításának optimalizálásával foglalkozó vállalkozás, amelynek legfőbb célkitűzése, hogy teljes körűen kielégítse megrendelőinek nyomdai igényeit néhány négyzetmétertől egészen az



országos kampányig. Legyen az egy egyszerű üvegfelület vagy bármilyen instore megjelenés – a Print Produkció Kft. munkatársai ugyanazt a kiemelt figyelmet fordítják minden egyes általuk gyártott termékre.

adtunk el. A készülék – több mint száz-ezer nyomtatott négyzetméter anyaggal a háta mögött máig működőképes – csak a nyomtatási sebességét haladták túl a megrendelői elvárások. Ezeknek az elvárásoknak mi maximálisan

jük, hogy egy olyan területre érdemes specializálódni, amelyhez igazán értünk, így a teljes figyelmünket, szakmai tudásunkat ennek tovább fejlesztésére tudjuk szentelni. Célunk, hogy teljes körű reklámdekorációs nyomta-



Mióta működik a Print Produkció Kft. és milyen nyomtatási technológiákat alkalmazott a kezdetekben?

Kelemen Csilla: Cégünk 2007 óta működik. A kezdetekben a meglévő megrendelő ügyfeleink számára végeztük ofszet és digitális nyomdai szolgáltatások optimalizálását. Az évek során a megrendeléseink száma növekedett, az árak és a szállítási határidők ugyanakkor drasztikusan csökkentek – ezért úgy döntöttünk, hogy a meglévő tapasztalataink alapján mi magunk is nyomdai tevékenységbe kezdünk – így 2010-ben megvásároltuk első nyomtatónkat, egy 160 cm-es Mimaki JV33-at, amit egyébként idén

szeretnénk megfelelni, ezért idén tavasszal – az új gépek elhelyezése, és azok átláthatóbb üzemeltetése érdekében átalakítottuk és modernizáltuk telephelyünket.

A bemutatkozásuk szerint legfőbb tevékenységük a dekorációs anyagok nyomtatása. Miért erre a területre specializálódtak?

Kelemen Csilla: A cég indulásakor mi a megrendelők számára készülő beltéri, kereskedelmi célú dekorációs anyagok gyártását céloztuk meg. A termelésünket, és az ahhoz szükséges gépparkot is teljes mértékben e célkitűzésnek megfelelően építettük ki. Úgy gondol-

tási megoldást nyújtunk a megrendelőinknek, ezért nyomtatóink mellett a további gépeink, mint pl. lézervágónk, habvágónk, UV műgyantázónk egytől-egyig kizárólag arra szolgálnak, hogy a folyamat részeként teljessé tegyék reklámdekorációs szolgáltatásunkat. Önmagukban, külön-külön nem is értékesítjük ezeket a szolgáltatásokat.

A saját területünkön belül maximálisan törekszünk arra, hogy kiváló minőségű, különleges termékeket készítsünk – a beruházásainkat is ezen elvárás jegyében valósítjuk meg: három évvel ezelőtt azért vásároltunk egy síkgyas UV-nyomtatót, mert akkor a fehér szín nyomtatása volt fon-

tos számunkra, amikor éreztük, hogy a lenticuláris nyomtatásnak szintén van létjogosultsága, mi annak is megteremtettük a megfelelő feltételeit és máig vannak lenticuláris nyomtatási megrendeléseink.

Vállalkozásuk nagy multinacionális cégek számára is gyárt reklámdekorációs anyagokat. Mi a titka annak, hogy egy nagy megrendelével folyamatos, jól működő partnerséget építsenek fel – a megfelelő minőség, a gyors reakcióidő, a kiegyensúlyozott szolgáltatási színvonal?

Kelemen Csilla: Számos média, és –reklámügynökségnek, telekommunikációs cégnek is régi partnerei vagyunk, de természetesen a kisebb, közvetlen felhasználók is ugyanilyen figyelmet kapnak. Számunkra a legfontosabb, hogy a megrendelőink által rendelt termékeket kiváló minőségben, és mindig határidőre szállítsuk le. Emellett, ha az ügyfél igényli, már a kreatív tervezési folyamatban is szívesen részt veszünk, és praktikus tanácsokkal, ötletekkel látjuk el a partnereinket, vagy azok kreatív ügynökségét. A kampány árajánlat kéréseit igyekszünk a lehető leggyorsabban lereagálni. Ezen kívül számos esetben gyártunk le ügyfeleinknek olyan anyagokat is, mint például szórólapok, vagy névjegykártyák, amely feladatokat egyéb esetben nem vállalunk el, de a kialakult jó kapcsolat megőrzése érdekében ilyen jellegű gesztust is megteszünk feléjük. Az ügyfelek ezt maximálisan értékelik, hiszen tisztában vannak vele, hogy mi az országos kampányuk nyomtatására ugyanolyan figyelmet biztosítunk, mint a szórólapjuk gyártására.

A nyomtatási feladatokon kívül vállalnak más, kiegészítő szolgáltatásokat is?

Kelemen Csilla: Amennyiben a megrendelő igényli, akár országosan is tudunk kihelyezni, köszönhetően annak

hogy minden régióban vannak kihelyezőink, akiket alkalmanként mozgósítani tudunk. Négy országos régióra bontva, illetve Budapesten két fix csapattal. Mindezek mellett nem feltétlenül keressük azokat a projekteket, amelyeknek része a kihelyezés is.

Érkeznek Önökhöz olyan megrendelések, amelyek nagyon eltérnek az átlagostól?

Kelemen Csilla: Természetesen igen. Ilyen esetekben mindig megvitatjuk



cégen belül, hogy kinek milyen ötlete van a megfelelő megvalósításra. Készítettünk már félkarú rablót instore megjelenésként, de varrtunk már babzsákot is egy bizonyos promócióhoz, amivel indultunk a Fespa kreatív versenyén is.

Milyen módon alakul az utóbbi néhány évben az ügyfelek által a megrendelések megvalósítására adott határidő?

Kelemen Csilla: Ez a határidő folyamatosan csökken. Szemléltetésképpen: amire most van két napunk, arra hat-nyolc évvel ezelőtt volt egy egész hetünk. Ezért is döntöttünk a Mimaki

JFX500-2131 készülék megvásárlása mellett, mert ezzel a készülékkel rövid időn belül képesek vagyunk kiváló minőségű nyomtatásokat gyártani – több száz négyzetméter mennyiségben, akár néhány nap alatt is. A meglévő; kisebb asztalos gépünknel, amelynek asztalmérete 1,25 x 2,5 méter - nagyon át kellett gondolnunk a nyomtatott alapanyagok méretét és mennyiségét, illetve a nyomtatás elosztását annak érdekében, hogy optimalizálni tudjuk az anyag felhasználását, hiszen az alap-

anyagok mérete általában 3x2 méter. Egyrészt kapacitásbővítés miatt volt fontos a JFX500-2131 megvásárlása, másrészt az asztal mérete miatt, aminek köszönhetően könnyebben tudjuk betartani nyomtatási ütemezésünket, ami azért fontos, mert a megrendelési határidők drasztikusan és folyamatosan csökkennek.

Telephelyük és gépeik kifejezetten szép állapotúak. Ez az önmagukkal szembeni igényes hozzáállás tükrözi a cég tulajdonosi filozófiáját?

Kelemen Csilla: Számunkra fontos, hogy minden készülékünk kifogástalan mindig állapotban legyen. Az első



hallható kis hangnál, vagy érzékelhető apró változásnál a nyomtatóinkban azonnal cseréltetjük a megfelelő alkatrészt, mert arra törekszünk, hogy minden nyomtatónk folyamatosan megbízhatóan és kifogástalanul működjön és garantálja azt a minőséget, amit a megrendelőink tőlünk elvárnak. Számos olyan ügyfelünk van, akik gépindulásra eljönnek hozzánk, mert szeretnének meggyőződni róla, hogy minden színbeállítás megfelelően történik – és ilyen esetekben is nyugodt szívvel engedjük be őket a termelői egységünkbe.

**Magyarországon elsőként a Print
Produkcó Kft-nél állt üzembe a
Mimaki JFX500-2131-es készüléke,
de nem ez az egyetlen Mimaki ké-
szülékük. Miért lettek lojálisak eh-
hez a márkához?**

Kelemen Csilla: A JFX500-2131-ből, illetve a JV300-as tekercses gépből egyaránt az első készüléket vásároltuk meg Magyarországon. A JFX500 megvásárlása már tervben volt egy ideje, egy nagyobb méretű vágógép mellett majd a Mimaki-tól kaptunk egy visszatéríthetetlen ajánlatot, és május elején megvásároltuk az új készüléket. A

JFX500-2131 kifejezetten jó sebességgel képes szép nyomatokat készíteni, ami kiemelten fontos érv volt a döntésünk meghozatalában. Ez a készülék ugyanis ár/érték arányban, a konkurenseihez képest kifejezetten a legjobb volt a piacon.

A JFX500-2131-től azt várjuk, hogy a készülék nagy teljesítménye és kiváló nyomtatminősége mellett gazdaságos üzemeltetést is biztosít számunkra.

**Miért ragaszkodnak már a kezde-
tektől fogva a Mimaki márkához?**

Kelemen Csilla: A Mimaki készülékekre a kezdetektől fogva azért esett a választásunk, mert már az első tapasztalataink is kifejezetten pozitívak voltak a márkát illetően. Mi nagyon vigyázunk a készülékeinkre, a Mimaki nyomtatóink pedig abszolút meghálálják ezt a gondoskodást és megbízhatóan üzemelnek, mindezt folyamatos működés mellett is kifejezetten alacsony az energiafogyasztással.

Emellett fontos kiemelni, hogy a Nyomdakertől egy kifejezetten jó és rugalmas szervizszolgáltatást kapunk, ami számunkra legalább olyan fontos, mint a nyomtató minősége. A gépeken



kívül az alapanyagok nagy részét szintén a Nyomdakernél vásároljuk, így az évek során kialakult bennünk egy erős lojalitás a Mimaki márka, és az azt képviselő Nyomdaker iránt, hiszen itt szinte mindent megkapunk egy helyen, rövid szállítási határidő mellett.

Erre egy megfelelő példa, hogy idén tavasszal a JFX500-2131 telepítése során fellépett egy probléma, és néhány napon belül eljött hozzánk a Mimaki központból egy japán szervizes kolléga azért, hogy a lehető leggyorsabban megoldják azt, és a gép minél előbb elkezdjen működni. Persze nem vaktában lövöldöztünk, mert ismertük a piacon elérhető nyomtatókat – és minden egyes gépünk vásárlása előtt tájékozódunk – e tájékozódás során számunkra

Kelemen Csilla: Ha szükségét érezzük, akkor elutazunk nemzetközi kiállításokra, de szerintünk sokszor hasznosabb, ha nyitott szemmel járunk, és folyamatosan figyeljük a legújabb nyomdai megoldásokat.

Nem akarunk túl nagyra nőni – ezért mindig csak annyit növünk, amennyit muszáj, mert számunkra a kiegyensúlyozott szolgáltatási színvonalunk megtartása kiemelten fontos, ezért folyamatosan törekszünk arra, hogy a lehető legoptimálisabb dolgozói létszámmal működjünk. Az induláskor 4-en dolgoztunk a cégnél, mára 8 főre növekedett a létszámunk és ezt nem is akarjuk tovább növelni. Sok energiát fektetünk abba, hogy kollégáink megfelelő grafikai és gyártási ismeret-

Kis Mimaki történelem a Print Produkció-nál

A Print Produkció Kft. által az utóbbi hat év folyamán vásárolt Mimaki készülékek jól mutatják, milyen módon változtak az utóbbi néhány évben a megrendelői igények.

2010: JV33-160, 160 cm nyomtatási szélességű, oldószeres széles formátumú nyomtató.

2011: CJV-30-160 integrált nyomtatóvágó készülék.

2012: CF2-1218 síkágyas vágó plotter.

2013: CG-SR II vágóplotter.

2014: Magyarországon elsőként a JV300-160 oldószeres nyomtató.

2016: Magyarországon elsőként a JFX500-2131 síkágyas, vákuumasztalos UV-LED nyomtató.



a Nyomdaker volt a legszimpatikusabb választás, akikkel olyan jó kapcsolatot ápolunk, hogy számos esetben hozzánk el hozzánk érdeklődő partnereiket, és cégünknel mutatják be a Mimaki készülékeket működés közben.

A cégük kezdeti méreteihez képest mára nagyot nőtt. Ez a tudatos fejlesztések eredménye? Mire alapozzák fejlesztési stratégiájuk soron következő lépéseit – szakmai konzultációra, kiállítási trendekre?

tekkel rendelkezzenek, és igyekszünk őket megfelelően motiválni, annak érdekében, hogy minél hosszabb távon velünk dolgozzanak.

Optimális működésünket az általunk használt, Ügyrend nevű ügyviteli szoftver is segíti, amelyet 2009 óta használunk úgy, hogy a mi visszajelzéseink alapján, tulajdonképpen a Print Produkció igényeire is szabva fejlesztették tovább, így mindnyájunk munkáját nagyban megkönnyíti. Ennek a szoftvernek a felépítése óriási energiát vett

igénybe, de abszolút megérte, mert legalább két ember munkáját látja el.

Ha új igények érkeznek az ügyfeinktől, amelyeket mi az adott gépparkkal nem tudunk kiszolgálni, akkor az alvállalkozó megbízása mellett mindig megfontoljuk azt a lehetőséget is, hogy megéri-e egy olyan új gépet vásárolnunk, amivel azt a feladatot már el tudjuk végezni.

Amikor új gépet vásárolunk, akkor folyamatosan ajánljuk az ügyfeleinknek, az új készülék által kínált új megoldásokat. Készítünk számunkra egy személyre szabott kreatív mintát, ami alapján ők is könnyebben megértik az adott megoldás lényegét, és könnyebben gondolkoznak abban a lehetőségben.

Persze minden beruházást sokszorosan meggondolunk, a cégünknek ugyanis nincsen hitele – mert elvünk, hogy csak akkor végzünk beruházást, ha arra megvan a megfelelő anyagi forrásunk. Azt is fontos elmondanunk, hogy a Nyomdakerrel kialakult jó kapcsolatunknak köszönhetően a minden esetben olyan konstrukciót kaptunk, ami segítette az adott készülék megvásárlását.

Sign