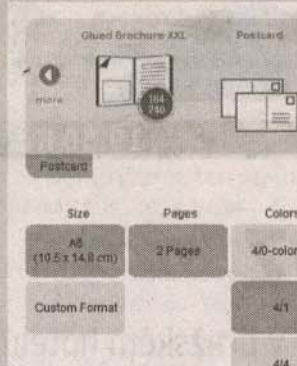


W2P pro TRUE-PRESS 344

Společnost SCREEN spolupracuje se společností Hiflex. Screen bude využívat portálu Web-to-Print od Hiflex.



lexu k zadávání zakázek pro ofsetový tiskový stroj Screen Truepress 344. Aplikace na portálu se jmenuje Screen WebTruePress.

www.webtruepress.com

QuarkXPress
Upgradujte
včas!

Máte QUARKXPRESS 3, 4 nebo 5? Upgradujte včas! Poslední šance na výhodný upgrade. Upgrade ze všech verzí za stejnou cenu již jen do 30. srpna 2009.

Aktuální verze QuarkXPress 8 CZ přichází s novým, moderním designem aplikace a zjednodušenou paletou nástrojů.

Společnost Quentin již tradičně přidává k programu sadu doplňků XT Set. Kromě populárních „Pevných mezer“ rozšiřujeme stávající XT Set pro QuarkXPress 8 o tři zbrusu nové doplňky: importní filtry pro MS WORD 2007/2008 a Open Office a doplněk pro snadné vkládání textu do aktuálního stylu odstavce Paste and Match Style.

www.quark.cz

Nové možnosti
dokončování

Společnost Xerox rozšiřuje nabídku možností dokončovacích operací u produkčního systému 700 Digital Color Press a rodiny produktů 4112/4127. S vylepšeními mohou poskytovatelé tisku rozšířit svoji nabídku profesionálně dokončovaných aplikací, jako jsou manuály, kalendáře či brožury, a tím získat další zdroje příjmů. Mezi nové moduly, které rozšiřují vlastnosti při dokončování tiskovin patří integrovaný modul Xerox SquareFold Trimmer, který ohýbá a ořezává obálku, výsledkem jsou profesionálně vyhlížející brožury a manuály. Modul GBC Advanced-Punch zase nabízí širokou škálu děrovacích stylů pro tvorbu dokumentů, které tak jsou připravené pro profesionální mechanickou vazbu. Tím se automatizuje tisk, zakládání a děrování, což šetří čas, maximalizuje produktivitu a snižuje náklady. FreeFlow Print Server verze 7 svými nástroji generuje při tisku ochranné/bezpečnostní prvky.

V systému Xerox 700 Digital Color Press podporuje více dokončovacích modulů za sebou, čímž se zvyšuje funkčnost a flexibilita systému.

www.xerox.cz

Jsme připraveni na dobu, která není jednoduchá

Rozhovor: Na mezinárodním veletrhu EmbaxPrint 2009 jsme požádali o rozhovor Jana Pachmana, generálního ředitele společnosti Océ-Česká republika, s. r. o.

1 Jaké jste realizovali změny ve společnosti od posledního EmbaxPrintu 2007?

V průběhu EmbaxPrintu 2007 jsme nastartovali „tranzitní“ proces naší společnosti. A mohu říci, že to byl opravdu šťastný krok. Océ působí na území České a Slovenské republiky prostřednictvím přímého zastoupení od roku 1991. Jsme zároveň součástí rodiny podniků Océ, která má za sebou více jak 130 úspěšných let fungování. Právě v posledních třech letech nastaly v naší lokální společnosti významné změny. Vzhledem k dynamice rozvoje a celkovému růstu organizace jsme museli změnit vlastní fungování. V rámci managementu firmy jsme se shodli na tom, že není již udržitelný interní stav, kdy fungují principy rodinně řízené společnosti a chybí více procesního a systémového přístupu. Hlavním motivem byl jasnější, rychlejší a flexibilnější přístup k zákazníkům. Stav, kdy více jak 390 zaměstnanců nemá jasné kompetence a stanovené role, přinášel již mnoho potíží. Prošli jsme tedy zajímavým, ale náročným obdobím od nastavení principů ISO procesů, SOX regulací, změny interní struktury organizace a v neposlední řadě i změny členů vrcholového vedení společnosti.

Océ je globálně řízeno v rámci SBU (Strategic Business Unit) a i v tomto období na nadnárodní úrovni proběhly změny. Standardizovala se organizační struktura v rámci všech 32 zastoupení po celém světě.

Dnes můžeme říci, že jsme omladili, zrychlili sami sebe, zkvalitnili se a současná dynamika organizace je perspektivou do budoucna. Nyní jsme společností, která je stabilní, stojící na pevných základech fungování čtyř základních obchodních divízi a týmu lidí, kteří chtějí. A to i přes fakt, že jsme na počátku roku 2007 netušili, co nás opravdu čeká

v rámci vývoje světové a domácí ekonomiky.

Naše tři primární HW + SW divize mají velmi novátorské produkty pro klíčové tržní segmenty, tedy pro kancelářské prostředí, projektanty, reprografická centra či komerční tiskaře. Aktuální šíře nabízených produktů Océ, doplněná výrobky od našich výrobních dodavatelů Konica Minolta či Fuji, je opravdu rozsáhlá a ve své oblasti podnikání jedinečná. Ve



„Chceme a budeme pokračovat v podpoře klientů při realizaci jejich investičních projektů do nových technologií“

Jan Pachman
Generální ředitel
Océ-Česká republika, s. r. o.

spojení se stylem prodeje Océ – přímý kontakt s koncovými uživateli, jde aktuálně o velmi údernou a zajímavou sílu. Naši klíčoví zákazníci v oblastech automobilového průmyslu, stavebnictví, profesionálních tiskařů a copyshopů se o tom každý den přesvědčují. Vezměme si například nové aktivity Océ v dnešní složité době pro získávání úvěrů u malých a středních firem, které potřebují pro nákup nových technologií zabezpečit financování přes finanční instituce. Stáli jsme před rozhodnutím, jak pomoci těmto firmám. Vzhledem k tomu, že naše organizace je zajímavým partnerem pro finanční instituce a máme tedy dobrou pozici pro pomoc při získání finančních prostředků od bank pro financování nových technologií, vstoupili jsme aktivně do těchto diskusí jako záruka financování. Vytvořili jsme i speciální podmínky

a program s naším „dvorním“ partnerem UniCredit Leasing, který pro všechny strany dává jistotu v rámci partnerství.

2 Můžete zhodnotit současnou situaci na trhu? Jednoznačně musím říci, že potenciálních zákazníků je méně a kvantita příležitostí prodat nový HW či SW se vytrácí. Dříve jsme měli týdně otevřeno 15 až 20 nových obchodních případů, dnes tomu tak

rozhodně není. V některých segmentech se poptávky po nových investicích opravdu zastavily, například stavebnictví, realitní trh nebo průmyslová výroba a v ostatních odvětvích poklesla poptávka téměř na polovinu. Z tohoto pohledu je počet potencionálních případů mnohem menší. Na druhou stranu se nyní objevují obchodní případy, které jsou hutnější a větší. Při těchto obchodech se mnohem častěji setkáváme s konkurencí a rozhodujícím faktorem při rozhodování o nákupu řešení je výše ceny a záruky dodavatele. Océ z tohoto pohledu vychází dobře, úspěšnost je více jak 50%. Stále silnějším tržním trendem je oblast outsourcingu dokumentačních činností – od správy tiskového prostředí přes personální zabezpečení, archivaci, vytěžování a ukládání dat až po celkové řízení DMS.

3 Jaké byly a jsou cíle a úspěchy Océ?

Prvním cílem společnosti bylo a stále je „být jednodušší směrem sami k sobě a tím i k zákazníkům“, tzn. úprava interní struktury. Za poslední čtyři roky jsme narostli o více jak 240 zaměstnanců a tím došlo k velkým změnám v naší organizaci. Růst personálu je dán především nárůstem divize služeb (Océ Business Services). Druhým cílem společnosti bylo vrátit Océ „evropskou kulturní tvář“ a nezapomenout na vlastní kořeny, tedy evropský přístup k zákazníkovi. Třetím cílem bylo „vytvoření úspěšného a loajálního týmu“. Z tohoto pohledu máme dobré produkty a nastartovaný motivovaný tým, tedy organizaci připravenou plnit potřeby zákazníků.

Krátce k obchodním úspěchům v uplynulé době. Mezi klíčové obchodní úspěchy jistě patří projekt ČEZ, který nás posouvá do jiné dimenze v oblasti služeb a významně napomáhá k zdravému růstu společnosti. K dalším úspěchům určitě patří projekt Océ Reco Centrum – digitální zpracování dokumentů a vytěžování dat. Se zahraničním klientem/partnerem v oblasti IT, společností CSC Deutschland, jsme nastartovali tento projekt, zainvestovali jsme do technologií a nakoupili lidské zdroje. V současné době máme tým o více jak sto lidech a ti pracují ve dvousměnném provozu. Ve středisku již realizujeme zakázky jak ze zahraničí (CSC, Hertz), tak také v rámci ČR (PRE, ČSOB, Carrier, Siemens). Mezi obchodní úspěchy řadíme v poslední době velmi úspěšné prodeje Océ TDS700, Océ ColorWave 600 či řadu produktů Arizona pro oblast signmakingu. Za opravdové vrcholy obchodních úspěchů považujeme prodej Océ Jet-Stream produktů, které jsou unikátem a tvoří novou di-

menzi podnikání v oblasti produkčního tisku.

4 Co připravuje

Océ pro klienty v nejbližší době? Nečekáme nic převratného a vzhledem k nastavené komunikaci s klienty z poslední doby chceme a budeme pokračovat v jejich podpoře při realizaci investičních projektů do nových technologií. Připravujeme marketingové aktivity, jak pro oblast nových produktů a služeb, tak i pro vlastní zástupce zákazníků formou různých seminářů a workshopů. Jednou z takových akcí byla naše prezentace v rámci veletrhu EmbaxPrint 2009. Vybrali jsme koncept „Océ home of color“, tedy „v barvě jako doma“. Zároveň s hlavním poselstvím „Océ – můj šálek kávy“ hodnotíme jako velmi zajímavou ideu. Stánek, instalovaná řešení i program byly funkčními celky, které oslovily pozvané účastníky, a zároveň nás pozitivně překvapily reálným zájmem.

5 Jaké jsou plány a vize společnosti Océ do budoucna?

Océ dlouhodobě investuje do vývoje, což je vidět na neustálém rozšiřování a zdokonalování jednotlivých produktových řad. Dále to jsou investice do služeb, které se také rozšiřují a zlepšují na základě našich zkušeností i zkušeností klientů. Rozvoj oblasti specializovaných služeb prostřednictvím nabídky Océ Reco Centrum je strategickým směrem a to nejen v rámci Océ podnikání v České a Slovenské republice, ale i v rámci celé Evropy. Neméně smělé plány máme v prodeji hardware pro technickou dokumentaci, ale i v oblasti display graphics, kde chceme být vůdčí společností v prodeji UV technologií.

Děkujeme za rozhovor.

-arn-

Tiskárna je výrobní provoz

dokončení ze str. 1

úvěrových standardů. Obecně to platí jak pro velké a spolehlivé firmy, tak i pro střední podniky. Do budoucna se úvěrová situace má spíše zhoršovat a úvěry se budou postupně zdražovat. Pokud banky nezmění svůj přístup ke klientům, pak tímto zhoršujícím se ekonomickým výhledem budou trpět všichni, zvláště pak malé a střední podniky v podobě nedostatečného kapitálu potřebného pro další investice a rozvoj podniků.

Jak snížit náklady?

Na výše uvedené hrozby navázal další blok přednášek v pozitivním duchu a nastínil několik cest, jak přežít a ozdravit současný ekonomický stav.

První cestou by mohlo být snižování nákladů v tiskárně. Úloha snižovat náklady je těžká a komplikovaná a k úspěšnému zvládnutí této úlohy je nutno za-

sahovat do stávajících pořádků a měnit je. Jinak se k úspěchu nedostaneme. Všechny změny

zkracování seřizovacích časů, v oblasti transportu a v oblasti energie. Ve všech těchto oblas-



Pozorní posluchači konference PRINTforum 2009.

můžeme realizovat na základě provedených analýz v oblasti organizace provozu, personální oblasti, nákladů u papíru a jiných potiskovaných materiálů, v oblasti techniky a technologie,

tech je možné udělat změny, které povedou k dílčím úsporám a snižování nákladů. Během zpracování analýz jednotlivých oblastí je potřeba neustále hovořit s lidmi pracujícími v jed-

notlivých oblastech a na základě jejich zkušeností a zároveň s provedenou finanční analýzou můžeme postupně zavádět změny. Někdy zavedení změn bude jednoduché, někdy to půjde hůře

a především v oblasti personální to může hodně bolet. Ale tiskárna je výrobní provoz a ne žádná sociální zařízení.

Další cestou je zavedení systému na řízení provozu a následně

propojení tohoto systému s ekonomickým systémem tiskárny. Zavedení uvedených systémů je náročné a bolestivé, ale po úspěšné instalaci na tom vydělají všichni počínaje vedením a konče obsluhou tiskových a dokončovacích zařízení. Tyto systémy přinášejí majitelům okamžitou informaci o stavu a ekonomice zakázky, odhalují slabá výrobní místa v procesu zakázky jak z pohledu použitých technologií, tak i z pohledu produktivity obsluhy. Pracovníci využívají systém v podobě přednastavení strojů a výrobních procesů, čímž dochází ke zkracování přípravých a výrobních časů a tím ke zvyšování produktivity.

Závěr

Z pohledu posluchače vidíme budoucnost konference PRINTforum především v diskuzi nad vizemi či jedním tématem a ne v produktových přednáškách dodavatelů, které na letošní konferenci bohužel převládaly.

-arn-