

sign AND DISPLAY

reklámdekorációs **magazin**

2016. XVI. évfolyam, 5. szám

NEW HP Latex 1500



Termelj gyorsabban, olcsóbban
akár 3x többet!



Hívj minket ha kíváncsi vagy, hogy
Neked mikor térül meg!
+36 1 373 09 30

Eurojet



Ismerje meg a világ legnagyobb digital signage és DOOH szakmai vásárát!

Több mint 400 kiállítójával a digital signage az ISE legdinamikusabban növekvő szektora

Az Integrated Systems Europe kiállítás immár a digital signage és DOOH szakemberek egyértelmű találkozási pontja lett. Az ISE 2016 vásár több mint 400 digital signage gyártó és szolgáltató kiállítót vonzott, míg a show 65.000 látogatójának több mint 50%-a jelezte, hogy valamilyen módon részese a digital signage szektornak.

Tudjon meg többet itt: www.iseurope.org

Az esemény szervezője az
Integrated Systems Events

Partnerségben a

CEDIA **infoComm**
INTERNATIONAL

Integrated Systems Europe

7-10 February 2017
Amsterdam, RAI, NL

All the connections you need.

ALTUGLAS[®]

BY ARKEMA

ALTUGLAS prémium minőségű
extrudált akril lemezek
újából Magyarországon!

Hogy hol?

Természetesen a TUPLEX KFT.
kínalatában!

Bevezető árainkról érdeklődjön
kapcsolattartójánál
vagy vevőszolgálatunkon!



REKLÁM



ÉPÍTŐIPAR



IPAR

Tuplex Kft.

1117 Budapest, Hunyadi János út 4., tel.: (+36 1) 260 7464,
fax: (+36 1) 431 7809, info@tuplexkft.hu, www.tuplexkft.hu



2016. XVI. évfolyam, 5. szám

Felelős kiadó: Váradi Anita

Főszerkesztő: Bévárdi Szilárd

Tipográfia: BJB Design

Nyomda: Pera Nyomda

Előfizetés 1 évre/5 szám

print verzió: bruttó 14 000 Ft

E-magazin: bruttó 8 500 Ft

Az újság megrendelhető

a kiadó és a szerkesztőség címén.

A fizetett hirdetések valamint PR cikkek tartalmáért a hirdető cég felel.

Sign and Display magazin megjelenik évente 5 alkalommal.

Kiadó és szerkesztőség:

BTL News Kft.

2132 Göd, Pacsirta u. 115.

Tel./fax: 06 (27) 641-321

E-mail: info@magyarsign.hu

www.magyarsign.hu

ISSN 2063-0301

A lapban olvasható cikkek, információk csak a szerkesztőség hozzájárulásával közölhetők.



A Magyar Fényreklámgyártók Szövetségének hivatalos médiapartnere.

Támogatónk



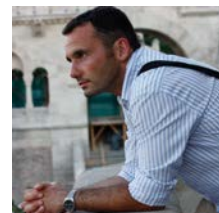
Kedves Olvasóink!

Az Eurojet októberi rendezvényén hallottam az alábbi kérdésfelvetést: „Döntsük el, hogy Próbálkozók, vagy Vállalkozók leszünk?”

Ez a kérdés azóta is foglalkoztat, hiszen szerintem a maga egyszerűségében nagyon jól foglalja össze azt a dilemmát, vajon milyen utat választ egy vállalkozó. És ez a dilemma nem csak a nyomdaipari, vagy sign és display vállalkozásokra vonatkozik, hanem bárkire, aki valamilyen tevékenységet szeretne elkezdni, vagy céget szeretne alapítani. Ha erre a kérdésre nem tudunk válaszolni, vagy csak bizonytalanul, akkor jobb lesz újra átgondolni a terveinket, hiszen azok sikere erősen kétséges. Ha válaszuk határozott és egyértelmű, akkor tegyük fel magunknak mindjárt a következő kérdést: Hajlandóak vagyunk felvállalni azt a leendő megrendelőink vagy vásárlóink felé, hogy mi igenis egy egészséges profit elérése érdekében, és nem szívésségből dolgozunk nekik? Ez ugyanis manapság Magyarországon szinte tabu témának számít, ami – valljuk be – sajnos elég álszent hozzáállás, hiszen profit nélkül lehetetlen sikeres céget építeni és kitörni a mókuserékből! Szerintem sokkal egészségesebb szemlélet, ha ezt a piac minden szereplője elfogadja és fel is vállalja, és inkább arra koncentrál, hogy az aktuális megrendeléseit a lehető legjobb minőségben, lelkiismeretesen teljesítse, és azon gondolkodjon, miként tudná eddigi szolgáltatásait továbbfejleszteni, vagy éppen a meglévőket tökéletesíteni! Persze ez óriási lépés és nem biztos, hogy a piac minden résztvevője fel van készítve rá. Viszont első, kisebb lépésként megfelelő lehet ebbe az irányba, ha egyszerűen elkezdünk bízni egymásban. A bizalom ugyanis olyan pozitív dolog, amely az üzleti életben a megfelelő partnerek között csak sikert eredményezhet. Persze vigyáznunk kell, mert egy régi mondás szerint „A bizalom gyalog érkezik és lovon távozik” – rengeteget kell ugyanis dolgoznunk azért, hogy elnyerjük valakinek a bizalmát, de elég egy rossz döntés, amivel egy pillanat alatt lerombolhatjuk azt.

E néhány gondolat szellemében ajánlom Önöknek ezévi utolsó lapszámunkat, amelyet ismét megpróbáltunk megtölteni érdekes és hasznos tartalmakkal.

Egyúttal köszönöm kedves olvasóink egész éves megtisztelő figyelmét és kívánok minden olvasónknak és partnerünknek Kellemes Karácsonyi Ünnepeket és Sikekben Gazdag Boldog Újévet 2017-re!

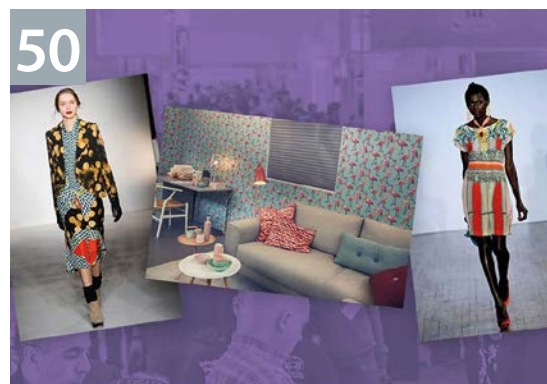
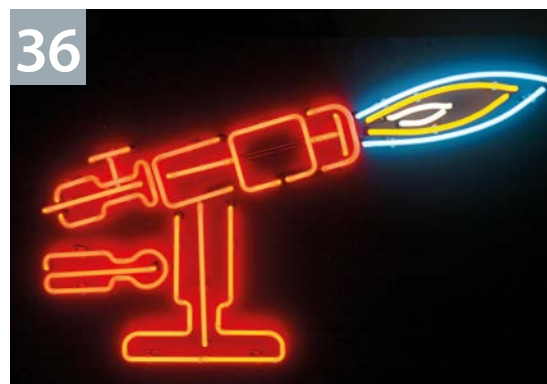


Bévárdi Szilárd

Tartalom



- 4 **Hírek**
- 9 **Nyomtatni Rock' N Roll**
LFP Center – Epson nyílt nap
- 16 **Roland Experience Day 2016**
- 22 **EuroShop Düsseldorf, 2017. március 5-9.**
Itt az új generáció – digitális szolgáltatások a POS-ben
- 24 **Print & Cut Roadshow**
A legmodernebb felületnyomtatási megoldások egy helyen
- 28 **Családi vállalkozásból meghatározó reklámpari vállalat**
25 éves a BÉFLEX
- 36 **Őszi közgyűlés és szakmai díjátadó**
Magyar Fényreklámgyártók Szövetsége
- 38 **És a show megy tovább**
Semmi trükk! - Eurojet szakmai nap
- 42 **A méret igenis lényeg**
Eurojet Summa nyílt nap
- 44 **A szélesformátum és a workflow: Hol állunk most?**
- 46 **A Xerox Magyarország elnyerte az Év Zöld Nyomdája díjat**
Interjú Tóth Diánával, a Xerox szolgáltatási üzletágvezetőjével
- 50 **Új utak a digitális textilnyomtatás számára**
Fespa digitális textilnyomtatási konferencia
- 52 **Üveg a belső terekben**
Hangulatot teremt – a funkcionalitás megőrzésével – 2. rész



A Sign E-Magazin támogatója:

Lapunkat rendszeresen szemléli:

ISE 2017 – a világ legnagyobb AV és rendszerintegrációs vására, ahol minden fontos kapcsolatot megtalál



Az Integrated Systems Europe felkészült egy újabb kiemelkedő évre, minden idők eddigi legnagyobb kiállítási területével.

Az Integrated Systems Europe 2017 kiállítás 3.000 négyzetméterrel nagyobb kiállítási területet foglal majd el, az ISE2016 rendezvényhez képest, ezzel a kiállítás 14 éves történetének legnagyobb szabású eseménye lesz. Mindez megteremti annak lehetőségét az ISE számára, hogy a 2016-os esemény 1.100 kiállítóját, illetve több mint 65.000-es látogatói számát még tovább növelje.

A RAI Amszterdam vadonatúj csarnoka is kiállítási terület lesz, amely részét képezi a kiállítási terület újrarendelésének. A megújulás a látogatói élmény maximalizálását szolgálja annak érdekében, hogy az ISE 2017 legyen minden idők legnagyobb és legjobb rendezvénye.

- Egész napos pre-show események Február 6-án Hétfőn, Smart Building konferenciával és AudioForum rendezvénnyel, amelyeket az ISE megnyitó beszéde és megnyitó fogadása követ, remek ételekkel és italokkal

- Új oktatástechnológiai szekció a kiállítási területen
 - Öt Show Floor színházterem, közöttük az új Smart Building Solutions színházteremmel
 - Az eddigi legnagyobb szabású CEDIA és InfoComm program
 - Az ISE első Digital Signage csúcstalálkozója
 - M2D Networking a gyártók és disztribútorok közötti kapcsolatteremésre
 - Sportlétesítmények integrációs konferenciája
 - A jövő AV szakembereinek tervezett program
 - ISE záróbeszéd Daniel Lamarre-tól, a Cirque du Soleil elnökétől Február 10-én, 9:00 óratól
 - Számos további bejelentés hamarosan
- Az AV és rendszerintegrációs iparág új fejezete a RAI Amszterdam kiállítóközpontba érkezik 2017. február 7-10. között.

FESPA és ESMA – közösen új konferenciát indítanak



A FESPA és az ESMA együttműködésében vadonatúj konferencia szerveződik az ipari nyomtatással foglalkozó nyomdák, illetve azok megrendelői, azaz gyártó cégek és márkatulajdonosok részére. Az Ipari Nyomtatás a gyártásban című konferencia időpontja 2017. március 7-9., helyszíne Hamburg. A konferencia fő témája a nyomtatás és a hozzá kapcsolódó technológiák innovatív alkalmazása a gyártási folyamatok során. A program számos piaci szektort céloz meg, közöttük a telekommuniká-

ciós, autógyártási, repülőgépgyártó, fehérárukat gyártó, orvostechnikai gépgyártó, nyomtatott elektronikai eszközök, illetve sportszergyártók szegmenseit. A meghívott előadók egyaránt képviselik majd a gyártó, illetve a nyomtatási szektor résztvevőit azzal a céllal, hogy informatív és inspiráló példákon keresztül szemléltessék, miként használható a nyomtatás a gyártási folyamatok során.

Az Ipari Nyomtatás a gyártásban konferencia helyszíne a hamburgi Grand Elysée Hotel lesz. A program egy teljes és egy fél napot tölt meg, különféle konferencia szekciókkal, illetve kapcsolat építésre szolgáló networking panelekkel.

Grafima

Legjobb nyomtató Díj a Mimaki-nak

A Mimaki Europe és a Sitotechnika közösen nyerte el a legjobb nyomtatónak járó díjat a belgrádi Grafima kiállításon. Az 1979 óta évente, idén pedig szeptember 28-október 1. között megrendezett belgrádi kiállítás végén díjazták az idei év legsikeresebb kiállítóit. A legjobb nyomtatónak járó díjat idén a zsűri a Mimaki JFX500-2131 UV-LED nyomtatónak ítélte, amelyet a Mimaki hivatalos szerbiai disztribútora, a Sitotechnika részéről Vladimir Milakovic és Patrick van Soelen, a Mimaki Közép-Európaért felelős értékesítési vezetője vettek át.

Könyvajánló – Az árazás 48 törvénye

Már megjelent Wieser István legújabb könyve „Az árazás 48 törvénye” címmel. A könyv nem tudósoknak íródott, hanem olyan magyar vállalkozásoknak, akiknek napi problémát jelent az árverseny, a konkurenciaharc, az áremelés, az akciózás, illetve drága termékek marketingje.



Kik profitálnak legtöbbet a könyv gyors (konkurencia előtti) beszerzéséből:

- Webáruházak
- Vendéglátók (hotelek, éttermek)
- Kereskedők
- Gyártók és nagykerek
- Szolgáltatók (szerelők, mesterek)
- Egészségiparban dolgozók (orvosok, gyógyítók)
- Hálózatépítők (MLM-ben dolgozók)

Az árazás 48 törvénye című könyv Wieser István további kiadványai mellett megrendelhető a <http://weiser.hu/konyveim/> weboldalon.

Igepa – névváltozás

Az Igepa Paper Hungary Kft. vállalata 22 éves fejlődése során újabb átlomáshoz érkezett, megváltozott ugyanis a cég neve, amely 2016. december 1-től Igepa 2R Kft. A változást hírlevélben jelentette be partnerei részére Rusin Mihály, a cég ügyvezető igazgatója.

Fespa Díj – Már lehet nevezni



Már lehet nevezni a 2017. évi Fespa Awards-ra. A főkategóriákon belül három alkategória közül választhatnak a pályázók:

- Digitális nyomtatással készült
- Szitázással készült
- Vegyes eljárással készült (szitázás és ofset vagy digitális és szitázás stb.)
- Nem nyomtatással készült

Kategóriák:

1. Kereskedelmi nyomatok: papírra és papírtáblára készült
2. Kereskedelmi nyomatok: mindenféle műanyag hordozóra készült nyomatok
3. Íves plakátok
4. Eredeti szerigráfiaiak, művészeti reprodukciók, könyvek
5. Címkék, matricák, jelölők
6. Speciális effekt (szitanyomott, digitális nyomtatással készült és egyéb különleges eljárással készült nyomatok)

7. Speciális effekt pólón, ruházaton
8. Pólók, ruházat (direkt nyomtatás, transzfer)
9. Tekercsről tekercsre nyomtatott textilek (függönyök, zászlók, táskák, sálak, nyakkendők stb.)
10. Üveg, kerámia, fa, fém termékek
11. Direkt nyomtatás háromdimenziós termékeken (üvegek, bögrék)
12. Nem nyomtatással készült (dobozbetűk, neon reklámok, csőbetűk, 3D reklámok)
13. Vegyes (CD, DVD, névjegykártyák, autóipar, elektromos ipar stb.)
14. 'Young Star' - Mindentől teljesen külön kezelendő kategória. Ide tartoznak a 15 és 25 év között lévő nyomdaipari gyakornokok és tanulók.

A nevezés határideje: **2017. január 27.**
Részletes információ a <http://fespa.hu> oldalon található.

Esko – Studio szoftver új verzió



Az Esko megújította 3D-s csomagolástervező szoftverét. Az Esko Studio 16 gyorsabb és egyszerűbb eszközöket kínál 3 dimenziós csomagolási tervek készítéséhez, és planogram lehetőséget kínál a Store Visualizer 16-ban. A

Studio szoftvercsomag egyedi eszközöket kínál a csomagolóeszközök 3 dimenziós tervezéséhez a grafikus szakemberek számára.

Gyorsabb, könnyebb 3D-s csomagolástervezés – illetve online bemutató A Studio 16 szoftver használatával 50%-al gyorsabban tervezhetjük meg csomagolásunkat, köszönhetően az új eszközöknek.

Gyors artwork applikáció a leendő boltkörnyezethez – melynek segítségével a tervezők különféle artwork változatokat helyezhetnek el egyazon boltbelsőben.

OKI ColorPainter E-64s decemberben



Az OKI Europe számos őszi szakmai kiállításon harangozta be a hírt, miszerint idén decemberben piacra dobja új E-64s ColorPainter nyomtatóját.

A ColorPainter E-64s a megújított ColorPainter nyomtatócsalád legújabb tagja, amely gépcsald már eddig is új sztenderdekét állított fel a kiemelkedő minőségű szélesformátumú nyomtatás terén az M-64s, illetve annak nagyobb testvére, a H3-104s készülékek által. Éppúgy, mint a fent említett készülékek, az E-64s szintén prémium teljesítményt és nagy pontosságú munkavégzést, illetve könnyű hasz-

nálhatóságot kínál azok számára, akik környezetbarát, belépő szintű nyomtatót szeretnének vásárolni.

Az új készülék az OKI ECO solvent SX festékét használja az optimális bel- és kültéri alkalmazások nyomtatásához. Mivel az E64s az alapanyagok széles választékára képes nyomtatni, ezért ideális választás lehet a szélesformátumú nyomtatás bármely résztvevője számára. A ColorPainter E-64s impresszív eredményeket garantál back-/front-lit, technikai textilek, tapéta, vászon, kemény PVC, zászló, vinyl vagy bármely papír anyagokra történő nyomtatás során.

Mimaki Europe – La Meccanica felvásárlás

Mimaki

A Mimaki Europe B.V. október 18-án hivatalosan is lezárta az olasz La Meccanica cég idén június 10-én bejelentett felvásárlását, így az olasz cég hivatalosan is a Mimaki Europe leányvállalata lett. A La Meccanica Costruzione Tessili-S.P.A. cégnév egyúttal Mimaki La Meccanica S.p.A-ra változott és 3 Mimaki szakembert neveztek ki a cég igazgatóivá. A jövőben a Mimaki hasznosítani fogja a La

Meccanica technológiai tudását annak érdekében, hogy erősítse digitális gyártási megoldásainak a globális textil ruházati piacon való promócióját.

„Örülünk annak, hogy a La Meccanica tehetséges csapatát és fejlett technológiai megoldásait a Mimaki égisze alatt tudjuk integrálni” – mondta Kazuaki Ikeda, a Mimaki elnöke, majd hozzátette: „A La Meccanica kiváló hírnévnek örvend a textil iparban, és a cég megvásárlása komoly lökést ad a Mimakinak, hogy folytassa a textilnyomtatás digitális átalakítását.”

FUJIFILM inkjet technológiával megalkotott Haute Couture kollekció



A Fujifilm kölcsönözte szakmai tudását és tintasugaras gépei által kínált lehetőségeket a japán divattervező, Yuima Nakazato párizsi Haute Couture divatkollekciójának megalkotásához. A tervező legfrissebb kollekciójának darabjait apró színes darabok díszítik, amelyek a divattervező és egy hologram gyártó hat éves kutatásának eredményeként születtek meg. A díszekre nyomtatott képeket a Fujifilm Acuity Select 20 szélesformátumú UV tintasugaras nyomtatójával készítették, a Fujifilm Uvijet KV festékének felhasználásával.

II. Terítési Verseny a Kikában

Decemberben újra látványos asztalterítéseket tekinthetünk meg a budapesti KIKA Nagyáruházban. A ünnepi, alkalmi terítéseket ezúttal is a versenyre meghívott dekoratőrök, lakberendezők, vendéglátóipari szakemberek vagy diákok készítik el. A verseny előkészületeikor kerestük meg a főszervező Dekorszövetség elnökét, Sándor Miklóst

A tavalyi rendhagyó jelleggel megrendezett terítési verseny milyen gondolat alapján született meg?

Sándor Miklós: Tavaly is egyrészt azért december elejére szerveztük a rendezvényt, mert a téli ünnepek beköszöntével gyakoribbak a családi, baráti, munkahelyi összejövetelek, és ezeknek jellemző része a társas, közös étkezés. Másrészt az hívta elő a verseny gondolatát, hogy a megismertessük a dekoratőr rendezvénydekorációs képességét, mert tudjuk azt, hogy a dekoratőrnek milyen komoly a feladata az ilyen alkalmakhoz megfelelő dekorációt kitalálni, vagy elkészíteni. A versenyre nem kimondottan a klasszikus hangulatok újrafogalmazását vártuk, hanem lehetőséget adtunk a meghökkentően újszerű kísérleteknek is.

Kik voltak a verseny szereplői?

S.M.: Profi dekoratőrök, lakberendezők és diákok vetélkedtek elsősorban. A diák csapatok a Jaschik Álmos Művészeti Szakközépiskola, az Idea Tanoda, az Oktáv és a Gundel Károly Vendéglátóipari és Idegenforgalmi Szakképző Iskolából jöttek.

Kik voltak a szervezők és kivel működtek együtt?

S.M.: A Magyarországi Dekoratőrök és Kirakatrendezők Szövetsége és a KIKA Lakberendezési Áruház Kft. közösen szervezte meg, a Törley Pezsgőpincészet és a Hétfogás Étterem és Fogadó támogatásával.

Az első ilyen kooperációban rendezett terítési versenyen szebbnél

szőbb megoldások születtek tavaly. Miben lesz várhatóan más az idei verseny?

S.M.: Ez alkalommal nagyobb szerepet szeretnénk adni a terítés felszolgálószakma szempontjainak. Szeretnénk, ha a precíz terítési szabályokhoz alkalmazkodva látványos dekorációk születnének. Az idén kiegészül a tematika esküvői, szilveszteri, farsangi asztallal, de a bármilyen családi és baráti, vállalati vagy állami rendezvények, fogadások is ide tartozhatnak.

Milyen szempontok alapján értékelték a zsűri idén?

S.M.: A két fő szempont a terítés szakszerűsége és a dekoráció látványossága. Az igényes, pontos, tiszta kivitel és az újszerűség is szempont az értékeléskor. A verseny értékelése 2016. december 2-án 18.00 órakor lesz.

(A versenyasztalok december 19-ig tekinthetőek meg a nyitva tartási időben. Cím: Budapest XIII. Lehel út 51.)

S.E



A holnap termékei – a mai felhasználóknak

Altuglas extrudált PMMA lemezek már a Tuplex-nél

Szeretne szép külsejű, precíziós, szívós végterméket kapni? Ismerje meg közelebbről az Altuglas prémium minőségű termékeit! Az előnyös tulajdonságok és az érték ideális kombinációját az Altuglas akril hőre lágyuló műanyag családban fogja megtalálni, amelyet kiváló optikai tisztaság, felülmúlhatatlan időjárás-állóság és design lehetőség jellemez.

Nos, örömmel jelenthetjük be, hogy az Altuglas extrudált PMMA (Polimetil metakrilát) termékek immár hazánkban is elérhetőek, mégpedig a Tuplex Kft.-nél, ezért megkérdeztük Szántó Gábor ügyvezető igazgatót a részletekről.

Mit érdemes tudnunk az ALTUGLAS-ról?

SzG: Philippe THEPOT, az Altuglas International elnökének idézetével kezdeném, mely röviden bemutatja azt az alapelvet melyet alapanyag gyártóként követnek, és ehhez csatlakozunk mi is, mint a termékeiket értékesítő vállalatcsoport:

“Kutatás-fejlesztésünk alapvető célja ügyfeleink igényeinek megértése, és innovatív új anyagokkal való kiszolgálása!”

Technikai ismeretek és tapasztalat tökéletes kombinációja a technológiai fejlődés érdekében. Több évtizedes szakmai tapasztalatának köszönhetően az Altuglas International páratlan szakértelmet kínál a PMMA és akril technológia terén, világszerte. Az Altuglas PMMA átlátszó, hőre lágyuló műanyag, mely gyakran használatos az üveg könnyebb, vagy törésnek jobban ellenálló helyettesítőjeként. A PMMA esztétikailag megnyerő tulajdonságai mel-

lett kifejezetten hosszú élettartamot is biztosít felhasználói számára.

Az Altuglas International cégfilozófiája, hogy kreativitásra és innovációra alapozzák sikereik elérését, fejlesztő csoportjaik így nem félnek a technológia és kreativitás kombinációjától - mindezt kiváló új termékek megalkotása érdekében. A szakmai tudás és bátor innovációs hozzáállás eredményeképpen a holnap termékeit alkotják meg, a mai felhasználók számára. Nagy hangsúlyt fektetnek a vevői igények megértésére, a partnereik gyorsabb kiszolgálása érdekében.

Miért kifejezetten fontos, hogy a Tuplex Kft. lett az Altuglas termékek első hazai forgalmazója?

SzG: Az Altuglas cég gondosan megválogatja, hogy egy adott régióban, illetve országban mely forgalmazókon keresztül értékesíti termékeit. Mivel az ALTUGLAS kiemelt partnere a Tuplex Group, így örömmel számolhatok be arról, hogy Közép-Kelet Európában, így természetesen Magyarországon is elsőként mi kaptuk meg a forgalmazási jogot. Így készsággal állunk azon gyártó és kivitelező cégek, tervezők és építésszek, nyomdák rendelkezésére, akik szeretnének megismerkedni ezekkel a termékekkel.

Milyen általános jellemzőkkel bírnak az Altuglas PMMA termékek?

SzG: Az Altuglas extrudált lemezek prémium minőséget képviselnek és megfelelnek az ISO 7823.2 – 2003 sztenderdnek, a műanyagok közül a leginkább átlátszó és csillogó anyagok, kiváló mechanikai tulajdonságokkal, illetve merevséggel és méret stabilitással rendelkeznek. Kiemelkedő keménységűek, és a műanyagok közül a leginkább karcállóak, továbbá öregedésállóak. Emellett kiválóan ellenállnak a levegőben lévő anyagoknak és az UV-sugárzásnak. Mindezeket felül az alábbi különleges jellemzőkkel is rendelkezik: ütésállóság, ellenálló a gamma sterilizációval szemben, érintkezhet élelmiszerrel, megfelel orvosi alkalmazásokhoz, szűri az UV sugárzást és vegyszerálló.

Melyek az Altuglas fő alkalmazási területei?

SzG: Számunkra kiemelkedő fontossággal bír a reklámpar minden területe, ahol kiválóan alkalmazhatóak ezek a termékek, legyen szó nyomtatásról, termoformázásról, hajlításról stb.. Emellett megemlíteném még az építőipart (extrudált épület panelek, üvegezés, védő- és melegházak), a világítást (fényszűrők, lámpa búrák stb.) illetve a közlekedés - és járműipart (fényszórók, tereplapok, műszerfalak, rendszámtáblák, reflektorok, közlekedési lámpák, stb.).

Mikortól érhetőek el az Altuglas termékek a Tuplex Kft.-nél?

SzG: Az 51. héttől, ezért amennyiben felkeltettük olvasóink érdeklődését, nyugodtan keressenek fel bennünket az alábbi elérhetőségeinken és örömmel segítünk az Ön számára legmegfelelőbb anyag kiválasztásában!

Tuplex Kft.

1117 Budapest, Hunyadi János u. 4.
tel.: +36 (1) 260-7464, fax: +36 (1) 431-7809
info@tuplexkft.hu, www.tuplexkft.hu

LFP Center – Epson nyílt nap

Nyomtatni Rock' N Roll

Hétköznap ritkán megyünk rock koncertre...de még ritkábban kedd délelőtt. Ennél is izgalmasabban hangzik a program, ha a koncert mellett megismerkedhetünk az Epson összes aktuális újdonságával! Nem volt tehát kérdés, hogy november 8-án a magyar rockzene csarnokában volt a helyünk. Volt tolongás, gitár riffek, és stage diving helyett most a legújabb Epson nyomtatók közé vethettük be magunkat.



Csapjunk is a húrok közé...

...hiszen nem tévováztak a rendezvény szervezői, az LFP Center és az Epson Magyarország sem, ugyanis alig érkeztünk meg a RaM Colosseumba, máris arcunkat adhattuk egy Beatles csoportfotóhoz. Ezt követte egy rövid ismerkedés a magyar rockzene csarnokában. És már kezdődött is a koncert: a Petőfi Csarnok egykori színpadjának deszkáin, ahol Kelemen András és barátai szórakoztatták a szép számban összegyűlt nagyjérdeműt.

Slágerekben a koncertet követően sem volt hiány, hiszen Krizer Zoltán, az Epson Magyarország termékmenedzsere és Osztrekó István az LFP Center ügyvezetője vették át a szót. A nyomtatni Rock' N Roll című prezentáció átfogóan mutatta be az Epson mára elérhető nyomtató választékát, amely igencsak meggyőző portfólióvá nőtte ki magát. A gépek és az új fejlesztések úgy sorakoztak, mint zenekarok egy népszerű fesztiválon ezért a következőkben megpróbáljuk kiemel-

ni a legfontosabb információkat azon olvasóink számára, akik nem jutottak el a rendezvényre!

SureColor SC-S sorozat - kültéri oldószeres nyomtatók

Mindjárt a legfontosabb egy aktuális hír, az Epson ugyanis bejelentette, hogy kreatív kültéri oldószeres nyomtatója, a 9+2 színes SureColor SC-S80610 nyomtató – az oldószeres készülékek között elsőként - már Pantone-tanúsítvánnyal érhető el. Ez a nyomtató a Pantone Solid Coated Colours színek 98,2%-át képes reprodukálni a Pantone Matching System®-nek megfelelően, a Pantone értékelése és tanúsítása szerint. Ez még vonzóbbá teszi a terméket a nyomtatási szolgáltatók, fejlesztők és rendezvényszervezők számára, akik elvárják, hogy a legyártott termékek pontosan megfeleljenek az eredeti alkotásnak.

Ahogy Krizer Zoltán elmondta: „Mindenkinek tudnia kell, hogy a Pantone a világ vezető színhelyességi szabványa, ezért kiemelten fontos számunkra, hogy készülékünk 98,2%-os Pantone direkt szín pontosságot képes előállítani. Ez hatalmas előnyt biztosít a SC-S80610 nyomtató számára és garanciát jelent a vásárlóknak, hogy a kinyomtatott anyagaik ugyanolyan jól fognak kinézni a valóságban, mint ahogy a számítógép képernyőjén.”

A legújabb duál Epson PrecisionCore TFP nyomtatófejet és az új összetételű UltraChrome GS3 tintát alkalmazó SC-S80610 az Epson csúcsmoделlje a kültéri oldószeres nyomtatók között. A készüléket úgy tervezték, hogy nagy nyomtatási sebesség mellett is tartós, magas minőségű nyomtatások előállítás-

sára legyen alkalmas, valamint a legszigorúbb követelményeket támaztó reklámgrafikai alkalmazásoknak is megfeleljen, illetve olyan speciális esetekre is megoldást kínáljon, amikor rendkívüli minőségre és élénk színekre van szükség.

A SureColor S-sorozathoz tartozik még az egy nyomtatófejes SC-S40610, amely magas minőséget garantál alacsony nyomtatási költség mellett, illetve az SC-S60610 duál nyomtatófejes modell, nagy termelékenységgel. Természetesen az S-sorozat fenti tagjai is a legújabb PrecisionCore TFP nyomtatófejet tartalmazzák és az Epson technológia alábbi előnyeit kínálják felhasználók számára:

- Epson nyomtatási minőség
- finom színátmenetek és nagy denzitás
- továbbfejlesztett nyomtatási sebesség
- kevesebb kezelői beavatkozás a továbbfejlesztett beállítási és karbantartási rendszerekkel
- stabil médiakezelés - új médiakezelő rendszer

- csökkentett meghibásodási rizikó, megnövelt tartósság
- csökkentett tintafogyasztás
- nagyobb színintenzitású színek

Rengeteg hasznos fejlesztés a felhasználók érdekében

Az S-sorozat készülékei nagy méretű figyelőablakkal vannak ellátva – amelyen a nyomtatási eredmény azonnal látható, és nagyon hasznos a beépített LED világítás, amely megnövelt láthatóságot biztosít.

PrecisionCore TFP nyomtatófej

Az Epson mindig is élen járt az oldószeres nyomtatófejek fejlesztésében és gyártásában, ezért nem véletlen, hogy számos márka Epson fejet használt vagy használ nyomtatóiban, egészen a mai napig. Az újonnan kifejlesztett PrecisionCore TFP nyomtatófejeket ipari környezetre tervezték, hiszen:

- stabilan biztosítják a magas nyomtatási minőséget
- a SureColor SC-S sorozatú nyomtatók egyedüliek az oldószeres nyom-

tatók piacán, amelyek 360 x 10 PrecisionCore TFP nyomtatófejjel dolgoznak

- kategóriaelső pont precizitás a 4,2 pl-es tintacsepp mérettel, amely nagy sebesség mellett is kiváló nyomtatási minőséget biztosít

Az S-sorozat készülékeit új média adagoló rendszerrel látták el, amely precíziós, merev keretszerkezetet és tökéletes médiatovábbítást biztosít. Az új média továbbító görgő elődeinél nagyobb átmérőjű, ezáltal biztosít megnövelt kontaktust és pontos média továbbítást. A készülékek új nyomógörgői antisztatikusak, felhasználó által cserélhetők, a görgőnyomás pedig média típustól függően automatikusan szabályozható. Az automatikus feszítésvezérlő-rendszer valósidejű feszítésvezérlést biztosít, továbbá egyenletes média adagolást a tekercs elejétől a végéig, amely pontos nyomtatóméreteket eredményez.

Az elkészült nyomatok megfelelő kezeléséről a szintén új feltekeréselő rendszer gondoskodik, így biztosítva a hibátlan feltekeréselőt és a megbíz-





ható, felügyelet nélküli nyomtatást, illetve a megnövelt teljesítményt.

Az S-sorozat új tervezésű nyomtatóállványa egy robusztus, merev, egy darabból álló szerkezet, amely nem igényel összeszerelést, az installáció után nem igényel további beállításokat.

Az automatikus nyomtatófej karbantartó rendszernek köszönhetően az S-sorozat készülékeinek kisebb a karbantartási igénye, nagyobb megbízhatóság és kevesebb állásidő mellett, ami nagyobb termelékenységet eredményez.

A tintaköd gyűjtő rendszer eltávolítja azokat a „nem kívánatos” tintacseppeket, amelyek lerakódhatnak a nyomtató belső alkatrészein, ezáltal okozva problémákat. A tintaáramlás szabályozó állandó nyomtatási minőséget biztosít a tinta homogenizálásával. Az S-sorozat utószárító-egysége egyenletes és hatékony szárítást biztosít és segíti a pontos feltekeresést, továbbá lehajtható, ezért segíti a szűkebb helyen történő beüzemelését is.

Az Epson Control Dashboard - felhőalapú profilkönyvtár egy olyan EMX formátumú fájl, amely tartalmazza a színprofilokat és a nyomtatási beállításokat egyaránt. A HTML alapú nyomtató vezérlés lehetővé teszi számunkra, hogy laptopról, tabletről, vagy okostelefonról irányítsuk Epson nyomtatónkat és tartalmaz firmware frissíté-

seket, NVRAM adatok elérését, nyomtató és média beállításokat, fűvóka ellenőrzést, és fejtsztítást, és előfűtést.

Az Epson Precision Dot egy olyan speciális metódus, amely három különböző technológiát (Half Tone Module, LUT & Micro Weave) kombinál az optimális képminőség érdekében.

Új GS3 és GS3 with Red tintarendszer

Az UltraChrome GS3 tinták környezetbarát tinták az alábbi legfontosabb tulajdonságokkal:

- nikkel mentes, akárcsak a korábbi GS2 tinták
- nem szükséges az egészségre ártalmas jelölés használata
- nem tartalmaz szabályozás alá eső vegyi anyagokat
- nem szükséges speciális szellőztető rendszer kiépítése

A GS3 tinták között természetesen találunk kültérre és beltérre egyaránt alkalmas tintákat, amely eco-solvent tinták széles színterét, magas nyomtatási minőséget, kiemelkedő fényességet és vibráló színeket garantálnak felhasználóinknak.

A GS3 tinták mellett kifejlesztették a GS3 with Red tintákat is. Az önmagának feltett kérdésre, vajon miért pont a piros színt választották? – Krizer Zoltán meg is adta a választ: a piros ugyanis népszerű szín a cégek számára (rengeteg terméklogo készül pirossal).

A piros színt a sárga és a magenta színkomponensek segítségével állították elő a korábbi, piros színnel nem rendelkező modellek, ami fokozott tintaterhelést jelentett a nyomtatáshoz gyakran használt monomer vinilek esetében. Ez a médiatípus ugyanis alacsony toleranciát mutat a túl sok tintával szemben, amely nem megfelelő színeket eredményez a végleges nyomaton. Az új tintacsalád tagjai javított fényességmutatóval rendelkeznek, így a javított tintaformulának köszönhetően az Epson UltraChrome GS3 és GS3 with Red tinták magasfényű nyomtatásokat eredményeznek. Az új GS3 és GS3 with Red tinták – felhasznált alapanyagától függően különböző mértékben alacsonyabb tintafogyasztást is garantálnak, amely kifejezetten fontos érv nyomtatóválasztást megelőzően. A GS3 és GS3 with Red tinták rövidebb száradási ideje nagymértékben növeli az ezekkel a készülékekkel készített nyomatok versenyképességét. Az új tintacsalád tagjai GreenGuard, AgBB és French-VOC tanúsítványokkal rendelkeznek.

SureColor SC-P sorozat fotó- és proof nyomtatók

Ebbe a készülékcsaládba a SureColor SC-P10000 és az idén legjobb fotónyomtató kategóriában EDP Díjas SC-P20000 nyomtatók tartoznak és elmondható róluk, hogy a megszokott Epson minőséget, pontosságot és megbízható eredményt garantálják. Mindemellett használatuk egyszerű és nagy termelékenységet biztosítanak, minőségi kompromisszumok nélkül. Az SC-P sorozat készülékei Precision Core MicroTFP nyomtatófejekkel, 10 színkomponensű tintakészlettel és új média adagoló rendszerrel és kamera alapú papíradagoló stabilizátorral vannak ellátva. Az új, szélesebb nyomtatófejek – lényegesen nagyobb nyomtatási sebességre képesek és fűvóka ellenőrző technológiával vannak



ellátva a folyamatos működés érdekében. A Micro TFP nyomtatófejek kifejlesztett előnye a precíz festékcseppelhelyezés és a változó cseppméret technológiának köszönhetően négy különféle cseppméret az éles képekért és a finom átmenetekért.

10 színkomponensű UltraChrome Pro tintarendszer négy különböző fekete színkomponenset tartalmaz a kiváló árnyalatokért és a kevesebb szemcsézettségért, és időtálló képeket garantál, akár 60 év tartóssággal. A tengely nélküli tekerstartó gondoskodik az egyszerű médiakezelésről. A színes LCD kijelzőn pedig az összes beállítás egyetlen intuitív kezelőfelületen látszik. A figyelőablakon át a nyomtatás folyamata könnyen ellenőrizhető.

A készülékekhez opcionálisan megvásárolható kiegészítők között megtaláljuk az Adobe PostScript 3 egységet, a 320 Gb-os HDD merevlemezt, illetve a precíz feltekerrelést biztosító automatikus feltekerrelő egységet.

SureColor SC-P sorozat általános tulajdonságai között szerepel

- PrecisionCore nyomtatófej technológia
- színenként 360 fúvóka
- változó cseppméret technológia
- tökéletes képpontok
- továbbfejlesztett tintarendszerek
- széles színtér - akár 99% Pantone reprodukció
- csökkentett bronzosodás
- tartós minőség
- Epson LUT technológia
- alacsony üzemeltetési költség
- nagy kapacitású tintapatronok (350 és 700ml)

- alacsony energia fogyasztás
- egyszerű használat
- tengely nélküli tekerstartó
- 2,7" méretű színes LCD kijelző

A SureColor SC-T sorozat készülékeit leginkább mérnöki és POS nyomtatási célokra fejlesztették ki

A teljes termékválaszték háromféle méretből (24", 36", 44") áll, amelyek elérhetőek kétféleképpen változatban. A sorozat nyomtatói könnyen kezelhetőek és kompakt méretűek.

A pigment alapú tinta felhasználásával élénk, tartós nyomatok készíthetők, még egyszerű papíron is. A nyomatok ellenállnak a víznek és a dörzsölésnek, illetve a fény és az ózon károsító hatásainak, a fekete tinta esetében pedig magasabb denzitást biztosítanak.

A SureColor SC-T sorozat tartós, ellenálló pigment tintájával alkalmas párás, nedves környezetben raklapszoknyák, illetve zöldség- és gyümölcs-pultok POS dekorációjának elkészítésére. A pigment tinta tartósságának köszönhetően alkalmas olyan rövid távú kültéri alkalmazásokra, mint zászlók vagy reklámbannerek. Az Epson SureColor SC-T sorozat készülékeivel nyomtathatunk akár 1,5 mm vastagságú karton anyagra is.

Epson Colorworks sorozat - színes címkék igény szerint

Az LFP Center Kft. nemrég kezdett foglalkozni az Epson címkenyomtatók forgalmazásával és elmondásuk szerint máris komoly érdeklődést tapasztalnak ezen készülékek iránt, ami nem csoda, hiszen a csomagolástechni-

ka fejlődésének köszönhetően egyre többfajta címkére van szükség.

Az Epson ColorWorks C3500/7500 nyomtatók új lehetőséget jelentenek a vállalkozások számára, a felhasználók körébe tartoznak a gyártó cégek, forgalmazók, nyomdai szolgáltatók és a kistermelők, manufaktúrák. A sorozat készülékeiben minden összetevő és technológia az Epson saját fejlesztésével. A Colorworks sorozat technikai előnyeihez tartozik a rendkívüli terhelhetőség és megbízhatóság, amelyet az Epson mechanika 500 km-re szóló jótállása támaszt alá.

A Colorworks sorozat készülékei képesek megfelelni a legkülönbözőbb piaci igényeknek, mint az

- alacsony példányszámú termékek
- prémium termékek
- egyedi termékek
- szezonális termékek
- tekerrelhető címkék
- időszakos akciók címkéi – egyedi címke vagy plusz címke

A készülékek beüzemeltetése és működtetése egyszerű, üzemeltetésük tulajdonképpen karbantartás mentes.

Az elméleti tájékoztatót követően a vendégek külön csoportokra osztottak és megtekinthették az Epson készülékeket, illetve a Bubble-Free Mouse kasírozó asztalt, amely kis mérete alapján inkább a fotónyomtatókat, fénymásoló üzemeltetést és képkereket célozza meg.

Jó koncerthez híven volt még ráadás is, hiszen aki a rendezvényen, vagy azt követően november 18-ig adta le rendelését az EPSON szélesformátumú, valamint címkenyomtató sorozatának tagjaira, az 10% kedvezményben részesült. Nem csoda, ha utólagos információink alapján már többen is visszatapsolták ezt a slágert, hogy beruházhassanak egy új Epson készülékbe.

Mi pedig bizakodva várjuk az LFP Center és az Epson következő turnéjának részleteit!



A VILÁG ELSŐ PANTONE® AKKREDITÁLT ECO-SOLVENT NYOMTATÓJA SC-S80610

EPSON®
EXCEED YOUR VISION



SureColor™ SC-S80610

Az EPSON SC-S sorozatú, nagy formátumú nyomtatóinak minden egyes eleme saját fejlesztésű és gyártású az alapoktól kezdve. Az Epsonnál hiszünk abban, hogy a folyamatos fejlesztés és a tudásba befektetett tapasztalat precízebb, termelékenyebb nyomtatókat jelent.

Ennek a kiterjedt tapasztalatnak köszönhető, hogy az EPSON SC-S80610 lett a világ első PANTONE® akkreditált eco-solvent nyomtatója.

Precizitás, minőség és termelékenység nyomatról-nyomatra.

Év végi akciós árakkal, ingyenes RIP szoftverrel és 2 év teljeskörű jótállással!

További információk:

www.lfpcenter.com/termekek/epson
www.epson.hu

Viszonteladó partnerünk:

LFP Center Kft.
1139 Budapest, Rozsnyay u. 11.



PRINTING & IMAGING

A Zünd bővítette marószerszám kínálatát

A legújabb multifunkciós és alumínium kompozitokhoz fejlesztett marószárral a Zünd még tovább bővítette nagy teljesítményű eszközeinek kínálatát. A számos technikai újításnak köszönhetően, az új marószárok a termelékenységi és a minőségi elvárásoknak még inkább megfelelnek.

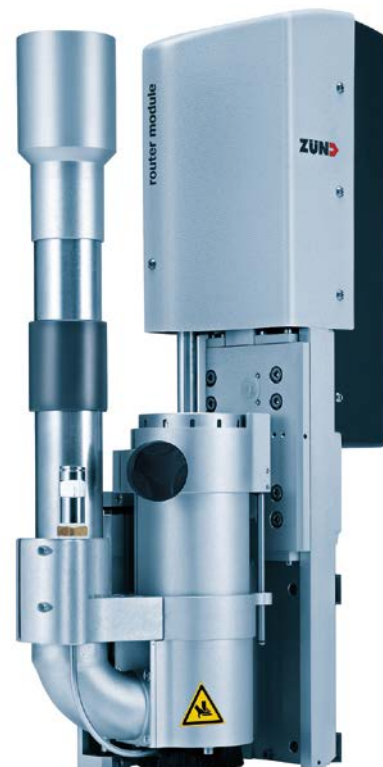
Marószerszámok alumínium kompozitokhoz

Az alumínium kompozitok, mint például a Dibond vágása és marása egyedi kihívásokat támaszt a vágó- és marószerszámokkal szemben. Az anyag marása közben a függőlegesen ható erők rezgéseket generálnak, ami befolyásolhatja az élvágások mi-

nőségét és az anyag felszínére is hatással van. Az ilyen irányú rezgések kiküszöbölése érdekében a Zünd a marószárok geometriáját fejlesztette tovább és a fejlesztés eredményeként új marószár készletet kínál, kifejezetten alumínium kompozitokhoz. Az optimalizált kialakítás hosszabb élettartamot biztosít, emellett növe-

ZÜND
swiss cutting systems

li a termelékenységet, lehetővé teszi a sorjamentes, tiszta élek és felületek marását a legszigorúbb minőségi feltételek mellett is.

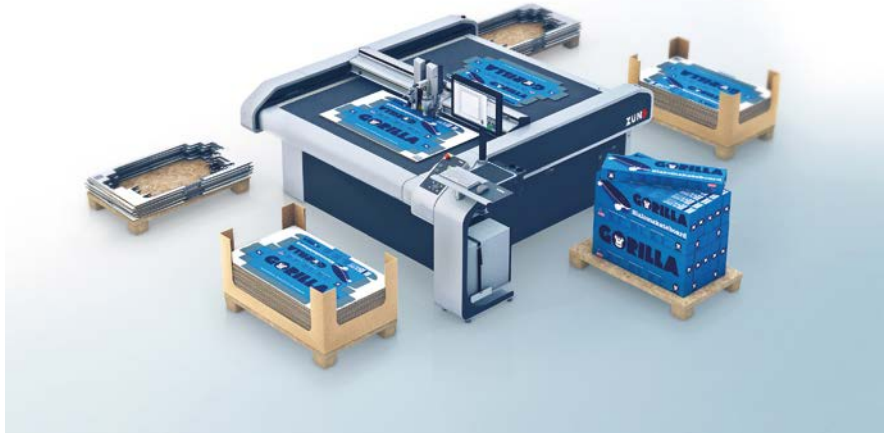


Sokoldalúbb, mint valaha: Zünd multifunkcionális marószárak

Az elmúlt évben a svájci gyártó egy sor többcélú marószerszámot tett elérhetővé és ehhez kapcsolódóan fontos újítás volt az automata marószárváltó funkció (Automatic Routerbit Changer – ARC) bevezetése is. Tekintettel a nagy keresletre, a Zünd a multifunkcionális marószárakat a közeljövőben rögzítő gyűrű nélküli változatban is elérhetővé teszi, így azok manuális (nem pneumatikus) befogóhüvellyel is használhatóak lesznek. Az új multifunkcionális marószárak kialakításán a Zünd sokéves tapasztalata és innovatív szemlélete tükröződik. Nagy pontosságú, polírozott vágóélek teszik lehetővé

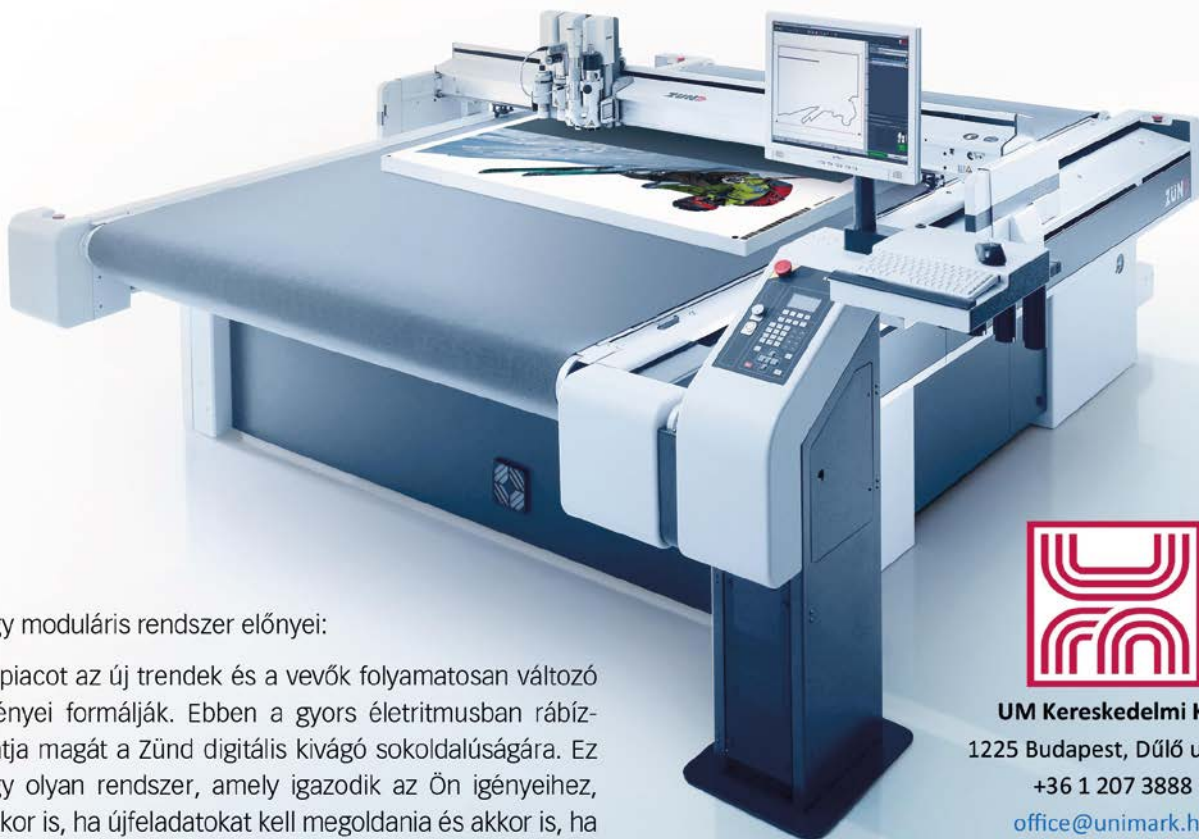
kivételesen sokféle anyag feldolgozását, mint az akril, alumínium, PVC, MDF stb. ugyanazzal a szerszámmal. Az így kapott vágási élek és felületek a legszigorúbb minőségi elvárásoknak is megfelelnek. Sok esetben a létrehozott vágási élek olyan tiszták, hogy políro-

zott felületnek tekinthetők és további, az alapanyagot esetlegesen veszélyeztető, költséges utófeldolgozásra, utólagos kezelésre nincsen szükség. A multifunkcionális marószárak egyaránt alkalmasak kemény és lágyabb anyagok megmunkálására. (x)



Ilyen egyszerű:

A ZÜND digitális kivágó, mely az Ön igényeihez igazodik.



Egy moduláris rendszer előnyei:

A piacot az új trendek és a vevők folyamatosan változó igényei formálják. Ebben a gyors életritmusban rábízhatja magát a Zünd digitális kivágó sokoldalúságára. Ez egy olyan rendszer, amely igazodik az Ön igényeihez, akkor is, ha újfeladatokat kell megoldania és akkor is, ha növelni szeretné a hatékonyságát.



UM Kereskedelmi Kft.
1225 Budapest, Dúló utca 2.
+36 1 207 3888
office@unimark.hu
www.unimark.hu

Roland Experience Day 2016

Remek időzítés, bevált helyszín, izgalmas Roland újdonságok, és érdekes szakmai program – így hangzik a Roland Experience Day 2016 összefoglalója, ha mindezt dióhéjba akarjuk tömöríteni... De minek is akarnánk, hiszen ott voltunk, és szívesen tájékoztatjuk olvasóinkat részletekbe menően.

Kiválóan időzítette a Roland DG idei termékbemutatóját és partnertalálkozóját, hiszen az október 12-i időponttal megelőzték az összes konkurens márka képviselőjét. A Roland Experience Day-t idén – csakúgy mint két évvel ezelőtt a Kopaszi-gáton rendezték meg – de miért is változtattak volna a korábban már jól bevált helyszínen. Apró változásként a program idén nem reggel, hanem délután kezdődött. A jó előjeleket igazolva masszív túljelentkezés volt (több mint 160-an regisztráltak, ezért a szervezők már napokkal a rendezvény előtt lezárták a regisztráció lehetőségét), ami jó mutatja, a hazai digitális nyomtatási iparág vállalkozói abszolút nyitottak a technikai fejlesztésekre és befogadóak az olyan jellegetű szakmai nyílt napokra, amelyek a gépbemutatókon túlmutatóan szélesebb körben nyújtanak számukra tájékoztatást.

Az Experience Day szó szerint a tapasztalatszerzésről szól, vagy úgyis fogalmazhatunk: mindent a szemnek, a fülnek és a kéznek is! Az összes hazai Roland viszonteladó képviseltette magát, így találkozhattunk a Plotter Service KFT., a Graphix Trade KFT., az Igepa Paper Hungary Kft. (éppen lapzártánkkor, november végén jelentette be cégnevének változását, amely mostantól: Igepa 2R Kft.), a Sign Service Kft. és a Vinyl Grafik Stúdió BT. kollégáival egyaránt. Természetesen működés közben tekinthettük meg a legújabb TrueVis nyomtató-vágó gépeket, a VersaUV síkágvas asztali tintasugaras UV nyomtatócsalád sorozat készülékeit, amely nyomtatókkal közvetlenül nyomtathatunk szöveget, fényképet vagy egyéb grafikát legfeljebb 10 cm vastag tárgyakra. Emellett látható volt a Soljet EJ-640 Inkjet nyomtató kivételes termelőképességgel és alacsony üzemeltetési költséggel.

A helyszínen folyamatosan tartottak autó fóliázási gyakorlati bemutatót – tehát újra meg újra befóliáztak egy autót, így megismerkedhettünk a folyamat összes munkaállomásával, az érdeklődők pedig kérdezhetek az őket leginkább foglalkoztató problémás feladatokkal kapcsolatban. Kiállította legújabb termékeit a Trans-Europe Kft., az Adobe, és Corel szoftverek, illetve a Wacom rajztáblák hivatalos hazai forgalmazója, és egyúttal bemutatták Roland kompatibilis megoldásaikat is.

Komplett szublímációs munkaállomás

Felállítottak egy komplett szublímációs munkaállomást, kalenderrel, illetve a Roland Texart RT-640 nyomtatójával, így az érdeklődők megismerkedhettek egy a sign cégek által kevésbé ismert lehetőséggel is. A kifejezetten szublímációs nyomtatásra tervezett Texart RT-640 kiváló minőséget, élénk színeket és stabil teljesítményt biztosít. Az RT-640 felhasználási területek széles választékával teremt hozzáadott értéket, mint ruházati, sign, belsőépítészeti, divat és még sok más alkalmazás.





A nyomtató két festék beállítással kapható: 4 színnel (CMYK) vagy 8 színnel (CMYKcLm + Narancs + Violet).

Fantasztikus minőség ragyogó élénk színek

Az RT-640 a Roland új Texart festékével feltűnő és vibráló színeket, gazdag fekete színt finom árnyalatokkal és figyelemre méltó részletességet biztosít. A hozzáadott narancs és violet színekkel, a Texart elképesztően széles színterjedelmet produkál, így élénk nyomtatásokat hoz létre éles kontrasztal. Az új fekete festék mély és telített tulajdonságával pontos, intenzív és első osztályú eredményre képes. Az RT-640 optimalizált nyomtatás vezérlő technológiájának köszönhetően gyönyörű és éles kép minőség érhető el.

Termelékenység és precíz média mozgatás

Az RT-640 minőségi nyomtatási sebessége 22.0 m²/ó, de a maximum sebessége akár 32.6 m²/ó. Az optimalizált vákuum rendszer laposan tartja a transzfer papírt nyomtatás közben. Továbbá, az újratervezett média továbbítás szabályozó elöl és hátul is feszesen tartja az alapanyagot és megelőzi az elcsúszást. Az eredmény

a felcsévélőre pontosan feltekert média, ami segíti a következő, hőprés folyamatba való átmenetet.

Kettős festék ellátó rendszer a felügyelet nélküli munkához

Az új Roland Festék Rendszer stabil nyomtatást biztosít 1 literes, légmentesen lezárt tasakok révén, négy színes beállítással 2 litert színenként. A szabadalmazott Roland Festék Átváltó Rendszer automatikusan vált egyik tasakról a másikra a folyamatos nyomtatás biztosítása érdekében. A még gyorsabb termeléshez, a kiürült tasak kicserélhető a nyomtatás megállítása nélkül.

Két erős RIP közül választhatunk

A Roland Texart RT-640 szublimációs nyomtatót két professzionális RIP szoftverrel is lehet működtetni: egyrészt az ErgoSoft Roland Editionnel, amely rengeteg textil-specifikus funkcióval van felszerelve és megérdemelten híres jó minőségéről a textil nyomtatás piacán. Másrészt választhatjuk a Roland VersaWorks szoftvert, amely egyszerű, intuitív működtetést biztosít, még új felhasználók számára is. A preferált RIP szoftver a vásárláskor választható ki.

Szakmai előadások

A bemutatók mellett zsúfolt előadás program is várta az érdeklődőket.

Új TrueVis sorozat – megújult design, új nyomtatófej és festék!

Már az ideai amszterdami Fespa kiállításon nagy port kavart a Roland, amikor bejelentette, saját gyártású nyomtatófejekkel szereli fel új, kombinált nyomtató-vágógép sorozatát, amelyet TrueVIS névre kereszteltek. Az elsőként piacra dobott VG 540 és 640 készüléktípusok már Magyarországra is eljutottak, azóta pedig szeptemberben újabb készülékekkel – az SG-300 és az SG-540 modellekkel bővült a TrueVIS család.

Nem csoda, hogy a legnagyobb érdeklődés a nap első előadását kísérte, melynek címe: „TrueVIS az új Roland technológia” volt és Kokavec Zoltán, a Plotter Service Kft. ügyvezető igazgatója tartotta.

A prezentációban elhangzott minden, az új TrueVIS sorozattal kapcsolatban említésre méltó újdonság, így természetesen szó esett arról is: a Roland az ideai évtől FlexFire néven saját nyomtató fejekkel szereli fel készülékeit. A március elején bemutatott TrueVIS sorozat első készülékei a VG 540 és 640-es nyomtató/vágógépek voltak.

A 163 cm (VG-640) és 137 cm (VG-540) szélességű modellek formájában kapható TrueVIS VG sorozat tintasugaras nyomtató/vágógépeinek tervezésekor a felhasználók által kapott végeredményt tartották szem előtt. Így ezek a készülékek kiválóan alkalmasak: dinamikus matricák és címkék, ragyogó bannerek, feltűnő táblák, vibráló járműgrafikák, erőteljes poszterek előállítására igény szerint, ráadásul hatékonyabban és produktívabban, mint eddig valaha.

A TrueVIS-nek köszönhetően álmaink a maximális sokoldalúságról és jövődelmezőségről mára valósággá váltak.



4 új nyomtatófej a vibráló képekhez és a ragyogó eredményekhez

A Roland tökéletesítette mindazt, ahogyan a TrueVIS a képeket előállítja. A négy teljesen új nyomtatófej 3 méretben és szélesebb nyomtatási sávokban helyez el festékcseppeket. Minden festékcsepp pontosan a tervezett helyére kerül, ami gyönyörű képeket és egységes színeket nyújt a különböző nyomtatási sebességek esetén.

Az új, gyorsan száradó TrueVIS INK kiváló eredményt biztosít

Az új TrueVIS INK izgalmas előrelépés az eco-oldószeres technológiában, amely kivételes teljesítményt nyújt, ugyanakkor megfelel a szigorú környezetvédelmi szabványoknak is. A maximális termelékenység érdekében dupla CMYK-ban kapható, valamint 7 színben (CMYKLCmLk) a finom részletek és az egyenletes színátmenetek reprodukálásához, vagy 8 színben (CMYKLCmLk+Wh) a sötét vagy átlátszó alapanyagokra történő kiváló minőségű nyomtatáshoz. A TrueVIS INK 500cc méretű tasakban kapható, újrafelhasználható tartókkal a tiszta használat és a hulladékmenyiség csökkentése érdekében.

Távoli gyártásvezérlés új intelligens technológiával

A beépített vezérlőpult mellett egy új Roland DG mobil vezérlőpult teszi lehetővé a felhasználók számára a VG nyomtató/vágógép meglévő okostelefonról vagy táblagépről, Bluetooth kapcsolat segítségével történő vezérlését. Ez az innovatív, új funkció gazdag felhasználói felületet biztosít a TrueVIS gépeken, vagy távirányítás esetén TrueVIS gépek környezetében. Állapotfrissítések fogadása, valamint távolról történő gyártásirányítás, tesztnyomtatás és tisztítási funkciók egyaránt elérhetők távoli vezérléssel.

Roland FlexFire – a titokzatos játékos

Olyan titokzatosak, mint James Bond fénykorában – de legalább olyan jó hatásokkal is dolgoznak, mint a brit titkosszolgálat méltán híres ügynöke! Tulajdonképpen ennyit lehetett tudni a Roland DG saját fejlesztésű nyomtatófejéről, amikor idén márciusban a Fespa kiállításon bejelentették: mostantól ezekkel a nyomtatófejekkel szerelik fel nyomtatóikat. Aztán persze jöttek még további információk is. A VG sorozat nyomtató/vágó készülékeit négy FlexFire fejjel szerelték fel. A FlexFire nyomtatófejek pontos csepphelyezést adnak három csepp méretben, és kb. 25%-kal szélesebb nyomtatási sávok eléréséhez a korábbi modellekkel összehasonlítva. Az új FlexFire fej és új TrueVIS festék kombinációja – kifejezetten a nyomtatófejhez fejlesztve – elképesztő finom részleteket és élénk színeket biztosít akár 10.6 m²/ó nyomtatási sebességnél High Quality módban vinylre és akár 34.8m²/ó sebességgel bannerre, dupla CMYK festék konfigurációban.

Bámulatos eredmények biztosítása – még hatásosabban és hatékonyabban

A VG sorozat kialakítása révén megkönnyíti a mindennapi üzemeltetést. Vonzó, új, merev ipari formatervezéssel készült, amely minimalizálja a vibrációkat az optimális nyomtatási és vágási teljesítmény érdekében. A fényes LED megvilágítás javítja a láthatóságot a nyomtatási és karbantartási területeken, megkönnyítve a nyomatok folyamat közbeni áttekintését és a rutinszerű karbantartási feladatok elvégzését. A tökéletesített motor- és meghajtórendszerek fokozott tartósságot biztosítanak. Az opcionális felcsévéelő és szárító egységek fokozzák a teljesítményt a felügyelet nélküli, nagy volumenű működés közben.

Új VersaWorks™ Dual RIP szoftvert tartalmaz

A TrueVIS sorozat részét képező VersaWorks Dual egy új core eszközt tartalmaz a fájlok jobb feldolgozásához – beleértve az átlátszóságokat tartalmazó fájlokat –, valamint azokat a fejlett és egyszerűen használható jellemzőket, amelyekről a VersaWorks ismert. Az akár négy Roland eszközt is támogató VersaWorks Dual termelékenységet és teljesítményt optimalizáló jellemzői többek közt az alábbiak:

- Előrejelző tintakalkulátor
- Beépített Pantone® és Roland Color színekönyvtárak
- Barátságos felhasználói felület
- Változtatható adatnyomtatás
- Beágyazott ICC támogatás, tinta-szint-beállító eszközök
- Fejlett kontúrvágó, csempéző és nesting opció

A VG sorozat bevezetését követően a TrueVIS család rövid időn belül újabb készülékekkel bővült, hiszen a Roland DG szeptember elején bejelentette két új széles formátumú eco-oldószeres tintasugaras nyomtató- és vágógépet a TrueVIS sorozatban: az SG-300 és az SG-540 modelleket. A két új készülék – mind méretét, mind pedig árát tekintve – ideális a széles formátumú nyomtatásban kezdő vállalkozások számára, vagy azoknak, akik szeretnék kibővíteni széles formátumú alkalmazásaik kínálatát. Az SG sorozat mind 762 mm-es (30”), mind 1371 mm-es (54”) modellben elérhető a beltéri és kültéri hirdetésekhez, járműfóliázáshoz, bannerekhez, poszterekhez és kijelzőkhöz, továbbá a címkékhez, matricákhoz és a ruházati hőtranszfer anyagokhoz. Az SG sorozat készülékeiben két új generációs FlexFire nyomtatófej gondoskodik a nagyobb nyomtatási minőségéről.

Vektorok harca

Kokaveczi József előadását követte a Trans-Europe Kft. részéről Olejnyik Attila grafikai szoftver és webes szakértő előadása, „Vektorok harca – a Corel Draw és az Adobe Illustrator” címmel. A változatos megjelenés miatt sokrétű előadással is készült Olejnyik Attila akinek – mivel ezúttal nem kellett védelmébe vennie egyik szoftvert sem – könnyű dolga volt. Az előadás témája így rendhagyó módon a két szoftver egymással szembeállítása volt. A prezentációban néhány alapvető vektoros funkció összehasonlításán kívül szó esett még a Corel Draw és

az Adobe Illustrator legújabb funkcióiról, ráadásul hogy ne csak unalmas, szürke diákra emlékezzenek a nézők, ezért néhány helyen élő bemutatóval színezte ki az amúgy statikus összességet. A rendelkezésére álló idő végéig a Wacom termékskálájának bemutatásával töltötte ki, és természetesen kitért az idei év legnagyobb kreatív durranásának a Wacom Mobile Studio Pro bemutatására is.

„Multifix a magyar piacon”

A Multifix cég képviseletében Tomas Vejdovec tartott átfogó cég, illetve termékismertető előadást, amelyet Lehotkai Bence, az Igepa Paper Hungary, mint a Multifix termékek hazai forgalmazójának Sign and Screen üzletágvezetője tolmácsolt magyarra a hallgatóság számára. Az előadás legfontosabb információi címszavakban:

- A Multifix Belga termék. A gyárat családi vállalkozásban alapították 1949-ben Genk-ben. 2012 óta hazai forgalmazójuk az Igepa Paper Hungary
 - 1991-ben kezdtek öntapadós, önmagukban színezett vinyleket gyártani. 2001-ben fejlesztették ki nyomtatható vinyljeiket. 2002-ben elindították 2 méter széles gyártósorukat, amelyen mindhárom fő termékcsoportjukat gyártották. 2004-ben a Multifixet felvásárolta a Bemis cég.
 - 2009-ben ISO 14001 certifikációt kaptak.
 - 2015-ben beszüntették az anyagában színezett vinylek gyártását, azóta csak digital white, azaz nyomtatható fóliákat gyártanak.
- Nyomtatható fóliáik 3 árkategóriában érhetők el:
- Budget – rövid élettartamú, olcsóbb
 - Intermediate – 3 év élettartam
 - Premium – 4 év élettartam
- Polimer termékcsaládjuk legfőbb jellemzői:

- hosszabb élettartam
- szebb nyomtatás
- kevesebb zsugorodás

A fentiek mellett a Multifix kínálatában elérhetők: autó járműfólia termékcsoport, One way vision fóliák, translucens (átvilágítható és üvegdekor fóliák) lamináló fóliák. Érdemes tehát számításba venni a Multifix kínálatát is, amikor következő alapanyag beszerzésünket tervezzük.

„Dell termékek a speciális igények szolgálatában”

A Dell Magyarország Kft. részéről Móri Krisztina account manager tartott prezentációt „Dell termékek a speciális igények szolgálatában” címmel. Móri Krisztina elmondta: a Dell az egyetlen hardware+szoftver gyártó a piacon, amely komplett megoldásokat tud szállítani. Ezen komplett megoldások körébe tartozik például az Adatvédelem – komplett szolgáltatással.

Természetesen feltette a kérdést, milyen módon képes együttműködni a Dell és a digitális nyomda?

Elsőként fontos kiemelni, hogy a Dell Precision notebook és PC családja nevéből adódóan is professzionális felhasználók számára került kifejlesztésre. Dell Precision optimiser funkciója kiválóan alkalmazkodóvá teszi készülékünket saját felhasználási profilunkhoz, hiszen az adott alkalmazásnak megfelelően állítja be magát a gép az optimális teljesítmény elérése érdekében. Előadást tartott továbbá a Vinyl Grafika stúdió részéről Szent Ernő, „Tények a Roland-ról” címmel, amely előadásban a Roland márkával kapcsolatos legfontosabb tévhiteket és tényeket sorakoztatta fel.

A tartalmas szakmai előadás sorozat után a szervezők kisorsoltak egy Ipad air 2 készüléket, illetve finom vacsorával várták vendégeiket.

Érdemes volt tehát személyesen meg tapasztalni az idei Roland Experience Napot!

Sign

Plotter Service – A körültekintő választás

Teljes körű támogatás Roland gépekhez

Azt mondják, manapság könnyű a piacon jó minőségű szélesformátumú digitális nyomtató készülékekhez jutni. A jelenlegi helyzetben az a felhasználó juthat versenyelőnyhöz, aki folyamatosan kiegyensúlyozott szolgáltatást tud nyújtani megrendelői számára. Ehhez pedig elengedhetetlen a kiváló szerviztámogatás, az alapanyag ellátás.

Fontos bejelentést tett idén tavasszal a Fespa kiállításon a Roland, amikor elmondták, szakítva az eddigi hagyományokkal, saját gyártású nyomtatófejekkel szerelik fel legújabb nyomtatóikat. Ilyenkor persze a felhasználók elbizonytalanodhatnak és felmerülhet bennük a kérdés: Vajon ugyanazt a minőséget kapom-e továbbra is, mint amit a Roland márkától eddig megszoktam? Nos, a legfontosabb egy megbízható, tapasztalt forgalmazó, akihez bármikor fordulhatunk. És biztos állíthatjuk, hogy a Plotter Service Kft. ilyen. De vajon miért is? Azonnal soroljuk az érveket:

A Plotter Service Kft. 2002 óta foglalkozik Magyarországon Roland gépek és a hozzájuk szükséges kellékanyagok forgalmazásával. Kezdetben csak a vágógépek voltak megtalálhatóak palettájukon. Mostanra azonban a Roland termékcsalád összes eleme megtalálható náluk. 20 év szakértelemmel a háta mögött Kokaveczi József, a Plotter Service Kft. tulajdonosa majdnem mindent tud a Roland készülékekről. A tudásához pedig üzleti filozófiája is párosul, ami röviden így hangzik: "Az elégedett ügyfél a

jó ügyfél..." És elégedett ügyfeleit pedig természetesen visszavárja. Mindezek mellett a Plotter Service nem csak Roland termékeket árul. A megvásárolt gépet üzembe is helyezi a vevő telephelyén, és olyan oktatásban részesítik, amely a vevő a munkájához szükséges összes információt tartalmazza. Ezen túlmenően is minden segítséget megadnak partnereiknek. Ez a terméktámogatás pedig nem egy napra, hétre, nem korlátozott időtartamra, hanem a termék a vevőnél töltött egész élettartamára vonatkozik. Mit foglal magában pontosan ez a terméktámogatás?

Röviden azt, hogy nem hagyják vevőjüket az „út szélén”. Bármely, a géppel kapcsolatban felmerülő probléma esetén szinte azonnal kapcsolatba tud lépni a Plotter Service-el, akik megkezdik a probléma elhárítását. Ezek a „Mit nyomjak meg?” segítségk. Természetesen, ha annál nagyobb a baj, mint ami egy telefonos konzultációban orvosolható, akkor rövid határidővel és kedvező áron vállalják a készülékek helyszínen történő javítását is.

A gép megvásárlását megelőzően a Plotter Service bemutatótermében

megtekinthető az adott készülék. A bemutató mellett egy konzultáció keretében, kellemes légkörben beszélhetjük meg, vajon a tevékenységünkhöz megfelelő géptípust szemeltük-e ki?

A nyomtatókhoz kellékanyagok és alkatrészek egyaránt azonnal elérhetőek a Plotter Service raktárkészletéből. A gyors és precíz helyszíni kiszolgálás mellett kedvező áron telephelyünkre szállítassuk a GLS csomagküldő segítségével.

A Plotter Service kínálatában szó szerint a Roland gépek teljes termékpalettája elérhető. Így olyan egzotikusnak tűnő Roland gépek, mint például gravírozók, 3D nyomtatók, fémnyomtatók, amelyekről sokan nem is tudják, hogy ilyeneket is gyárt a Roland. Ezekről a készülékekről szintén kijelenthetjük: ugyanolyan magas minőséget képviselnek, mint a Roland plotterek, nyomtatók, illetve nyomtató/vágó készülékek.

A közeljövőben tervezi beruházását cége bővítésére? Érdekli a legújabb fejlesztésű Roland digitális nyomtatósi technológia?

Jöjjön el hozzánk és mi örömmel segítünk Önnek a legjobb döntés meghozatalában.

Plotter Service Kft. – A körültekintő választás

1026 Budapest, Gárdonyi Géza u. 12.

Telefonszám: (20) 424 6646

E-mail: Info@plotterservice.hu

Nyitva tartás: Hétfő - Csütörtök 8 - 16

Péntek

8 - 14

A VÁLLALKOZÁSÁNAK JÖVŐJE MOST KEZDŐDIK



2.500.000.- + ÁFA



3.300.000.- + ÁFA



BEMUTATÓTEREM:
1026 Budapest,
Gárdonyi Géza utca 12.
Tel.: 430-0138
Mobil: 20/424-6646
web: plotterservice.hu
e-mail: info@plotterservice.hu

PLOTTER SERVICE
A körültekintő választás

Itt az új generáció – digitális szolgáltatások a POS-ben

EuroShop

Düsseldorf, 2017. március 5-9.

A kiskereskedelem digitalizálása, az online-offline kereskedelem szinte észrevétlen összekapcsolódása, személyre szabott szolgáltatások és vonzó applikációk diktálják a tempót a kiskereskedelem világvezető nemzetközi szakvásárán Düsseldorfban.

A kiskereskedők fejleszteni kívánják a digitális szolgáltatásokat mind az eladási helyeken, mind a bemutató felületeken, s így az ún. "pro digital" előretörés komoly kihívás elé állítja a szakmát. Ezt mutatja az EHI Retail Institute A többszatornás időszámitás üzletei című tanulmánya, amely a német nyelvterületen sikeres kiskereskedelmi cégek ügyvezetőinek, továbbá belsőépítészek, építész- és építőmérnökök megkérdezésén alapul. "Az elmúlt években bemutatott technikai újdonságok egy része nem állta ki a versenyt sem megtérülési szempontból, sem pedig a végfelhasználók gyakorlatában, de most igen hatékonyan ígérkező digitális megoldások kívánják bizonyítani a többszatornás koncepciót: a POS és a digitális világ összehangolását" - hangsúlyozta az ágazat legújabb tapasztalataival kapcsolatban Angela Kreutz, a stuttgarti Blocher Blocher Partners építészeti és dizájn iroda kommunikációs vezetője. Ez azt jelenti, hogy az ágazat immár kinötte a gyerekcipőt.

Integrált boltelemek és a digitális dimenzió

Egyértelművé vált, hogy a digitális dimenziót nem nézhetjük "add on" szemmel. A digitális dimenziónak a mindenkori eladási stratégiai terv és

az üzletkialakítás organikus részévé kell válnia. "A digitális érintőpontok a szigetmegoldásokból indulnak és jutnak el az ügyfélig. Korábban több kezdeményezés azért volt sikertelen, mert külön-külön kezelték őket és ezek a customer journey során nem találták meg természetes helyüket" - hangoztatja a svájci Vitra cég. Jörg Becker, a Blocher Blocher View kommunikációs iroda kreatív igazgatója hasonlóan fogalmaz: „Ha úgy állunk a dolgokhoz, hogy ha már úgyis van egy bolt dizájnunk, tegyük hát bele pár képernyőt – nos, a projekt máris zátonyra futott. Ügyfeinket személyre szabott kommunikációs stratégia keretén belül kísérjük a sokszatornás úton egészen az üzlet online világgal történő tényleges összekapcsolásáig, hiszen a végfelhasználók online és offline vásárlói szokásai már rég összefonódtak." Ez is azt bizonyítja, hogy már a kezdetektől tudatosan kell kommunikálni és cselekedni. Tehát az első pillanattól fogva professzionálisan, átfogóan, az alapvető elemeket helyükön kezelve kell tervezni, így nem marad el a siker. Az EuroShop szakvásár a legjobb kiindulópont és találkozóhely a szakma képviselői számára. Az üzletberendezők számára immár természetes, hogy digitális eszközö-



ket, kábelcsatornákat építtetnek a bútorzatba és a lehető legnagyobb flexibilitást biztosítva alakítják ki a boltbelsőket. A bútorzat, a hardver, szoftver és a tartalom egysége a legfontosabb. A Vitra cég is a teljes körű megoldások előnyét hirdeti és felhívja a figyelmet arra a Vitra & Camper Pop-up projektre, amelyet Weil am Rhein városában hívott életre, és amelybe beleolvasztotta azon online és offline shopping projektjét. Ez egyébként idén elnyerte az EuroShop Retail Design Award 2016 díját.

A hosszú élettartamú, rugalmas megoldások a jövő

A digitális céleszközök már ma is az eladásösztönzés és az ügyfélkommunikáció számos lehetőségét kínálják. Berens von Rautenfeld így összegzi az aktuális trendeket: "A személyre szabott ajánlatok és a helyszíntől függő szolgáltatások egyre nagyobb tért nyernek és az EuroShop-on is minden bizonnyal megjelennek. A weboldalak POS-szel történő összekapcsolása is egyre gyakoribb. Ez nem azt jelenti, hogy a kereskedőnek mindenképp online boltot kell üzemeltetnie, hanem azt, hogy a honlapján látható információk, képek és videók a megfelelő technika segítségével sikeresen alkalmazhatók a POS-nél is, így a

cég fellépése egységes képet mutat. Ezáltal óriási jelentőséget kap a részletes termékinformáció, mint pl. származási hely, gyártás, összetétel. Ezek legyenek mind az eladók, mind pedig a kíváncsi vásárlók számára mindenkor elérhetők – a céleszközön, az oszlopokon, a kassza vagy a mérleg képernyőjén, illetve a digitális polcokon.”

Ismét fókuszban az elfelejtett próbafülke

A digitális megoldások szélesebb térhódítása megérkezett a próbafülkékhez is. Ezt a területet sokáig elkerülte a modernizáció. Immár az interaktív próbafülkékben is tért hódít a digitalizáció: élménnyé varázsolja a vásárlást, információt szolgáltat méretről, színekről, kiegészítőkről. Mára a fény- és multi-média megoldások, továbbá az interaktív digitális eszközök a próbafülkét új szolgáltató helyiséggé változtatták. A próbál-

gatás végre igazi élmény lehet! Az ezzel kapcsolatos technikai újítások teret kaptak már az előző EuroShop szakvásár keretében. Számos világítástechnikai vállalat mutatott be új, akár multi-média kapcsolatos próbafülke világítási megoldásokat. Az Osram például “Debut” programja keretében a dinamikus LED világítást kombinálta leányvállalata, a Traxon Technologies intelligens média rendszerével. Irodákban, éttermekben és a tengerparton vettek filmre természetes, hangulatos helyzeteket, miközben vizsgálták a fény tulajdonságait, majd ugyanezeket odavarázolták egy amerikai divatüzlet próbafülkéibe madárcsicsergéssel és a megfelelő muzikával. Attól függően, hogy ki milyen ruhaneműt próbál – estélyi ruhát, alkalmi kosztümöt vagy bikinit - a vásárlók virtuális környezetet választhatnak és így nézhetik meg önmagukat az új ruhában.

Az EuroShop 2017. március 5. és 9. között várja a szakma képviselőit a Düsseldorf Vásárközpontban 10 és 18 óra között. Az elővételben vásárolt belépőjegyek ára kedvezőbb, mint a helyszínen váltott jegyeké és már az első utazásnál közlekedési jegyként is használhatók.

Az EuroShop számokban :

Az első EuroShop szakvásárt 1966-ban tartotta a Messe Düsseldorf, a vásárt három évenként rendezik. Fővédnöke az EHI Retail Institute. 2014-ben az EuroShop vásáron 56 országot képviselve 2.229 kiállító mutatkozott be több mint 116.000 m² kiállítói területen 109.469 látogató előtt. A látogatók 63 %-a Németországon kívülről érkezett.

További információ:

www.euroshop.de

www.bdexpo.hu/euroshop

Sign



POP marketing az EuroShop 2017 szakvásáron. 360 fokot felölelő kommunikáció minden érzékszervünknek. A világ elsőszámú seregszemléjén. Az új EuroShop-on.

EuroShop
All Dimensions
of Success



The World's No. 1 Retail Trade Fair

5 – 9 March 2017

Düsseldorf • Germany • www.euroshop-tradefair.com

Magyarországi képviselő: BD-EXPO Kft.
1122 Budapest _ Maros u. 12/b
Tel.: 346-0273

office@bdexpo.hu _ www.bdexpo.hu

Utazási és szállásinformációk: Tours For You Kft.
Tel./Fax: 250-8132, 367-6695
info@toursforyou.hu



Messe
Düsseldorf

A legmodernebb felületnyomtatási megoldások egy helyen

Print & Cut Roadshow

Ipari digitális UV nyomtatást és lézervágást bemutató Print & Cut Roadshow-ra indult október 17. és 21. között a Nyomdaker és a Gravotrade, melynek keretében Győrtől egészen Debrecenig várták azokat az ipari, illetve sign and display gyártókat, akik rendszeresen foglalkoznak egyedi felületek nyomtatásával és gravírozásával. Lapunk a szakmai körút első állomására, Győrbe látogatott el, hogy első kézből értesüljünk a rendezvényen elhangzó információkról.

Az út a fontos...

Nos, a jól ismert mondás, miszerint „Az út a fontos, nem pedig a cél” a Nyomdaker Print & Cut Roadshow-ja esetében inkább így volt érvényes: „Az út és a cél is egyaránt fontos!”.

Szakmai roadshow-ra indulni ugyanis mindig nagy vállalkozás, hiszen nagy-

méretű gépeket kell mozgatni, komoly stábbal. Emellett minden adott nap egy külön rendezvény, amelynek minden pontjában sikeresnek kell lennie, a megérkezéstől a gépek beállításán át egészen a regisztrált és a rendezvényre ellátogató vendégekig. Mindezt pedig a Győr (október 17.) – Zalaegerszeg

(október 18.) – Székesfehérvár (október 19.) – Szeged (október 20.) – Debrecen (október 21.) útvonalon végighaladva kifejezetten megsüvegelendő teljesítmény!

Célzott közönség – kifejezetten hasznos témák

Persze egy ilyen komoly rendezvény-sorozat csak abban az esetben lehet sikeres, ha a várt vendégek köre megfelelően definiált, a téma pedig olyan, amely mindenképpen bevonzza a szakmai érdeklődőket! Nézzük hát, kiket is vártak a roadshow helyszínere: Leginkább olyan sign, illetve ipari gyártó cégeket, akik munkájuk során rendszeresen nyomtatnak vagy





gravíroznak egyedi felületeket, illetve nagy pontossággal kell vágniuk a megmunkált anyagokat.

Mindezen vállalkozások számára ugyanis komoly előrelépést jelenthet a digitális nyomtatási és lézervágási technológia és segít abban, hogy túllépjenek a tampon- és szitanyomáson. Segít továbbá elkerülni a stanco-lás bosszúságait, illetve gyors, költséghatékony nyomtatási megoldást biztosít számukra.

A roadshow helyszínein bemutatták azt az integrált megoldást, amely a Mimaki és a Gravograph összefogásával született, és a Mimaki a nagy felbontású nyomtatási technológiáját, a Gravograph pedig a gravírozási és lézertechnológiai tudását adja hozzá. A komplex megoldás gyors, precíz, egyszerűsített munkafolyamatot kínál felhasználóinak.

Ez az integrált megoldás kifejezetten alkalmas az alábbi vállalkozások számára, hogy bővítsék az általuk kínált megoldások körét, ezáltal pedig ügyfélkörét:

- belsőépítészeti stúdiók, építőipari cégek,
- asztalos műhelyek, bútorgyártás
- csomagolótechnikai vállalkozások,
- megmunkált üveggel dolgozók,
- beléptető rendszerek kártyáinak gyártói számára
- autóiipari beszállítók
- elektronikai cikkek gyártói
- műszergyártók

Jogosan merül fel a kérdés: Mire használhatjuk ezt a nyomtatási, gravírozási és lézervágási innovációt? Nos, a lehetőségek száma szinte végtelen, de kiemelnénk a legfontosabbakat:

- plasztikkártyák,
- mobiltelefon, tablet, laptop tokok,
- kisebb táblák,
- üvegek, palackok, más üveg felületek,
- fa felületek,
- csomagolóanyagok,
- burkolati elemek

és számos más felület nyomtatására, vágására és gravírozására.

A rendezvények helyszínein természetesen nem csak az elméleti lehetőségekről volt szó, hiszen működés közben mutattak be két kiváló, magas színvonalú gépet: a Mimaki UJF-3042 MKII UV nyomtatót, illetve a Gravograph Energy8 gravírozó és lézervágó készüléket.

Mimaki UJF-3042 MKII UV nyomtató:

A japán csúcstechnológiát képviselő gép kiválóan alkalmas szinte bármely egyedi felület gyors és precíz nyomtatására.

Gyártója, a Mimaki Engineering a nagy formátumú nyomtatók és plottergépek vezető előállítója. Magas szintű mérnöki teljesítménnyel alkotott digitális ipari nyomtatási megoldásai több nemzetközi díjat nyertek.

Az UJF-3042MkII jellemzői:

- Termelékenysége 20%-kal nőtt az UJF-3042/6042 sorozathoz képest.
 - Közvetlen nyomtatás sík felületekre, akár 153 mm anyagvastagságig.
 - Gyári, utántöltő festékrendszer 1000 ml-es kiszerezés.
 - Teljes burkolat, amely védi a portól a nyomtatási felületet.
 - Választható LH-100 vagy LUS-120 tinta, mindegyik 9 színben (C,M,Y,K mellett fehér, világos színek és primer is).
 - Kivételes nyomtatási minőség a Mimaki technológiai szabadalmainak köszönhetően.
 - Szünetmentes nyomtatásra alkalmas.
- Alkalmazási lehetőségek
- Promóciós tárgyak
 - Tollak
 - Kulcstartók
 - Telefontokok
 - Elektronikai berendezések burkolatai
 - Irodaszerek
 - Palackok
 - Pendrive-ok
 - Dobozok és csomagolások
 - Vezérlő panelek
 - és még sok más nyomtatására...

Gravograph Energy8 gravírozó és lézervágó

A Gravograph a gravírozásra és lézeres technológiára specializálódott Gravotech világvezető márkája. A gép kiválóan alkalmas sokféle felület, többek között a műanyag, a fa, a felületkezelt fém, a gumi, a plexi, az üveg, a bőr és műbőr, a textil, a gránit és a márvány megmunkálására is.

A road show helyszínein nagy érdeklődés övezte azokat az élő bemutatókat, amelyek során demonstrálták a nagy felbontású, közvetlen nyomtatást merev, sík felületekre a Mimaki nyomtatóval, illetve a hajszálpontos lézeres vágást, valamint a gravírozást a Gravotech lézervágóval. A rendezvényeken nem csak magukat a gépeket, hanem a hozzájuk tartozó szoftvereket is bemutatták működés közben.

Folyamatos támogatás – A gépvásárlást követően is

A Mimaki magyarországi forgalmazója, a Nyomdaker Kft. kiemelten fontos feladatának tartja, hogy a gépek megvásárlása után is tartsa vásárlóival a kapcsolatot. Erre persze egyébként is lehetőséget kínál, hogy a Nyomdakernél beszerezhető az összes nyomtatási alapanyag, illetve hivatalos gyári festék a Mimaki nyomtatókhoz. Ezen túlmenően, ha nehézségek merülnek fel egy eladott géppel kapcsolatban, akkor biztos számíthatunk a Nyomdaker megbízható szerviz támogatására is, aminek keretében a Nyomdaker szakemberei nem csak teljes körű támogatást és betanítást nyújtanak a készülékek telepítése és beüzemelése során, hanem igény esetén vállalják az alkatrészbeszerzést és pótlást, valamint a gépek rendszeres karbantartását is.

Szövetségi támogatás

A rendezvénysorozat értékét tovább emelte, hogy a Magyar Sztanyomók és Digitális Képpalkotók Szövetsége is

támogatta. Mi több, a szövetség elnöke Kovács György is köszöntötte a rendezvények vendégeit, és elmondta: a Magyar Sztanyomók és Digitális Képpalkotók Szövetsége a kreatív nyomtatási szakemberek és a gyártók közössége már 25 éve. A szövetség a nyomdászok és a gyártók szűken vett körén kívül szolgáltatásokkal, információkkal szolgál a kereskedők, az eladási helyre készülő reklám-állvány és display gyártók, valamint a tervezők és kreatív szakemberek számára is. A Szövetség tagja a nyomdász világszövetségnek: a FESPA-nak, így a magyar szövetség tagjai egyben tagjai a FESPA családnak is, hozzáférhetnek a FESPA információihoz, kedvezményesen (legtöbbször díjtalanul) vehetnek részt a FESPA és az MSZSZ rendezvényein.

Kovács György a jelenleg kialakult piaci helyzettel, illetve tendenciákkal kapcsolatban elmondta: ő személy szerint abban az időszakban kezdett sztanyomással foglalkozni, amikor a nyomdai vállalkozások még minden célcsoportot megcéloltak, ezért az-

tán mindenféle alapanyagra nyomtattak. Mára viszont azok a vállalkozások maradtak talpon, amelyek specializálódtak - tehát egy bizonyos nyomtatási területtel kezdtek foglalkozni - amely tulajdonképpen logikus következménye az utóbbi évtizedek piaci tendenciáinak. Kovács György hozzátette: Tudomásul kell vennünk, hogy ez a folyamat végbement, illetve ugyanez a folyamat zajlik jelenleg a digitális nyomtatási iparágban – a nyomtatók technikai fejlettségének köszönhetően a vállalkozások mindenféle alapanyagra képesek nyomtatni, de meg kell találni a megfelelő felhasználói területet, és nem utolsó sorban a fizetőképes piacot. A fent említett folyamatok által a nyomdászok szerepe és funkciója is megváltozott: mára ugyanis a nyomdász egy megoldás szállító, aki valójában tanítja a vevőit a megfelelő alkalmazások megtalálására. A jelenlegi piaci helyzetben pedig csak az a nyomdaiipari vállalkozó maradhat talpon, aki nyitott, és vállalja, hogy az értékesítési munkája tulajdon-



képpen ezen az oktatási tevékenységen alapul. Ezért is nagyon fontos a megfelelő színvonalú nyomdász szakmai képzés, hiszen egy ipari cég is vásárolhat nyomtatót abból a célból, hogy nyomtatási feladatait házon belül végezze el, de ahhoz hogy abból a nyomtatóból a számukra legjobb eredményt hozzák ki, elengedhetetlen egy megfelelő képzettségű operátor alkalmazása.

Könnyebb beruházás – köszönhetően az alacsonyabb tinta áraknak

Előadásában Patrick Van Soelen a Mimaki Europe B.V. közép-európai értékesítési vezetője elmondta: „Tapasztalataink alapján a sign illetve az ipari nyomtatási terület merőben különbözik egymástól, ennek ellenére mégis számos átfedés tapasztalható a két terület között. Egyre több sign gyártó kezd el ugyanis ipari nyomtatással foglalkozni. Amíg a nyugat-európai szitanyomási vállalkozók szakosodva működnek - vagy sign, vagy ipari területen tevékenykedve - addig a magyar vállalkozások mindkét területen aktívak. Úgy gondoltuk, hogy fontos ellátogatni Magyarországot legjelentősebb városaiba, hogy tájékoztassuk a vállalkozásokat az általunk kínált készülékekben rejlő üzleti lehetőségekről, hiszen úgy gondolom, a Mimaki által gyártott sign és ipari UV nyomtatók területén egy forradalom zajlik. A technológia alapja változatlan, viszont folyamatosan fejlődik. A nyomtatási sebesség az új készülékekben már 20-30%-al gyorsabb, mint az előző generációban, de ami a legfontosabb: az új LUS 120 festékünk ára mindössze fele a korábbi festéknek! Továbbá az új LUS-120 festékekkel alacsonyabb felbontású képeket is nyomtathatunk, magasabb minőségben – ezáltal a nyomtatási sebesség is növekszik. (A Mimaki LUS-120 festékekkel kapcsolatban bővebb információt talál keretes írásunkban. A szerk.) Jelenleg az ösz-

Mimaki LUS-120 UV-LED festékek

A Mimaki LUS-120 UV-LED szárítású festékei kiváló tapadást és nagy szinterjedelmet biztosítanak, mindezt nagyjából a LUS-200 tinták árszintjéhez képest 50%-al alacsonyabb áron! Mindezek mellett a LUS-120 tinták kiváló karcállóságú nyomtatásokat eredményeznek, akár 170% rugalmassággal, ami által ezek a tinták ideálisak összehajtható és könnyen kezelhető banner anyagok nyomtatásához. Ezen kívül a LUS-120 tinták olyan kiemelkedő képminőséget garantálnak, amely kivételes eredménnyel alkalmazható magas értékű PVC nyomtatókészítéséhez, mint POP és backlit displayek. További lehetséges alkalmazások közé tartoznak a rendezvény promóciós eszközök, tranzit helységek hirdetési felületei, ablaküveg matricák, vagy éppen autó és járműflotta grafikák nyomtatása, ahol kifejezetten fontos a nyomtatás tartóssága.

Az alacsony gyártási költségeken kívül a LUS-120 UV-LED tinták remekül használhatóak több különféle Mimaki platformon, mint például az UJF nyomtatók teljes családja, az UJV500 tekerceses nyomtató, illetve az UJF-7151-es síkgyas nyomtató.

szes új projektünket ezzel a festékkel teszteljük, amely az esetek többségében működik. Érdemes tehát ismét elvégeznünk a korábban felállított befektetés-megtérülési kalkulációnkat, hiszen ezen új adatokra alapozva a korábban kapott megtérülési időnk is feleződik egy új Mimaki nyomtató vásárlása esetén, arról nem is beszélve, hogy mára a készülékek ára is jelentősen lecsökkent!

Az imént elmondottakat igazolja az a tény, hogy a Mimaki világszinten mára megduplázta három évvel ezelőtti UV nyomtató értékesítési adatait az ipari nyomtatási területen, és elvárásaink alapján mához 3-4 évre az ipari nyomtatás rendkívül erőteljes részt fog képviselni a Mimaki értékesítésében. Az idej belgrádi Grafima kiállításon például 15 UJF készüléket értékesítettünk, ami elképesztő eredmény.”

Az ipari nyomtatás sokszínűségével kapcsolatban Patrick Van Soelen elmondta:

„Az ipari nyomtatási területen minden egyes cégnek egyedi igényei vannak, amelyekre megoldást keresnek, én pedig örömmel adom azt a választ: Mondják el mire van szükségük, és csináljunk egy tesztet! Amennyiben az a próba sikeres, úgy képesek vagyunk megoldást kínálni számukra, így már csak költségkalku-

lációt kell készítenünk, amely egyértelművé teszi számukra, hogy érdemes-e bennünket választaniuk.

Sokan kérdezik tőlem: „Mikor érdemes nyomtatót vásárolniuk?” A készülékek ára folyamatosan csökken, de a lényeg, hogy mennyi időbe telik a terveinknek megfelelően annak megtérülése. Ha a készülékünk ára másfél év alatt megtérül, akkor mindenképpen érdemes megvásárolni, ha a megtérülési idő öt év vagy annál több, akkor nem érdemes megvásárolnunk, vagy újra kell gondolnunk a tervezésünket.

Az ipari szereplők számára fontos kérdés egy nyomtató megfelelő üzemeltetése. A készülékek kezelése fokozatosan egyszerűsödik, de mindezek mellett a megfelelő minőségű végeredmény elérése érdekében fontosak a megfelelő grafikai ismeretek, illetve az anyagok ismerete, a megfelelő előkezelés elvégzéséhez. Már elérhető a nyomtatható primer anyagunk, amely sok esetben megkönnyíti ezt a folyamatot, de nem megoldás minden kérdésre. Ezért mindig az első kérdéseink egyike – milyen anyagokra nyomtatnak, hiszen ahhoz mérten tudunk segíteni a megfelelő készülék kiválasztásában. Az ipari nyomtatási terület pedig hihetetlenül kreatív, hiszen mindig új és új alkalmazásokkal szembesülünk.” **Sign**

25 éves a BÉFLEX

Családi vállalkozásból meghatározó reklámpari vállalat

Merész ötletből indította idősebb Bárán László reklámpari gyártó cégét 25 évvel ezelőtt és maga sem gondolta, hogy a BÉFLEX mára milliárdos céggé női ki magát, amelyet ráadásul a fia vezet át a jövőbe. Végre azt is megértük tehát, hogy Magyarországon generációkon átívelő reklámpari vállalkozásokról beszélhetünk. De vajon milyen formában él tovább a tradíció és mi köze van a BÉFLEX-nek a COCOM listához? Mindez kiderül idősebb és ifjabb Bárán Lászlóval készült beszélgetésünkből.

szen az automatizált, pontos gyártás felgyorsította az addig manuálisan végzett folyamatokat. A vállalkozás olyannyira beindult, hogy 1992-ben – szintén az USA-ból, de immár hivatalos úton – megvettem következő gépünket, amely egy kifejezetten a reklámpar számára kifejlesztett marógép volt, amely a lombfűrész hasz-

Először is engedjék meg, hogy ezúton gratuláljak a BÉFLEX 25. születésnapja alkalmából! Cégük mára nemcsak a hazai reklámparban tölt be meghatározó szerepet, de forgalmának 40-50%-át az export adja. 112 főt foglalkoztató vállalkozásuk gyártási, kereskedelmi, tervezési, back office divíziókból felépülő, jól szervezett vállalat. De hogyan és honnan indult a BÉFLEX története?

id. Bárán László: 25 év nagy idő, amely időszak alatt olyan dolgok történtek, ami akár egy teleregényt is megérne. Cégünk tulajdonképpen a semmiből indult. Én eredeti foglalkozásomat tekintve vegyipari gépész vagyok, a reklámhoz és grafikához a cégalapítás előtt semmi közöm nem volt. Egy barátom mutatott nekem egy amerikai betűkivágó gépet, amely a maga műfajában az első ilyen volt a világon és az 1980-as évek végén még COCOM-listás, azaz kereskedelmi embargó hatálya alá eső termék volt, így tulajdonképpen egy bőröndben kellett hazacsempésznem. A gépet aztán idehaza megmutattam grafi-



kusoknak, akik teljes mértékben a kézi betűkivágáshoz voltak szokva, így nem is értették ennek a gépnek a lényegét és létjogosultságát. Ez a betűnyomtató/kivágó gép jelentette tulajdonképpen a BÉFLEX alapját, hiszen a tudatlanság boldog mámorában, merészen belevágtam abba, hogy erre a gépre egy céget alapozzak. Az idő pedig engem igazolt, hi-

nálatát tette feleslegessé. Ennek köszönhetően megint átléptünk egy kategóriát – és tulajdonképpen ezzel a két géppel én kezdtem meg a hazai reklámpar gépesítésének folyamatát, melynek köszönhetően felgyorsultak a gyártási folyamatok, és képesek lettünk nagy mennyiségű megrendelés esetén is megegyező méretű betűket gyártani.



Az időpont pedig szerencsésnek bizonyult, hiszen a rendszerváltásnak köszönhetően a megrendelő piac is fellendült?

id. Bárán László: Pontosan így volt: tulajdonképpen a legjobb időben voltunk a legjobb helyen, aminek köszönhetően például mi készítettük az első hazai nagy bevásárlóközpont, a Pólus Center összes világító feliratát is, amely akkoriban óriási projektnek számított, hiszen összesen 144 db, 1,5 és 2 méter magas világító betűt kellett legyártanunk. A Pólus Center projekt akkoriban olyan nagy léptékűnek számított, hogy megdupláztuk vele az akkori forgalmunkat, illetve az induláskor 25 fős alkalmazotti létszámunkat is meg kellett növelnünk miatta. Ezen túlmenően, e projekt által ismerkedtünk meg a Tesco akkori angol képviselőjével, amely további nagy megbízások felé nyitotta meg számunkra az utat.

Volt valamilyen víziója, amikor a céget megalapította?

id. Bárán László: Nyugodtan kijelenthetem: nem volt pontos vízióm. Ennek pedig az az oka, hogy nem volt előttem semmilyen példakép. Tulajdonképpen a teljesen ismeretlenbe ugrottam csukafejest, így a saját hibáimból kellett folyamatosan tanulnom és a tapasztalataimra alapozva építenem a céget.

Milyen újabb tevékenység követte a betűkivágást?

id. Bárán László: 1995-ben egy szakmai kiállításon láttunk először olyan, digitális nyomtatóval készült nyomtatot, amely vízálló volt, tehát kültérre is ki lehetett helyezni. Mi pedig vásároltunk is egy ilyen nyomtatót, így a cégünk – hazánkban szintén elsőként - digitális nyomtatással is elkezdett foglalkozni. Ezt követte a következő beruházásunk, a 3M akkor

forradalmian újnak számító készüléke a Scotchprint, amely négy szín color nyomatok előállítására volt képes. Ezt leginkább autódekorációs fóliák gyártására használtuk, amire akkoriban lendült fel olyannyira a kereslet, hogy egy idő után szó szerint sorban álltak a cégünk előtt azok a megrendelők, akik járműdekorációt akartak gyártatni velünk. Emellett mi használtunk idehaza elsőként 5 méter széles digitális nyomtatót is, tehát folyamatosan fejlesztettük tevékenységünket.

Ezek szerint a tevékenységi körük folyamatosan bővült?

id. Bárán László: Igen, de sokszor rá is voltunk kényszerülve, hogy bővüljünk. Világító dobozokat például azért kezdtünk gyártani, mert az addigi alvállalkozóink folyamatosan késett, ez pedig nem volt tartható a megrendelők felé. Így – bár addig soha nem végeztünk

ilyen tevékenységet – a világító dobozok gyártását is házon belül végeztük. Így lépésről lépésre fejlődünk odáig, hogy mára a reklámpiar egészét átfogó cég lettünk.

Ehhez a fejlődéshez volt szükség egy a konvenciókat túllépő, merész, mondhatni vagány hozzáállásra?

id. Bárán László: Engem mindig is érdekelt az újdonság. Azért is léptem mindig tovább, mert amit egyszer már megcsináltam, az nem igazán izgatótt tovább. Ennek a fejlődésnek kínált megfelelő teret a rendszerváltást követő időszak, amikor idehaza sorban fejlődtek a vállalkozások, nyíltak a bevásárlóközpontok, bankfiókok, benzinkutak, amelyek mind-mind rengeteg reklámanyagot igényeltek. Mindez a boldog időszak a 2000-es évek elejéig tartott, amikor számtalan cég lépett be a piacra, amelyek közül sokan szakmai ismeretek

nélkül, kizárólag az árak letörésével próbáltak és próbálnak a mai napig érvényesülni. Mindezek mellett ekkorra a cégünk már egy 112 főt foglalkoztató vállalatná nőtte ki magát, hihetetlenül gyors tempóban. Így a 2008-ig tartó időszakunk leginkább arról szólt, hogy megbirkózzunk a külső piaci körülmények változásával, illetve megfelelően szerveztük teyünk azt a vállalatot, amellyé az alapításunk óta formálódtunk. A termelési struktúránk stabilizálása egyben lehetőséget is teremtett a külföldi piacokra lépésünkhöz, amit persze könnyített az Európai Unióban az országhatárok megszűnése is. Rengeteg tapasztalatot követően kialakult a nyugat-európai ügyfélkörünk, amely a legnagyobb reklámpari gyártókból áll, akik a kapacitásuk egy részét bízzák ránk, hiszen tudják: tőlünk az ő sztenderdjeiknek megfelelő minőséget kapják.

Mindez azt is jelenti, hogy tanultak a nyugat-európai megrendelőiktől?

id. Bárán László: Rengeteg dolgot tanultunk tőlük, hiszen ezek a cégek már 40-50 éve vannak a reklámpiarban, így az óriási piaci verseny miatt olyan megoldásokat kellett kifejleszteniük, amelyek kiváló minőségűek és látványosak – ugyanakkor egyszerű ötleteken alapulnak.

Nyugat-Európában általános tendencia, miszerint a reklámpari gyártó cégek több generáción átívelő családi vállalkozások, idehaza viszont precedens értékkel bír a BÉFLEX 25 éves múltja mellett, hogy immár apáról fiúra szállt a cég vezetése.

id. Bárán László: Mindehhez persze óriási szerencsére is szükség volt, hiszen én úgy neveltem a gyerekeimet, hogy meghagytam nekik a lehetőséget, de sohasem erőltettem rájuk, mert úgy gondoltam, abban az esetben



csak nyűgnek tartották volna, ha a céghez bármilyen közük van. Ennek ellenére mára a fiam vezeti a céget, és a lányom is itt dolgozik, ami óriási öröm a számomra. Én pedig hivatalos szerep-körben felügyelő bizottsági elnökként, de édesapjukként szintén elérhető vagyok számukra, ha bármilyen fontos helyzetben igénylik a tapasztalatomat. Én pedig boldogan látom, hogy a cég megfelelő kezekbe került.

Önök szerint merre halad a reklámpiac Magyarországon, illetve Európában?

ifj. Bárán László: A két területet abszolút külön választanám, hiszen ami ma idehaza történik az legalább 5 évvel korábban lezajlott az Egyesült-Államokban, vagy Nyugat-Európában. Ma Magyarországon még mindig az árverseny a jellemző. A BÉFLEX pedig nem egy-egy különálló termék szintjén akar versenyezni, hanem komplex, kiváló minőségű szolgáltatást akar nyújtani. Nem véletlen, hogy a cégünk teljesen transzparensen működik, hiszen hozzánk egy ügyfél 3 év múltán is visszatérhet, ha bármilyen problémája adódik. Nálunk 15 éve működik egy vállalatirányítási rendszer, amelyet folyamatosan fejlesztünk, a gyártáslekövetési rendszert szinte minden magyar reklámpari gyártó cég tőlünk vette át, hiszen mi voltunk az elsők, akik ezt a német piacra való megfelelésünk érdekében alkalmaztuk. Én azt szeretném, ha a BÉFLEX név felmerül, akkor ne egy termék jusson bárkinek az eszébe, hanem mindaz a komplexitás és megbízhatóság, ami ránk jellemző. Hazánkban a jelenlegi árnyomásra sok esetben nehéz megfelelő minőségű termékekkel reagálni, mi mégis inkább ezt a nehezebb utat járjuk, és ragaszkodunk a saját magunk számára támasztott komoly elvárásainkhoz. Ezért inkább megpróbáljuk tanítani az ügyfeleinket arra, hogy termék és termék között óriási különbség lehet.

Mivel tud érvényesülni a BÉFLEX a nyugati piacon?

ifj. Bárán László: Signage termékeket szinte mindenki képes gyártani. Ezen a piacon a nagy kihívás, hogy hosszútávon megfelelő partnerei tudjunk lenni megrendelőinknek. Ezt talán a legjobban jellemzi egy német megrendelőnk véleménye, aki így fogalmazott: „Rengetegen vannak a gyártói piacon, és közülük sokan kiváló, még többen nagyon rossz minőségben gyártanak. A BÉFLEX remek minőséget szállít, de ami még talán ennél is fontosabb, minderre kiegyensúlyozottan, folyamatosan képes!” Mi nem Nyugat-Európával versenyzünk, hanem a régiós országokkal, hiszen ezekből az országokból választják ki a gyártást végző beszállító partnereiket.

Az érvényesüléshez mennyire fontos a megfelelő munkaerő?

ifj. Bárán László: Mivel ezt a szakmát nem tanítják sehol, ezért nekünk olyan kollégákra van szükségünk, akik rendelkeznek egy alapvető tudással – például nyelvismerettel – de legalább ugyanennyire fontos a hozzáállásuk és az, hogy nyitottak legyenek a tanulásra. Sajnos nagyon kevés olyan ember van, akik nem a végső megoldást ismerik adott problémákra, hanem képesek kreatív módon elindulni a megoldás felé vezető úton, és a végén képesek vállalni a meghozott döntéseikkel járó felelősséget is.

Szükséges tehát a kollégák házon belül történő szakmai és gyakorlati képzésének megoldása?

ifj. Bárán László: Először is kijelenthető, hogy valamilyen formában mi adtuk a konkurenciánk munkaerőjének nagy részét, hiszen vagy korábbi alvállalkozóink, vagy alkalmazottaink voltak. Azt mindenképpen fontos kijelentünk, hogy a cégünknel az értékesítőtől, az ügyfélmenedzseren át mindenkinek

értenie kell valamelyest a gyártáshoz is, hiszen egy rossz információk alapján elindított projekt óriási károkat okozhat. Mindezt az idei évben elindítottuk saját belső oktatási programunkat. Olyan témaköröket állítottunk össze, mint grafika, signage, bútor display, ofset nyomtatás. Mindegyik témakör elméleti és gyakorlati képzésből áll. Az elméleti oktatás tartalmazza cégünk működési folyamatainak megismerését, és alapanyag ismereteket. A gyakorlati oktatás kis csoportokban zajlik, melynek keretében egy-egy teljes napot töltenek el a gyártási részlegen és el kell végezni az adott projekthez kapcsolódó munkákat. Ezt a programot a már meglévő dolgozóink részére alkalmazzuk. Az új kollégák számára szintén elindítottunk egy integrációs programot, aminek talán ez lehet a mottója: „Hogyan válj BÉFLEX-essé!?”. E program mögötti szándékunk a kezdő kollégákba a munkába lépésük elején minél több energiát fektetni, és nem azonnal elvárásokat támasztani feléjük. Így ők is a gyártási részlegen kezdik munkájukat – így biztosan megismerik a munkájuk alapjait és hátterét. Hozzá kell tennem, hogy én szintén a BÉFLEX gyártási részlegen kezdtem el dolgozni, amikor itt munkába álltam. Mindezt tettem úgy, hogy senki sem tudta róla, ki is vagyok valójában. Ennek köszönhetően olyan alapismeretekre tettem szert, amelyek elképesztően hasznosak a mindennapi munkavégzésem során.

A szakmai képzés mellett mit tart még fontosnak a dolgozókkal való kapcsolatban?

ifj. Bárán László: Véleményem szerint, ha bizalmat szavazunk egy kollégának, akkor meg kell hagynunk számára egy bizonyos mozgásteret, illetve szabad döntési jogkört. Szerintem, ha a kollégák érzik az irányukba mutatott bizalmunkat, az mindenképpen magabiztosabb, és megbízhatóbb munkaerővé is teszi őket.

Mikorra tehető az időszak, amikor a BÉFLEX elérte mai méretét?

ifj. Bárán László: Cégünk az elmúlt 25 év során volt már nagyobb és kisebb is. Egy vállalat folyamatos változásban van, hogy megfeleljen az adott időszak követelményeinek. Mindig arra törekedtünk, hogy a kihívásoknak megfelelő szervezeti felépítést találjuk meg. A mostani felállásra se mondhatnám, hogy ez a végleges, folyamatosan keressük, hogyan lehetünk minél hatékonyabbak és hogyan segíthetünk az ügyfeleinknek a minél jobb minőségű szolgáltatással. Ehhez más struktúra kellett 10 vagy 20 évvel ezelőtt és más kell ma. Egy dolog állandó a cégkultúránk, amit szeretnénk tovább vinni, mert e nélkül a lényeg veszne el.

- A 2004-es év tájékán, amikor az akkori ügyvezető igazgató holdingba szervezte a céget, egyértelműsítette az egyes részlegek tevékenységi köreit és tisztázta a cégen belüli működési folyamatokat. Ebben az időszakban költöztünk jelenlegi telephelyünkre is. Ez az időszak természetesen megfelelő volt a növekedésre, hiszen rengeteg új márka lépett be a magyar piacra, vagy épp korábbi cégek végeztek újramarkázást. A cégünk ebben az időszakban remekül tudott érvényesülni és nagy méretűre nőtt. Ezt az időszakot követően sok értelemben újra kellett szervezni a céget annak érdekében, hogy képesek legyünk alkalmazkodni a máig érvényes körülményekhez. Mivel nyolc éve már a cégnél dolgoztam, ezért úgy gondoltam, megértem arra, hogy én irányítsam a céget, ezért egy hosszas folyamat végén édesapám engem választott, így 2015. július 1-étől irányítom a BÉFLEX-et.

Mi jellemzi leginkább azt az időszakot, amióta Ön irányítja a céget?

ifj. Bárán László: A kezdeményezésemre indult el a korábban említett



oktatási program. Sok értelemben a cég az utóbbi időszakban multinacionális cégfelfogással működött, ami annyit jelentett, hogy minden kollégának kizárólag a saját területéhez kellett értenie. Ezt is hivatott átformálni az oktatási programunk. Emellett aktívan részt veszek a külföldi üzletépítésben, amiben kifejezetten sikeresnek érzem magam. Cégvezetőként jelenleg a legnagyobb kihívásomnak érzem, hogy megtaláljam a megfelelő egyensúlyt az értékesítés, cégépítés, illetve a cég belső fejlesztése között, hiszen mindkettőre szükség van a sikeres működésünkhöz.

Milyen projekteket emelne ki a BÉFLEX 25 éves történetéből?

ifj. Bárán László: Mindenképpen fontos kiemelnünk a Pólus Center projektet, ami a kezdetekben kiemelkedett a munkáink közül. Emellett a Westelről Telekomra történő márkaváltás óriási kihívás volt a számunkra. Elsők között végeztük el járművek fóliázását, amely projektek közül az egyik legérdekesebb a Fanta márkának készült. De Geszti Péter is a BÉFLEX-el kezdte el az Arc kiállítását. Mindezek azért emlékezetesek, mert korábban senki nem csinált idehaza

hasonlót. Mára már a cégünk méretéből és szervezettségéből adódóan az emelhető ki, hogy képesek vagyunk egy üzletet teljesen berendezni, ide értve a signage megoldásokat, a kiakat dekorációkat, és a bútorokat is.

Tekinthető mindez egy új trendnek a BÉFLEX életében?

ifj. Bárán László: Igen, képesek vagyunk üzletbelső tervezésére, kivitelezésére, berendezésére egyaránt. Ez persze sokrétűbb kapcsolatot is eredményez megrendelő ügyfeleinkkel, amelyben érvényesülnek a cégünk által kínált olyan hozzáadott értékek, mint a szellemi termék, a tervezés, a gyártás, a logisztika, vagy épp a kivitelezés.

Mit lát a következő néhány év trendjének?

ifj. Bárán László: Azt gondolom, hogy amíg a mostani 40-es generáció ki nem esik az aktív vásárlók hazmazából, addig mindenképpen szükség lesz a hagyományos, nyomtatott reklámeszközökre, mert ez a generáció még nem teljes mértékben tér át az online ügyintézésre. Ebben a közegben a reklámpari cégek közül azok tudnak a felszínen maradni, akik a leghatékonyabban képesek a legjobb minőségű és ár/érték arányú termékeket gyártani, illetve ahhoz a legszínvonalasabb szolgáltatást nyújtani. Nekünk tulajdonképpen kifelé segítenünk kell az ügyfeleinknek definiálni a problémáikat, és a megfelelő megoldást kínálni azokra, a cég belső működését pedig úgy kell beállítanunk, hogy nyereséges formában legyen képes elvégezni ezt a tevékenységet. A cégünk attitűdje a kollégák hozzáállásából táplálkozik és úgy gondolom, ez az alulról való építkezés lehet jövőbeli sikerünk záloga is, hiszen mindenki hibázhat egyszer, de a szervezet még egyszer nem követheti el ugyanazt a hibát. **Sign**

BEFLEX

POINT OF
COMMUNICATION
EPERT

FOR 25 YEARS

WWW.BEFLEX.HU

YOUR BRAND'S CONNECTION
TO YOUR CONSUMERS IS AT THE
CENTRE OF OUR MINDS.

OUR HANDS GUARANTEE
FUNCTIONAL EXCELLENCE.

#DESIGN AND DEVELOPMENT #SHOP FITTING #INDOOR -
OUTDOOR SOLUTIONS #SHOP IN SHOP #EXHIBITION STAND
#DIGITAL #PRINT #POS #SIGNAGE #DISPLAYS #FURNITURE
#PROJECT MANAGEMENT

Már megvásárolható a Light Box LED

Forradalmian új LED modul az AKA-tól

A világítódoboz betűk manapság az egyik legelterjedtebb reklámeszköznek számítanak, hiszen egy üzlet nagyobb feltűnést kelt, ezáltal könnyebben megtalálható, ha világító doboz, világító tábla vagy világító cégtábla hívja fel az arra járók figyelmét – mindezt éjjel-nappal. És persze mondanunk sem kell: a jobb láthatóság nagyobb forgalmat és magasabb bevételt is generál. Az AKA Digital Média Kft. új terméke, a Light Box LED modul most forradalmasítja a világítódoboz betűk piacát! Felkeltettük az érdeklődését? Olvassa el a részleteket most!

5 az 1-ben = Light Box LED

Óriási verseny jellemzi a mai magyar fényreklámgyártó piacot, hiszen rengeteg cég foglalkozik világítódoboz betűk gyártásával. De mivel is lehet felülemelkedni a versenyen és előnyt szerezni konkurensainkkal szemben?

Íme néhány lehetőség:

- Kiváló minőség.
- Megfelelő fényerő.
- Rövid gyártási határidő.
- Hosszú távú, kiegyensúlyozott működés.
- Garancia.

Mit szólna ahhoz, ha a fent felsorolt öt érv egyetlen termékben lenne elérhető?

60 darab hagyományos LED modul = 4 db Light Box LED!!!

Nos, örömmel jelentjük: az AKA Digital Média Kft. jóvoltából megérkezett Magyarországra a Light Box LED, amelynek legfontosabb előnye, hogy jelentős mértékben megnövelt fényerejének köszönhetően csupán négy darab LED modullal képesek vagyunk elérni ugyanazt a fényerőt egy

1 méter x 1 méter méretű világítódoboz betű megvilágításához, amelyhez ezidáig 60 darab hagyományos LED modulra volt szükségünk. Mindez annyira lerövidíti gyártási időnket, hogy sokkal rövidebb idő alatt leszünk képesek leszállítani ugyanazt a készterméket, mint versenytársaink!

Jó, jó – mondhatjuk, de mi lesz a minőséggel? Az nem fog csorbulni a nagyobb teljesítmény oltarán?

Nyugodtan kijelenthetjük: a Light Box LED modulok kiváló minőségűek. Éppen ezért gyártójuk ezidáig kizárólag az Egyesült Államokba szállította ezeket a modulokat. Az AKA Digital Média Kft-nek köszönhetően azonban hazánkban - az összes Európai országot megelőzve - elsőként juthatunk hozzá ehhez a kiváló versenyelőnyt kínáló termékhez! Bizony – így nem csak a magyar, de nyugat-európai megrendelőink számára is jóval rövidebb gyártási idő mellett tudjuk vállalni világítódoboz betűk gyártását!

Garancia? – 5 év elég lesz?

Nem kérdés, hogy mint minden egyéb általa forgalmazott LED modulra, így az AKA Digital Média Kft.

az új termékre is garanciát vállal. A Light Box LED modul esetében a garancia 5 év!

Sok fejtörést okozott Önnek, miként tudja megfelelően ellátni az év végén, utolsó pillanatban érkező tömeges megrendeléseit?

Nos, ez nem kérdés többé, hiszen az AKA DIGITAL MÉDIA KFT-nél már megvásárolható a forradalmian új Light Box LED modulok, így elég felkeresnie az AKA DIGITAL MÉDIA KFT munkatársait, az alábbi elérhetőségek bármelyikén:

AKA DIGITAL MÉDIA KFT.

1103 Budapest, Gyömrői út 76-80

Mobil: 06-70-943-1402 vagy

vezetékes: 06-1-260-7356

E-mail: akaponyva@akaponyva.com

Ne késlekedjen tovább, mert itt a kiváló alkalom, hogy előnyt szerezzen versenytársaival szemben!

Váltson most Light Box LED modulokra és élvezze a megrövidült gyártási határidők összes előnyét! Az ütőkártyát az AKA DIGITAL MÉDIA KFT. biztosítja – Önnek csupán élnie kell vele!

(x)

ÚJDONSÁG!



LIGHT BOX

Egyszerű megoldás világító dobozokhoz!

Méretek:	124mm x 82mm x 11mm
Szög:	180°
Lumen:	500
Teljesítmény/Üzemi feszültség:	7W/12V
Szín:	Fehér
Vízállóság osztály:	IP68
Led típusa:	CSB 1919
Garancia:	5 év



**További információkért
keresse Értékesítőinket!**

Gyömrői út 76-80.
1103 Budapest
www.akadigitalmedia.hu

Tel: +36 20 260 73 56
Mobil: +36 70 943 14 02
Email: akaponyva@akaponyva.com

Magyar Fényreklámgyártók Szövetsége

Őszi közgyűlés és szakmai díjátadó

Nem sokkal létrejöttét követően kifejezetten dinamikus, pezsgő munkát folytat a Magyar Fényreklámgyártók Szövetsége, amely Mátraházán tartotta őszi közgyűlését október 13-án. A közgyűlésen kiderült: jövőre Budapest ad otthont a fényreklámgyártók nemzetközi szövetségének éves találkozásának, valamint első ízben adták át a Gál Imre szakmai díjat, új taggal bővült a szövetség és döntöttek a jövő tavaszi közgyűlés programjáról is.

A Mátraházi Ózon Hotel Residence adott otthont 2016. október 13-án a Magyar Fényreklámgyártók Szövetsége (HSF) őszi közgyűlésének. A szövetségi tagok és meghívott vendégeik közös ebéddel indították a programot. A kellemes környezet, jó konyha, az étteremből nyíló csodálatos panoráma mind-mind hozzájárult a közgyűlés jó hangulatához és sikeréhez.

Kovács Gábor (HSF főtitkár) nyitó beszédét követően bemutatásra került Bánszky Katalin (BePro), a szervezet új titkára. Majd Sztanek László a SZTANÉK Kereskedelmi és Reklám Kft. ügyvezető tulajdonosa mutatta be cégét, reklámpari múltját, útkeresését, csatlakozási kísérletét egy szakmai közösséghez. Bemutatkozása teljes mértékben elnyerte a szövetség tagjainak tetszését, így

egyhangú támogatást kapott az új tagjelölt felvétele.

A következő – a szövetségi tagok számára szívet melengető napirendi pont az Év fényreklámja – Gál Imre díj pályamunkáinak bemutatása volt. Összesen 12 termékről érkezett pályázati anyag, amelyet 6 cég nyújtott be. Mivel a pályázat idén először került kiírásra, így az elmúlt 20 év során elkészült munkákkal lehetett nevezni. A pályamunkák közvetlen ismertetésén túl ez az időtáv lehetőséget nyújtott egy kis szakmai nosztalgiazásra is. A díjat Gál Imre özvegye Marika adta át. Az Év fényreklámja díjat az Alustart Fényreklám Kft nyerte, míg a Polisign Reklámberendezés Gyártó Kft. különdíjat vehetett át. (lásd keretes írásunkat)

Ezt követően meghívott előadók tartották meg prezentációikat. Szabados Miklós a SIKA Hungária Kft. képviselőjében tartott tartalmas előadást a cég széles termékpalettájáról, ezen belül az építőipari-reklámpari termékújdonságokról, „Ragasztástechnika a reklámparban” címmel.

Andrius Petravičius a Baltled kiemelt ügyfélmenedzsere a reklámpari világításban tapasztalható trendekről tartott tájékoztatót, bemutatva a legújabb LED modulokat és a fejlesztés irányait.

A Kerttrade Kft termékmenedzsere, Sima Gergely az „Új generációs Acrifix ragasztók” és az „Ezerarcú





Plexiglas” címmel foglalta össze a ragasztók termékválasztékának változásait, mutatta be az új generációs LED-es világításhoz használható plexiket és válaszolt a szakemberek kérdéseire.

A kávészületet követően kezdődött meg az érdemi munka. A fényreklámgyártók nemzetközi szövetsége (ESF) májusi közgyűlésén elfogadta a magyar szövetség meghívását, így 2017 tavaszán Budapest adhat ott-hont az éves találkozóknak. Szervezőbizottság alakult a rendezvény lebonyolításával kapcsolatos feladatok elvégzésére. Megszavazásra került a 2017. évi tavaszi közgyűlés helyszíne, időpontja, főbb programpontjai, valamint a HSF futball vándorkupa lebonyolításának sarokpontjai.

A korábban felállított munkacsoportok beszámolóiból kiderült, hogy a reklámpari, reklámvilágításra vonatkozó szabványok, szabályozások összegyűjtése és feldolgozása még nem tudott megvalósulni. A szövetség tagjai szerint ez egy kiváló szakdolgozati téma lehetne világítástechnikai, villamosmérnök főiskolai, egyetemi hallgatóknak, így nyitottak ilyen irányban a végzős hallga-

tók felé. A szövetség egyébként is keresi a lehetőségét a fényreklámgyártás szakmaként történő elismerésére, és az erre irányuló felnőtt képzés beindítására.

Gál Imre díj

A Magyar Fényreklámgyártók Szövetsége 2016. tavaszi ülésén eldöntötte, hogy minden évben meghirdeti tagjai között az „Év fényreklámja” pályázatot, amelyen az elmúlt egy évben gyártott termékekkel lehet indulni. Ezzel is megmutatva e szakma szépségeit, értékeit, a gyártott termékek sokszínűségét. A szövetség egyhangúlag megszavazta, hogy a díj Gál Imréről legyen elnevezve, aki úttörő feladatot vállalt hazánkban a nagyfeszültségű neonok gyártásában, és a világitó reklámok népszerűsítésében.

Mivel a díj idén először került kiírásra, így kivételesen az elmúlt 20 évben gyártott világító reklámtermékekkel lehetett nevezni, három kategóriában:

1. Világító reklámtábla és/vagy felirat nagyfeszültségű neon világítással,
2. Világító reklámtábla és/vagy felirat (bármilyen világítással),
3. Egyedi világító termékek.

Kategóriánként 1 – 1 termékkel lehetett indulni.

A pályázatokat bíráló bizottság tagjai ifj. Gál Imre, neonos szakember, a díj névadójának fia; Auth Attila reklámgrafikus designer; Zubek Tamás László neonos szakember, valamint Bévárdi Szilárd, a Sign and Display Magazin főszerkesztője voltak.

Az Év fényreklámja díjat az Alustart Fényreklám Kft. nyerte el a szaxofonos neonsöves egyedi reklámpilonjával, amely a cég első neonos munkája volt 19 évvel ezelőtt. A látványtervező Joó József hódmezővásárhelyi grafikus volt, a

kivitelezést az Alustart Fényreklám Kft. végezte, akik akkor még nem rendelkeztek saját neonos műhellyel. Így a neonsöves gyártását a Neosign Kft-től rendelték meg, ahol abban az időszakban az állandó üvegműves alvállalkozó Gál Imre volt. Így a reklám különlegessége, hogy a pályázat névadója volt a reklám neonsövének kivitelezője is. A műszaki egyeztetés során életre szóló barátság kötött Gál Imre és Bodrogi Tibor között, aminek köszönhetően Gál Imre segítségével került kialakításra Hódmezővásárhelyen az akkori viszonyok között az egyik legkorszerűbb és legjelentősebb magyar neongyártási kapacitás. A Polisign Reklámberendezés Gyártó Kft. is a neonos kategóriában nyújtott be pályázatot, Patkós Luca diploma munkájához készített neon dekorációval. Patkós Luca, a Magyar Képzőművészeti Egyetem Grafika Tanszék Tervezőgrafika szakirányon végzett hallgatója 2015. májusában kereste meg a Polisign Kft vezetőségét azaz, hogy a 2015. június 8-tól kezdődő végzősök diploma kiállítására szeretne neon feliratot készíttetni. Szakdolgozatának témája a budapesti neonok, illetve egy fiktív neonomúzeum arculatának megtervezése. Elképzelése szerint egy üvegfúvó lámpa keresztmetszeti ábrázolása kerülne meghajlításra neonsövből. A Polisign örömmel és anyagi ellenszolgáltatás nélkül vállalta a feladatot, és a megvalósításon túl sok hasznos információval is segítette a neonos szakma iránt érdeklődő fiatalot. A sikeres diplomavédelem után is megmaradt a jó kapcsolat, s remélhetőleg folytatódik az együttműködés a neonreklámok továbbélése érdekében. A neonos szakma iránt érdeklődő fiatalokért végzett tevékenységéért a bíráló bizottság Gál Imre különdíjjal jutalmazta a Polisign Kft-t.”

Sign

Semmi trükk! - Eurojet szakmai nap

És a show megy tovább

Olyan érdeklődőket vártak az Eurojet Hungária Kft. kollégái október 19-én a Lurdy ház mozijába, akik nem akarnak a „papírponyva-vinyl Bermuda-háromszögében” hajótörést szenvedni. És csakugyan: a szakmai napon olyan, a vállalkozásokat aktuálisan érintő kihívásokról beszéltek nyíltan és őszintén, amely kihívások egy adott cég fejlődésének legnagyobb gátjai lehetnek. Hasznos szakmai előadások, az új HP Latex széria nyomtatói, szakmai workshop, gép- és alapanyag simogató, Kovács András Péter és popcorn – ez volt az Eurojet szakmai nap címszavakban!

rendezvénynek az volt az apropója, hogy a HP két évvel ezelőtt jelentette meg a Latex gépcsaládjának legújabb generációját. Idén október 1-étől ismét megújult a Latex sorozat, amelyhez kapcsolódóan olyan szakmai-üzleti konferenciát szerveztek, ahol foglalkozni akartak az iparágat leginkább érintő kérdésekkel. Molnár Szabolcs elmondta: „Vál-

Két dologban lehetünk biztosak, amikor az Eurojet idei, Semmi trükk! címmel megrendezett szakmai napjára indultunk:

1. A HP és az Eurojet egyaránt más hozzáállással közelíti meg a digitális nyomtatási piacot, mint konkurensei, hiszen tulajdonképpen ez a jelmondatuk: „Csináljunk minden résztvevő számára jól működő üzletet, amelyhez a HP nem csak a megfelelő nyomtatókat, de a tudást is biztosítja!”
2. Az Eurojet Hungária Kft. minden rendezvénye az összes apró részletig profin átgondolt, és kiválóan megszervezett esemény.

E két tény tudatában kétségünk sem volt arról, hogy egy remek és hasznos napnak nézünk elébe. Ehhez adódott a bónusz, hogy tehettük mindezt könnyed, kiváló hangulatban!

Szakmai kérdésekről - nyíltan

Rajtunk kívül több mint százötvenen érkeztek a rendezvényre, amelynek piaci jelentőségét az is mutatja, miszerint számos konkurens márka képviselőjével is találkoztunk a vendégek között! Ez is azt a tényét támasztja alá, hogy jelenleg nincs olyan szakmai rendezvény hazánkban, melynek ke-



retei között a sign and display szakma képviselői nagy tömegben gyűlnek össze azért, hogy az őket nap, mint nap érintő kihívásokról, problémákról és azok megoldásairól beszéljenek – pedig, hogy a klasszikus viccet idézzük: igény volna rá!

Bevezetőjében Molnár Szabolcs, az Eurojet Hungária Kft. ügyvezetője elmondta: Két éve volt egy nagyon sikeres szakmai rendezvényünk, melynek keretében sikerült megtölteniük a Lurdy Ház mozi termét. Annak a

lalkozóként „dugulás elhárítók vagyunk” – hiszen cégvezetőként meg kell keresnünk a szűk keresztmetszeteket és fel kell számolni azokat vállalkozásunkban és folyamatosan keresnünk kell azokat az apróbb fogásokat, amikkel növekedési pályára tudjuk állítani a cégünket. A szakmai nap vendégei megtették azt a lépést, hogy kiszakadtak a hétköznapi mókuskerékből és eljöttek ide, ami már egy lépés arra, hogy eltávolodjanak a megszokott üzleti menetüktől!”



A bevezetőt követően Wolfgang Pavelka – a HP regionális vezetője tartott rövid prezentációt, melynek lényege volt, hogy nyomdai szolgáltatóként próbáljunk meg eltávolodni a mindennapoktól – egy teljes, átlagos hétköznapi folyamán vizsgáljuk meg, milyen helyeken találkozunk nyomdatermékekkel – kezdve a fürdőszobától, a konyhán át – majd munkába menet, a munkahelyen és este is. Ha kilépünk a megszokott napi rutinból, akkor látjuk: nyomdatermékek alkalmazásainak sorával találkozunk. A HP ezeket az alkalmazásokat az alábbi kategóriákba sorolja: design, fotókönyvek, sign and display, direkt marketing és info nyomatok, marketing anyagok, könyv és magazin kiadás, csomagolás – a HP pedig az nyomdai applikációk teljes spektrumára nyújt megoldásokat. Wolfgang Pavelka elmondta: a piacot jelenleg az alábbi 4 trend határozza meg:

- rövidebb gyártási idő
- egyedi/testre szabott termékek
- kis példányszámok
- a profitunkra ható nyomás

A HP regionális vezetője hozzátette: Mivel sokat utazik, ezért rengeteg nyomdaipari szolgáltatóval találkozik,

amelyeket tapasztalatai alapján két-féle kategóriába sorol:

1. Akik küzdenek a volumenért, és nagy árharcba mennek bele,
 2. Akik nem a volument keresik, hanem fókuszáltak, teljes, egyedi megoldásokban gondolkoznak
- Záró üzenetként elmondta: Reméli, hogy az Eurojet rendezvény résztvevői már újrapozícionálják magukat annak érdekében, hogy a 2. csoportba tartozzanak!

Hol van a szakképzett munkaerő? Generációkkal a kliséken túl.

Kovács Judit a Profiles International Hungary Kft. tulajdonosa nagyon érdekes témával foglalkozott, hiszen manapság szinte minden cég küzd a megfelelően képzett és motivált munkaerő hiányával. Az általuk leginkább vizsgált réteg az Y generáció, tehát az 1980 és 1999 között születettek. „Generációs csapda” címmel végzett kutatásuk keretében 2015-16 folyamán közel 500 fő dolgozó fiatal gondolkodását, viselkedését és érdeklődését vizsgálták meg és olyan kérdésekre keresték a választ, vajon „Mi alapján választanak munkát az Y generáció tagjai?”, és az alábbi válaszokat kapták:

1. fejlődési lehetőség
2. érdekli őket, hogy milyen az adott cégnél a munkavállalók elégedettsége,
3. fontos számukra, hogy hogyan érzik magukat a munkakörnyezetükben,
4. „Nem azért élek, hogy dolgozzak, hanem azért dolgozok, hogy éljek” – nem akarnak a munkájuk rabszolgái lenni számukra a legfontosabb: Hogyan érzik magukat a munkahelyen/milyen a csapat?

A Profiles International Hungary Kft. szerint a munkaadóknak érdemes új eszközökkel toborozniuk leendő munkatársaikat. Ezek közé sorolható az olyan álláshirdetés szöveg, ami megszólítja az Y generáció képviselőit. De a toborzáshoz más is kell még: munkaadóként pontosan tisztában kell lennünk vele, milyen tevékenység elvégzését várjuk az új kollégától – az adott munkakörben dolgozó munkatárs mitől lesz sikeres, ehhez milyen belső motivációra van szüksége. Szerintük az Y generációs kollégákhoz vezető út lehet, ha bevonjuk őket a teljes mechanizmusba és velük közösen csináljuk a stratégiai feladatokat.

Vissza a jövőbe... a Latex forradalma!

Nagyon izgalmas, és szórakoztató kísérletnek lehettünk tanúi, amikor a színpadon megjelent a „Vissza a jövőbe” filmek két kulcsfigurája: Marty McFly (Nebrának Miklós – Eurojet) és a jellegzetes frizurájú professzor (Kovács István – Eurojet). A szórakoztató előadás valójában a Latex festékek megszületésének pillanatát rekonstruálta – sajátos szemszögből. E kísérletet követően Kovács István, az Eurojet Hungária Kft. kereskedelmi vezetője beszélt a Latex gépcsalád eddigi sikereiről, és legújabb szériájáról. Előadásában elhangzott, a HP Latex gépcsalád hihetetlen sikereket ért el a 2008-as drupa vásáron történt bemutatása óta, hiszen világszerte



37.000 darab Latex nyomtatót adtak már el, amely a teljes szélesformátumú nyomtatás 32%-át reprezentálja, míg Magyarországra kivetítve 100 db Latex gép értékesítés történt, amely a teljes eladott mennyiség 36%-a! A gépcs család sikerének titka a HP Latex festék, amely a minőség+sebesség kombinációját biztosítja felhasználói számára. További érvek még a Latex mellett, miszerint a technológia nagyon sokoldalú, és környezetbarát, a Latex készülékekkel készített nyomatok karcállóak és azonnal feldolgozhatók. A készülékek nyomtatófej cseréje egyszerű, a felhasználó által is elvégezhető. A Latex mobil applikáció lehetővé teszi a felhasználók számára a gép állapot ellenőrzését, a munkák naplózását – mindezt saját mobil eszközről, távoli eléréssel – a legfontosabb eseményekről pedig E-mail értesítés, illetve a gyártásról statisztikák kérhetők. Október 1-től már hazánkban is elérhető a Latex gépcs család legújabb generációja, a 315, 335, 365 és 375 típusjelű készülékekkel. A HP a márka egyik legkiválóbb szériáját most még tovább fejlesztette és a felhasználók észrevételeit figyelembe véve, még több hasznos és hiányolt funkcióval bővítette a gépek tulajdonságait! Nézzük miben is tudnak még többet az új Latex 3X5-ös család tagjai:

Az új Latex 315 és Latex 335-ös modell is megkapta a népszerű OMAS szenzort, hogy még egyenletesebb legyen az alapanyag megfelelő továbbításáért és a kétdoldalas nyomtatás regisztrációs jeleinek felismeréséért felel, hogy kikerülhessük a legalapvetőbb alapanyag kezelési hibákat, a zökkenőmentes nyomtatás érdekében. Automatikus levágókést is integráltak most már mindegyik modellbe, így a nyomtatás befejeztével az anyagot könnyebb levágni és az utófeldolgozáshoz előkészíteni. A még könnyebb kezelés érdekében egy online operátor képzést is biztosít a HP a géptulajdonosok számára, ahol az alapoktól lépésről-lépésre el-sajátítható a Latex gépek kezelése. A HP Latex 365 és Latex 375-ös modellekben közvetlenül a kijelzőről elérhető egy úgynevezett "gyors megoldások alkalmazás", ahol a jobb képminőség érdekében könnyedén elvégezhetőek a szükséges finomhangolások.

WallArt a HP-től – ingyen használható tervező szoftver a Latex géptulajdonosoknak

Természetesen az új Latex széria tulajdonosai számára is elérhető a WallArt, amely a HP által kifejlesztett moduláris design szoftvercsomag,

melynek használatával a Latex géptulajdonosoknak lehetősége nyílik kis- és nagyméretű falburkolatokat, tapétákat tervezni és készíteni - ezzel bővítve üzleti lehetőségeiket.

A HP a WallArt-al teljesen leveszi a vállunkról a tapéta tervezés nyűgjeit. Ezzel a szoftverrel egyszerűen és gyorsan tervezhetünk falburkolatokat mindenféle térbe.

A szoftver egyik erőssége, hogy különböző felületnemesítéseket és médiaopciókat is figyelembe vesz. A HP WallArt saját képadatbázissal is rendelkezik, amelyben ízlésünknek megfelelő hátterek vagy motívumok között tudunk böngészni. Vagy akár használhatjuk saját grafikánkat, megrendelünk logóját, fotóját is. A HP faltervező szoftverével egy egyszerűen kezelhető, felhőalapú kreatív webszerver részesei lehetünk. Segítségével leegyszerűsíthetjük a tervezői munkát, annak megjelenítését és magát a termelési folyamatot.

Kovács István prezentációjában elmondta, 2014-ben készült egy felmérés a piacon lévő összes szélesformátumú nyomtató tulajdonos bevonásával az általuk leginkább használt alapanyagokról, melynek eredménye, hogy a felhasznált anyagok 35%-a öntapadó PVC, 30%-a PVC ponyva, 15%-a backlit, roll up, pop up film, 15%-a papír/tapéta, 5%-a textil, vászon. Egyértelműen látszik tehát, hogy a nyomdák legnagyobb része megrekedt a papír-ponyva-vinyl alapanyag Bermuda háromszögben, amely az ott folyó óriási árversenyben sok cég hajótörését okozza. A Latex gépek sokoldalúsága azonban kitörési lehetőséget kínál tulajdonosaik számára ebből az ördöklő árversenyből, hiszen ezekkel a gépekkel nyomtathatunk a vinyl, backlit film, banner anyagok mellett olyan Latex különlegességekre, mint a textil, vagy papír/tapéta, illetve mostantól szintetikus anyagokra is.

A „Merre tovább?” kérdésre Kovács István a display és csomagolóanyag gyártás mellett a belsőépítészeti alkalmazásokat jelölte meg kitérés lehetőségként.

kiKAPcsolódás és kerekasztal beszélgetés

A tömény szakmai program közben kellemes perceket biztosított Kovács András Péter stand-up comedy előadása, amit egy kerekasztal beszélgetés követett, amely a „Mire is van szüksége a vevőnek?” kérdésre kereste a válaszokat Várnai György az Stcom Reklámügynökség Event Managere, Weiser István marketingstratégia, író, Danyi Éva a Donum Terrae tulajdonosa valamint Kovács Judit Profiles International Hungary tulajdonosa részvételével.

A kerekasztal beszélgetést követően Molnár Szabolcs, az Eurojet Hungaria Kft. ügyvezetője előadásában elmondta: pályafutása során négy technológiai forradalmat számolt össze a digitális nyomtatás területén, amelyet belülről élt át, így az élete az innováció és a technológiai forradalmak jegyében zajlott. Előadásában beszélt arról, mi szükséges manapság ahhoz, hogy hosszú távon sikeres céget építsünk, és felsorolta ennek öt, szerinte elengedhetetlen összetevőjét: 1. Adj számát mindenről!, 2. Ne lopj a saját céged-

ből!, 3. Szeresd meg a matekot!, 4. Ne az adómegettakarításra koncentrálj!, 5. Kötelességed megtanulni a számvitelt! A cégek stratégiai irányítására vonatkozóan felvázolta a TVE, azaz TERVEZÉS – VÉGREHAJTÁS – ELLENŐRZÉS modellt, és annak lényegét.

Molnár Szabolcs előadásában beszélt a kumulált üzleti tervről és annak kiemelkedő fontosságáról, és a rendezvény résztvevőinek felajánlotta, hogy az érdeklődők számára rendelkezésre



bocsát egy üzleti terv készítő modellt. Előadását pedig ezzel a frappáns gondolattal zárta: „A szerencse az..... amikor a felkészültség találkozik a lehetőséggel.”

Délutáni program – két helyszínen

Az egyik teremben Weiser István roppant érdekes és izgalmas interaktív előadásában elmerülhettünk az árazás és ezen belül például a „fantomárazás” rejtelmében. A rendezvényen egyébként megvásárolható volt a szerző két legújabb könyve: „Az árazás 48 törvénye”, illetve „A mestermeggyőzés tudománya” is.

A másik teremben egy komoly szakmai csapat gyűlt össze, hiszen először

került megrendezésre az LFP Operátor Szakmai workshop – amelyet Koren István az Eurojet szerviztechnikus kollégája tartott.

Ebéd közben megismerkedhettünk az HP Latex család legújabb tagjaival – élőben, munka közben láthattuk a HP Latex 315, HP Latex 365 és a HP Latex 560-as modelleket! Emellett lehetőségünk volt a szellemesen „Alapanyag-simogatóra” keresztelt anyagbemutató meglátogatására is, ahol olyan innovatív anyagokat ismerhettünk meg, mint a MacTac MacDot terméke vagy épp a HP legújabb PVC-mentes termékei.

Ismét beigazolódtak tehát az Eurojet rendezvénnyel kapcsolatos előzetes elképzeléseink, hiszen rendkívül hasznos információkkal gazdagodtunk – egy kellemes időtöltés keretein belül. **Sign**



Eurojet Summa nyílt nap

A méret igenis lényeg

Tematikus nyílt napot szervezett az Eurojet november 16-án azon cégek számára, akik síkágyas kivágóasztal vásárlását tervezik. A Megaplex Kft. telephelyén működés közben ismerkedtünk meg a Summa F2630 készülékkel, amely szériájának legnagyobb képviselője, továbbá tájékoztatást kaptunk az aktuális pályázati helyzetről is.

Kedves Olvasónk, kérem tegye szívére a kezét és vallja be: mindig is vágyott arra, hogy a legújabb autótípusból az Öné legyen az első modell! Egy olyan Ferrarival autózni, amely elsőként gurult le a gyártósorról – óriási élmény. Nos, nagyjából ezt az élményt tudhatja magáénak Horváth Béla, a Megaplex Kft. tulajdonosa, hiszen nem csak Magyarországon, de Európában is az első volt az a Summa F2630-as kivágó készülék, amelyet nagyjából egy éve helyeztek üzembe Soroksári úti telephelyén az Eurojet kollégái. Ezt azóta egy újabb készülék kihelyezése követte idén októberben a Medivia Kft-nél, de ne szaladjunk túlzottan előre – és lásuk, mi történt november 16-án.

AHOL A MÉRET A LÉNYEG!

Ezzel a címmel rendezte meg a Summa síkágyas kivágó asztalokat népszerűsíteni hivatott rendezvényét az Eurojet Hungária Kft. a Megaplex Kft. telephelyén, ahol az érdeklődők működés közben tekinthették meg ezt a készüléket. Szóval az Eurojet nem elégedett meg október 19-i nagyrendezvényének sikerével, hanem szervezett még egy, kisebb célcsoportot érintő bemutatót is.

A helyszín és a házigazda

A bemutatónak otthont adó Megaplex Kft-t 2011-ben alapította tulajdonos

ügyvezetője Horváth Béla. A cég leginkább lakberendezési és belsőépítészeti megoldások megvalósításával, világítástechnikai eszközök gyártásával, LED világítások készítésével, felső kategóriás HORECA eszközök gyártásával, reklámpari displayek egyedi gyártásával, bérvágással (síkágyas kivágás, lézervágás, cnc marás) foglalkozik. Egyik legnagyobb erősségük, hogy képesek a fenti tevékenységi körökben teljes projektek megvalósítására, a tervezés – gyártás – kivitelezés feladatait egyaránt ellátva. A cég termékeiről és szolgáltatásairól bővebb információ érhető el honlapjaikon: www.plexi.hu illetve www.kivagas.hu

A Summa F sorozatról

Amint az Kovács István, az Eurojet Hungária Kft. kereskedelmi vezetőjének prezentációjából kiderült, a Summa egy belga cég, amely grafikai készülékeket gyárt ipari felhasználásra. Ezeket főleg a reklámpari ágazat, a feliratozó ipar és a légiközlekedés használja. Gépeik nemzetközileg elismertek, számos szakmai díjat nyertek és olyan népszerű szakmai események rendszeres szereplői, mint például a Fespa. A Summa F sorozatába tartozó professzionális síkágyas kivágó asztalok nagyon sokoldalúak és kiválóan alkalmazhatók innovatív sign, display, mintaanyag, csomagolási és számos

egyéb termék kivágására. Az F sorozat három különféle modellt tartalmaz F1612, F1330 és F2630 sorozatszámmal, amely természetesen az adott készülék asztalméretére utal. Az F sorozat 3 típusának méret adatai:

F1612

Munkaterület: 160 x 120 cm,
Alapanyag méret: 165 x 120 (-5000) cm

F1330

Munkaterület: 129 x 305 cm,
Alapanyag méret: 134 x 305 (-5000) cm

F2630

Munkaterület: 265 x 305 cm,
Alapanyag méret: 270 x 305 (-5000) cm
A legnagyobb készülékkel tehát akár 270 cm széles anyagok is megmunkálhatók. A készülékekkel kapcsolatban fontos kiemelni, hogy nem csak táblás, hanem tekerces anyagok megmunkálására is alkalmasak.

A három különféle típus közötti alapvető hasonlóságok:

- A készülékek felszereltsége (eszközök)
- Felhasználási területük – mindhárom készülék sign-display, illetve mintadarab gyártásra a legalkalmasabb
- A készülékekkel megmunkálható alapanyagok (papír, PVC, alukompozit)
- Mindhárom típus működése azonos szoftverrel vezérelhető (SummaFlex PRO, BarCode option, AXIS Control)

A hasonlóságok mellett Kovács István kiemelte a típusok közötti különbségeket is:

- Az asztalok mérete
- A vákuumzónák száma
- A vákuumszivattyú teljesítménye
- A készülékek által nyújtott szolgáltatás (osztott vákuumasztal A-B, dual roll)



A Summa F sorozat készülékeinek felszereltsége

Multifunkcionális fej

A multifunkcionális fej egyidőben három különféle modult képes megtartani, illetve kezelni. A középső elemben található a pozicionáló lézer és egy integrált kamera rendszer a kontúrvágási jelölések gyors és pontos felismerésére.

Erőteljes tangenciális modul

Ez a modul 10 kg-os vertikális erőki-fejtésre képes és számos eszköz csatlakoztatható hozzá. Minden egyes eszköz rendelkezik vonalkódos azonosítóval, amely gondoskodik az adott eszköz automatikus felismeréséről és paramétereinek beolvasásáról.

Alapanyag rögzítők

A pneumatikus meghajtású alapanyag rögzítők leszorítják az alapanyagot, mialatt folyamatosan előre húzzák a különböző munkafolyamatok, vagy a többféle feladat folyamatos elvégzése érdekében.

Vákuum pumpa és szelektor

A hang csillapítóval ellátott vákuum pumpa tartja a helyén az alapanyagot, amíg a szelektor automatikusan beállítja a vákuum szívást a használandó munkafelülethez.

Axis Control szoftver

Az Axis Control szoftver gondoskodik a Summa kivágó asztal teljes körű irányításáról. Az érintőképernyő optimalizált deisgnja teszi az Axis Control szoftvert az optimális irányító felületté a gép operátora számára. A vezeték nélküli kontroller lehetővé teszi az operátor számára, hogy szabadon mozoghasson a készülék körül, miközben megváltoztatja az alapbeállításokat.

Biztonsági csomag

A biztonsági csomag gondoskodik a gép maximális biztonságáról. Egy lézersugár rendszer veszi körbe az asztalt, és ellenőrzi a körülötte lévő mozgási területet. A készülék teljes sebességgel dolgozhat – gyártási üzemmódban, amint bekapcsoljuk a biztonsági üzemmódot, a készülék beállításai biztonságot megváltoztathatóvá válnak.

A Summa F sorozat előnyeit röviden összefoglalva:

- ügyfélre szabható kiépítés
- BT távirányító az AXIS Controlhoz
- mérsékelt ár
- bővíthető (kivétel a belt modul)
- könnyen kezelhető
- kis helyigény (F1612)
- tekerces és táblás anyag feldolgozás
- dual roll (F2630)
- két munkaterület (F2630)

Pályázati lehetőségek

A rendezvény résztvevőit az European Conformity Check pályázati iroda részéről Halek Gergely tájékoztatta az aktuális pályázati lehetőségeket és feltételeket illetően. Amint elmondta: a pályázatok elbírálásával foglalkozó intézményrendszer megváltozott, ugyanis megszűnt az NFÜ és a MAG Zrt., helyettük minisztériumi illetőség alá vonták a pályázati ügyeket. A várakozások szerint 2019-20-ban már nem lesz semmilyen pályázat, helyette a 2014-20-ra az Európai Unió által előirányzott büdzsét várhatóan 2017-18 folyamán fogják kihelyezni. A jelenlegi időszakban egyre több kiemelt projekt, illetve célzott kiírás jelenik meg. A vál-

lalkozókat érintő telephely fejlesztési támogatás pedig már csak gépbeszerzéshez kapcsolódóan valósulhat meg. A Széchenyi 2020 programban kapacitásbővítésre még van forrás, az elnyerhető maximális támogatás mértéke pedig 50%.

A következő időszakban az alábbi pályázatok várhatók:

GINOP 1.2.1, GINOP 1.2.2., GINOP 1.2.3. (ez egy hitellel kombinált támogatás). A GINOP 8.3.1. már nyitva van, amely valójában egy 0%-os hitel.

A vállalkozások számára nagyon fontos, miben változnak a következő pályázatok feltételei az eddigiekéhez képest. Nos, ezzel kapcsolatban Halek Gergely elmondta: fontos változás, hogy nem kell létszámtartást vállalni, illetve személyi jellegű ráfordítást növelni a pályázni kívánó cégeknek. Bővült továbbá az elszámolható tételek köre, és kevesebb csatolandó melléklet szükséges, ezzel csökkentve a bürokratikus elemek mértékét. A támogatható tevékenységek között szerepel a gyártáshoz kapcsolódó új termelőeszköz beszerzése is.

Gyakorlati bemutató

A gép működés közbeni bemutatóját megelőzően Horváth Béla beszélt néhány mondatban eddigi tapasztalataikról. Amint elmondta, az általuk végzett munkákra a lehető legjobb választásnak bizonyult a Summa F2630 készülék. Az elmúlt egy évben, mióta ez a készülék dolgozik a cégben, az eddigihez képest nagyjából 20-30%-os potenciál és kapacitásnövekedést értek el, hiszen csomagolás-technikai feladataikat nem tudták volna megoldani az F2630 nélkül.

Ezt követően a gép gyakorlatban, többféle alapanyagot, illetve működési sebességen üzemelve bizonyította a róla korábban elhangzott pozitívumokat. A napot végigkísérve nem csodálkoztunk, ha hamarosan újabb F2630 készülék, vagy készülékek állnának üzembe Magyarországon!

Sign

A szélesformátum és a workflow: Hol állunk most?

Mivel a szélesformátumú nyomtatási feladatok túlnyomó része manapság már digitális rendszereken készül, ezért a digitális workflow eszközök a hatékonyság és a rugalmasság új szintjét hozzátják a legtöbb nyomtatási folyamatba.

Míg a széles, vagy kiemelten szélesformátumú nyomtatási folyamatok kreatív részének korlátoktól mentesnek kell lennie, megengedve a gyártók számára a sablonmentes gondolkodást, addig kifejezetten jó indokok szólnak amellett, hogy a nyomtatás gyakorlati megvalósításának tervezése során jobban ragaszkodjunk a szabályokhoz.

Mindenképpen helytálló az a kijelentés, hogy gyakran a munka többsége prototípusok gyártásából áll, amikor új alapanyagokat és/vagy új vágási és hajtogatási opciókat próbálunk ki, de még ennek a kreatív folyamatnak is megfelelően szisztematikusnak kellene lennie, amely követ egy modern és folyamat-orientált gyártási filozófiát.

A folyamatok ellenőrzésére leggyakrabban használt és alkalmazott szten-derd az ISO 9001 minőségbiztosítási rendszer, melynek az úgynevezett PDCA-ciklus filozófiája áll, amelyet egy bizonyos W. Edwards Deming nevű minőségbiztosítási gurutól kölcsönöztek.

De hogy mit is takar valójában a PDCA-ciklus?

A PDCA-ciklus egy ismétlődő, négylépéses menedzsment módszer, amelyet a termékek és folyamatok kontrolljára és folyamatos fejlesztésére használnak.

Deming-ciklusként vagy Shewhart-ciklusként, valamint kontroll-ciklusként is ismert, illetve használják a PDSA rövidítést is. A PDCA ciklus egy másik verziója az OPDCA, amelyben az "O" a megfigyelést (observation), a jelen helyzet tanulmányozását, vagy „a jelen helyzet megragadását” jelenti. A PDCA-ciklus szorosan kapcsolódik a lean termelés és a Toyota gyártási filozófia irodalmához.

A betűk jelentése az egyes változatokban:

- PDCA: plan - tervezés, do – cselekvés, check – ellenőrzés, act - beavatkozás
- PDSA: plan – tervezés, do – megvalósítás, study – tanulás, act – beavatkozás
- OPDCA: observation - megfigyelés, plan - tervezés, do – cselekvés, check – ellenőrzés, act – beavatkozás

A tervezés során alaposan meg kell határozni az adott projekttel szemben támasztott elvárásokat, és megalkotni a projekt specifikációját. Nevezhetjük brief-nek, vagy pályázatni kiírásnak is, ha így jobban tetszik, de a lényeg, hogy mindenképpen elegendő időt szánjunk rá annak érdekében, hogy a későbbiekben elkerüljük a stresszt és a csalódásokat.

A cselekvés szakaszban szükséges megalkotnunk a munka prototípusát, vagy a koncepció első proof-ját, itt vé-

gezzük tehát el a tesztelést és a prototípus-gyártást. Amennyiben úgy gondoljuk, hogy van egy életképes megoldásunk az adott nyomtatási projektre, abban az esetben továbbléphetünk az ellenőrzési szakaszra, melynek során kiértékeljük, hogy a megalkotott prototípus vagy makett megfelel-e a vele szemben támasztott elvárásoknak. Amennyiben ez a termék történetesen egy display vagy banner, mindenképpen szükséges ellenőriznünk, hogy a színek megfelelőek-e azoknak az adott megtekintési kondícióknak, amelyek között majd valójában használni fogják a nyomtatunkat – a valójában észlelt színek ugyanis leginkább a nyomtat megvilágítására használt fényforrás típusától függenek.

A kifejezés utolsó betűje a beavatkozást takarja. Nos, ez bizony egy trükkös fejezet. Ez ugyanis az a szakasz, amely során el kell döntenünk, milyen változtatások lehetnek szükségesek az alapanyagot illetően, a gyártási folyamatokban, vagy szállítási lehetőségekben, vagy talán az időbeli ütemezésben. Van egy rossz hírünk: nem elég reménykednünk a körülmények legjobb alakulásában, hanem a lehető leggyorsabban meg kell tennünk a szükséges lépéseket és intézkedéseket anélkül, hogy kockáztatnánk a projekt sikeres kivitelezését.

Ne feledkezzünk meg arról, hogy a megrendelőnk elégedettségi szintje, nem csak azt jelenti, hogyan vélekednek az elkészült termékről, és az mennyire felel meg elvárásaiknak, hanem azt is, hogyan menedzseltek a teljes folyamatot.

Minőségellenőrzési körökben ilyenkor sokszor utalnak a Kano Model-re.

Noriaki Kano egy Deming-díjas kutató, aki elsősorban minőségmenedzsmenttel foglalkozott. A Kano által kidolgozott modell a termékek jellemzőit az alábbi négy kategóriába sorolta a felhasználók szemszögéből:

- Alapvető, szükséges
- Értékarányos vagy teljesítményarányos
- Örömforrások
- Semleges, érdektelen

Figyeljünk tehát arra, hogy nem sikerül el a kimondatlan elvárások mellett, amelyekről úgy gondoltuk, azok tulajdonképpen alapvetések. Próbáljuk meg felülmúlni az elvárásokat – és nagyon elégedett megrendelőink lesznek!

A kulcs tehát: vonjuk bele a megrendelőnket minden fontos döntésbe, és időben közöljük vele, ha problémákkal és előre nem látható nehézségekkel szembesülünk. Amennyiben mi vagyunk a tervezők, győződjünk meg arról, hogy a nyomda teljes mértékben megértette, mit akarunk, és vessük papírra ezeket a specifikációkat. Ha kételyeink vannak – kérdezzünk! A két fél közötti jó és folyamatos kommunikáció kötelező!

Támaszkodjunk a sztenderdekre!

Amíg a projekt korai szakaszában zajló kreatív folyamatnak szükség-szerűen szabadon kell zajlania, másfelől azonban a nyomtatási folyamatnak a lehető legmegfelelőbb irányított és sztenderdizált folyamatokból kell állnia.

Elég sokféle ISO sztenderd szabályozza a digitális szélesformátumú nyomtatási folyamatokat, mint például a fájlformátumok és színmenedzsment, de léteznek általános minőségbiztosítási szabályok is. Természetesen nem kötelező, hogy egy digitális nyomda ISO 9001 minősítésű legyen – de nem fáj, ha mégis így van!

Legyünk minősített cég, vagy sem, amennyiben folyamataink szabványosítottak, az jelentősen rövidíti gyártási időnket és biztosítja számunkra, hogy az általunk gyártott késztermékek megfelelnek a megadott specifikációknak és nem utolsó sorban az elvárásoknak is.

A modern workflow rendszerek már tartalmazzák a preflight és online proofing funkciókat, illetve a minőségellenőrzési lépéseiket is. A tervező, és/vagy a megrendelő tudja követni a gyártást, annak különféle szakaszaiban, és olyan artwork-öt tud küldeni, amely tökéletesen illeszkedik a folyamatba. A nyomdának pedig rendelkezésére áll egy színprofil könyvtár – minden alapanyaghoz, az alkalmazott nyomtatókhoz illetve a gyors és pontos kalibráció és nyomtatóbeállítás érdekében.

Szintén nagy könnyebbséget jelent, ha a központi workflow rendszer képes a nyomdában működő összes különféle nyomtató vezérlésére. Amennyiben minden nyomtatónak különféle front end-je van, akkor nagyon karbantartás- és tréning igényes felprogramozásnak nézünk elébe, amely időigényes, drága és hajlamos a meghibásodásokra.

Az egyik legfontosabb ellenőrzési pont – legyen szó bármilyen nyomtatási projektről – hogy ellenőrizzük a színhelyességet. A fenti egy egyszerűsített, egysoros teszt táblázat. Az egyes színeket spektrofotométer segítségével mérjük, és ellenőrizzük, hogy az általunk alkalmazott sztenderdtől nem térünk el.

Amennyiben alkalmazható, akkor használhatunk olyan, általánosan elfogadott színreferenciát, mint az ISO12647-2 litho ofszet nyomtatási sztenderd. Mindez azt jelenti, hogy a kinyomtatott képeket és színeket – mint például márkaszíneket – ellenőrizhetjük a Fogra 39-nek nevezett ICC profil segítségével.

Ez az egyik alapértelmezett profil az Adobe Creative Suite-ban, és egy digitális szélesformátumú nyomtató nagy pontossággal képes alkalmazni. Ennek eredményeként egy nagyobb nyomtatási projektet egységesen tudunk lefuttatni különféle alapanyagok és nyomtatási módszerek alkalmazásával. Mindezt tulajdonképpen bármely színhű nyomtatásra képes nyomtató segítségével.

Még nem végeztünk...

Szinte minden nyomtatási projektben kísértést jelent, hogy lezárnak tekintjük, amint a nyomtatás megtörtént. De különösen a szélesformátumú nyomtatási műfajban a termék kiszállítása és installálása kiemelten kritikus részét képezik a projektnek. Néhány öntapadó fólia professzionális módon történő applikálása kifejezetten trükkös és nehéz, ezért annak szintén a munka részének kell lennie.

Az olyan más termékek, mint az egyéni gyártott padlóanyagok esetében az installálás a tervezés fontos részét képezi, és kalkulálnunk kell vele. Éppúgy, mint az anyag eltávolításával is – pláne, ha az csak rövidtávra került kihelyezésre.

Néhány öntapadó vinyl eltávolítása szinte lehetetlen feladat, különösképpen, ha azok huzamosabb ideig voltak az adott felületen. És ha a display anyagok gyors cseréjére van szükség, akkor mind az installálásuknak, mind pedig a cseréjüknek a teljes projekt-terv részének kell lennie.

Tehát elegendő időt kell fordítanunk a tervezési szakaszra – a lehető legjobban elő kell készítenünk a gyártási folyamatot, és mindezek eredményeképpen sikeresek lesznek a szélesformátumú nyomtatási projekteink. Végül pedig ne feledkezzünk meg arról, mit mondott Winston Churchill – ami esetünkben kifejezetten igaz a digitális nyomtatásra: „Semmi sem lehetetlen. A lehetetlen csak egy picit több időt vesz igénybe.” **Sign**

Interjú Tóth Diánával, a Xerox szolgáltatási üzletágvezetőjével

A Xerox Magyarország elnyerte az Év Zöld Nyomdája díjat



Hatodik alkalommal adták át idén a Zöld Nyomda elismeréseket (Green Printworld Award – GPWA) azoknak a papír, nyomda és csomagolásipari cégeknek, amelyek kiemelt figyelmet szentelnek többek közt a fenntarthatósági szempontoknak, illetve a környezetkímélő technológiák alkalmazásának a nyomdai megbízások végrehajtása során. Ebben az évben a Xerox Magyarország is a kitüntetettek közé került. A vállalat Maglódi úti Nyomdája négy csillagos minősítéssel nyerte el a rangos címet.

AXerox Magyarország 2016 második negyedévében jelentős fejlesztést hajtott végre a kapacitások jobb kihasználása és az erőforrások racionalizálása érdekében. A Maglódi úti Nyomdában két addig különálló telephelyét vontta össze. Itt a folyamatok egységesítésével, illetve a nyomdai, kötészeti kapacitások optimalizálásával olyan gyártóbázist alakítottak ki, amely a termelés hatékonyabbá tétele mellett a minőségi, és a környezeti elvárásoknak is maximálisan megfelel. Egy Xerox iGen digitális nyomdagépet is üzembe helyeztek,

amelynek segítségével tovább bővítették a magas színvonalú színes katalógusok gyártási mennyiségét.

A Maglódi úti Nyomda kialakításánál ugyanakkor a Xerox szakemberei tudatosan törekedtek arra, hogy az energiafelhasználás, a káros anyag kibocsátás, illetve a keletkező hulladék mennyisége könnyen ellenőrizhető, nyomon követhető, és a lehető legkisebb mértékű legyen. A vállalat ezen fejlesztéseit, elkötelezettségét ismerték el idén októberben a PNYME és a P&E szervezésében megvalósult GPWA 2016 Zöld Minikonferencia és

Díjkiosztó ünnepségen a négy csillagos minősítésű Év Zöld Nyomdája cím odaítélésével. A rangos kitüntetést a Xerox Magyarország részéről Tóth Diána, a vállalat szolgáltatási üzletágvezetője vette át, aki kiemelte, hogy a Xerox-nál a környezettudatosság már régóta a vállalati kultúra szerves részét képezi. A jövőben pedig további erőfeszítéseket tesznek annak érdekében, hogy a megrendelői oldalon is minél nagyobb teret nyerjen a zöld gondolkodás, illetve a környezetbarát nyomathordozókra való nyomtatás iránti igény növelése.

A Zöld Nyomda díjátadó ünnepséget követően beszélgettünk Tóth Diánával

A Xerox Magyarország az „Év Zöld Nyomdája” kategóriában, szolgáltatási üzletágának nyomdájával, a Maglódi nyomdával indult el a GPWA - Zöld Díj megmérettetésén. Ezúton gratulálunk a szakmai elismerésükhöz! Kérem meséljen arról, milyen módon alakult ki ez a nyomda?

Tóth Diána: A Xerox-nak nem célja, hogy saját nyomdát létesítsen, viszont szolgáltatási üzletágunk cégünk top 30 multinacionális ügyfelét szolgálja ki közvetlenül, kis-és középvállalkozások számára pedig partnerhálózaton keresztül értékesítjük termékeinket és szolgáltatásainkat. A szolgáltatási üzletágunk kicsit különleges, hiszen számos outsource jellegű szolgáltatást értékesítünk a piacon 1996-os megalakulásunk óta. Szinte az első ügyfeleink között volt az a bank, akinek személyre szabottan hoztuk létre ezt a nyomdát, számlanyomtatási tevékenységük megvalósítására. Két évtizeddel ezelőtt még az ügyfél telephelyén indítottuk el tevékenységünket, majd 2006-ban a Xerox által bérelt, Budapest, X. kerület Maglódi úti üzemenkbe költöttünk át. Azóta mind a telephelyünk mérete, mind tevékenységünk folyamatosan bővül, így immár három ügyfél kiszolgálását végezzük ebben az üzemben. A különböző ügyfelek számára végzett feladatok jól elkülönülnek egymástól, de próbálunk szinergiákat találni, főképp a munkaerő tekintetében.

Hány dolgozót foglalkoztat a Xerox szolgáltatási üzletága, illetve a Maglódi úti telephelyük?

Tóth Diána: A szolgáltatási üzletágunk 110 főt foglalkoztat, amelyből 100 fő ügyfeleink telephelyein végzi a munkáját. A Maglódi úti telephelyen jelenleg 16 fő állandó dolgozónk

tevékenykedik, amely létszám csúcsidőszakokban néhány megbízásos dolgozóval is bővül.

Milyen feladatokat végeznek a Maglódi úti nyomdában?

Tóth Diána: Két fő tevékenységi kört látunk el: az egyik ügyfelünk számára tranzakciós nyomtatást – számlakivonatokat nyomtatását végezzük. A másik két ügyfelünk részére pedig kiadványok, kérdőívek nyomtatását végezzük – mindkét tevékenységet digitális nyomtatási technológiával.

Xerox ValuePlus program

Szolgáltatások hozzáadott értékkel, mindig kéznél

A Xerox kiegészítő szolgáltatásainak célja, hogy teljes körű támogatást nyújtsanak a dokumentumok teljes élettartama alatt.

A Xerox ValuePlus program olyan válogatott szakemberek által nyújtott kiegészítő szolgáltatásokat foglal magában, akik teljes mértékben törekszenek a tökéletességre és az ügyfelek elégedettségére. A Xerox ügyfelei közvetlenül saját telephelyükön igénybe vehető szerződéses szolgáltatásokon felül további iratkezelési és kiadvány-szerkesztési kérdésekben is bátran támaszkodhatnak a Xerox-ra. Ezek a szolgáltatások folyamatos innovációt biztosítanak, amelyek segítségével az ügyfelek gyorsan és hatékonyan elérhetik üzleti céljaikat.

A Xerox valamennyi szolgáltatása teljes mértékben rugalmas és egyéni igényekre szabható, ad hoc jelleggel, illetve rendszeresen is igénybe vehető.

A ValuePlus program keretében az alábbi szolgáltatások vehetők igénybe:

Nyomtatás • Tranzakciós nyomtatás • Hibridlevél • Print management • Szkennelés és képekkelés • CD-/DVD-készítés és USB • Kártyanyomtatás • Nyelvi szolgáltatások • Nagy formátum és vizuális kommunikáció • Papíráru • Kellékek • Költségfigyelési megoldások • Munkamenet-optimalizálási megoldások • Tanácsadás és értékelés

Most látták elérkezettnek az időt arra, hogy részt vegyenek a Green Printworld Award megmérettetésén?

Tóth Diána: A Xerox már nagyon régóta a környezettudatos irányt követi, amely globális vállalati szinten is stratégiai célkitűzésünk. E stratégia jegyében 1991-ben fektette le azokat az alapelveket, amelyek meghatározzák a Xerox környezetvédelmi, biztonsági és egészségvédelmi politikáját, a helyi leányvállalatok pedig ezeket az irányelveket építik be a napi gyakorlatukba. Ezen kívül minden telephelyünk megfelel például az ISO 14001,

ISO 9001, ISO 27001 környezetirányítási szabványoknak. Mindezek tudatában úgy gondoltuk, hogy a Green Printworld Award egy olyan szakmai díj, amelyen mi is meg szeretnénk mérettetni magunkat. Én személy szerint azért is tartottam fontosnak nevezésünket, mert úgy gondolom, cégünk külső és belső kommunikációjában egyaránt fontos, hogy előtérbe kerüljön a környezettudatos hozzáállás, hiszen ez az alkalmazottaink mindennapi munkavégzésében is erősíti ezt az attitűdöt. Egy ISO minősítés

megszerzésénél például a dolgozóink nem feltétlenül érzik a saját hozzáadott értéküket – minél több, a mostanihoz hasonló jellegű megmérettetésen veszünk részt, a dolgozóink annál fontosabbnak érzik átgondolni, hogy ők személy szerint mit tudnak hozzátenni ahhoz, hogy sikert érzünk el, ami a mindennapi munkájukat is átgondoltabbá teszi, és extra motivációt ad számukra. Érdekes megemlíteni, hogy a pályázati kiírást egyébként akkor kaptuk meg, amikor épp bővítettük a Maglódi úti telephelyünket, így a pályázatunk elkészítése kiváló



alkalmat kínált arra, hogy a bővülő munkafolyamatainkat már a környezeti szempontok struktúrálalt újragondolásával alakítottuk ki.

A Green Printworld Award pályázat elkészítésében az összes Maglódi úti telephelyen dogozó munkatársunk aktívan részt vett, így mindannyiuk munkáját dicséri ez az elismerés.

A Xerox megjelenésének szlogenje "Let the work flow" volt az idei Drupa kiállításon. A cég saját nyomdája megfelelő helyet/platformot kínál a cég termékeinek és workflow megoldásainak gyakorlati alkalmazására és bemutatására?

Tóth Diána: A Maglódi úti nyomdánk nem egy bemutatóterem, ahol a Xerox által forgalmazott gépeket vagy szoftvermegoldásokat teljeskörűen be tudnánk mutatni. Mivel azonban mi is napi szinten használjuk ezeket a termékeket, ez kiváló alkalmat teremt arra, hogy saját bőrünkön tapasztal-

juk a technika előnyeit és hátrányait egyaránt. Mivel úgy működünk, mint egy piaci szereplő, ezért ki kell gazdálkodnunk a beruházásainkat és meg kell élnünk a tevékenységünk-ből, ezáltal nagyon jól rálátunk azokra a kihívásokra, amelyekkel a nyomdák meg kell küzdeniük, ezeket a tapasztalatainkat azután fel is tudjuk használni a partnereink igényeire szabott szolgáltatások kialakítása során.

Milyen technológiákat alkalmaznak nyomdájukban feladataik elvégzésére?

Tóth Diána: Mind színes, mind fekete-fehér digitális nyomdagépek tekintetében kizárólag Xerox berendezéseket használunk, így jól tudjuk, milyen ezekkel a gépekkel dolgozni. Kötetési munkákra, borítékolásra, illetve működés támogató szoftverek tekintetében alkalmazunk a Xerox portfóliójában található, nem saját fejlesztésű termékeket is.

Szeptember elején tartott sajtótájékoztatóján a Xerox régiós vezetője, Veronika Brazdilova elmondta: a Xerox Magyarország stratégiájának egyik fő pillére a jövőben a szolgáltatások értékesítése. Pontosan milyen tevékenységeket végez a cég szolgáltatási üzletága és ezek közül melyeket szeretnék erősíteni a jövőben?

Tóth Diána: A szolgáltatási üzletág tevékenysége az alábbi négy fő pilléren alapul:

Menedzselte irodai szolgáltatások (irodai gépekhez fűződő tevékenység)

Nagyfőmeggű nyomtatás (tranzakciós nyomtatás és print on demand nyomdai szolgáltatások)

Szkenelési és digitalizálási szolgáltatások

Önálló szoftvermegoldások (dokumentum menedzsment, változó adatot tartalmazó dokumentumok előállításához használt szoftverek)

Ügyfeleink számára dokumentumkezelési tanácsadóként kívánunk jelen lenni. Ahol az egyik szolgáltatási lábunkkal jelen vagyunk már, kikérjük a szakmai véleményünket egyéb dokumentumkezelési kérdésekben is. Ha például egy cég az iránt érdeklődik, milyen módon lehetne saját kiadványaikat költséghatékony módon, akár a termeléshez igazítva előállítani, akkor erre a feladatra is tudunk megoldást kínálni.

Úgy gondolom, hogy erősödni leginkább a szkennelési és digitalizálási szolgáltatásaink, illetve az önálló megoldásként értékesíthető szoftvermegoldásaink terén tudunk. Ügyfél oldalról úgy látom, hogy ezen szolgáltatási irányzatok iránti érdeklődés most már valódi projektek formájában realizálódik is.

A szolgáltatási üzletág vezetőjeként milyen kiemelt fejlődési irányokat lát nemzetközi szinten, illetve a hazai piacon?

Tóth Diána: Ügyfeink többségénél jelenleg fő fókuszban a digitalizáció, elektronikus dokumentumkezelés áll, így projektjeik nagy része erről szól. Úgy gondolom, hogy a Xerox e téren is tud hozzáadott értéket adni. A papírt nem lehet egyik napról a másikra megszüntetni, viszont gyorsítani lehet a feldolgozását, hiszen például ha beszkeneljük, akkor könnyebben és gyorsabban elérhetővé válik, így az adott dokumentummal dolgozók is hamarabb hozzájuthatnak a számukra szükséges információkhoz. Mindemellett nagyon fontos annak ésszerű meghatározása, hogy pontosan milyen dokumentumokat szükséges digitalizálni, és mindezt milyen időszakra visszamenőleg. Emellett fontos, hogy a megfelelő OCR, ICR technológiák alkalmazása által a digitalizált dokumentumok tartalma is kereshetővé váljon. (A GKI Digital és a Xerox Magyarország által a hazai közép- és nagyvállalatok körében az informatikai rendszerek alkalmazásáról végzett kutatást, amelyről keretes írásmunkánkban olvashat.)

Milyen nyomdai tevékenységeiket fejlesztik leginkább a Maglódi úti nyomdában?

Tóth Diána: A termelési egységeinket alapvetően adott ügyféligeny kiszolgálására alakítjuk ki, így a munkafolyamataink is kiforrottak. A Maglódi úti telephelyünk szintén ügyfél igény alapján kialakított nyomdai helyszín, ahol a megrendelői igények állandóak, így a technológia sem változik különös mértékben. Vannak más helyszínek, ahol új igényekkel találkozunk - az egyik ügyfelünknek például hűségkártyák nyomtatására is szüksége volt, ezért tavaly ruháztunk be egy dombornyomásra alkalmas kártyanyomtató készülékre. A technikai fejlesztéseinket alapvetően az ügyfelek igényei, és az azokban történő változások befolyásolják.

Nagyvállalati kutatás az informatikai rendszerek alkalmazásáról

A Xerox Magyarország a GKI Digital közösen végzett kutatást idén márciusban, azzal a céllal, hogy feltérképezzék a hazai közép- és nagyvállalatok körében az informatikai rendszerek alkalmazását, különös tekintettel a bejövő számlák jelentette adminisztratív terhek csökkentése céljából alkalmazott megoldások területén.

A kutatás az alábbi témaköröket vizsgálta meg részletesen:

Informatikai rendszerek, Számlák kezelése és feldolgozása, Elektronikus számlafeldolgozó rendszerek, Tervek és javaslatok.

A felmérés során azt az 1606 vállalatot vizsgálták, amelyek a 2014-es évben átlépték az 5 milliárd forintos éves árbevételt, lapunknak pedig lehetősége nyílt arra, hogy a kutatás néhány fontos megállapítását megosszuk olvasóinkkal.

A vizsgálat során kiderült, hogy hazánkban az 5 milliárd feletti árbevételű cégek mindennapi működését, átlagosan az alábbi 3 db informatikai rendszer könnyíti meg:

komplex könyvelési, készlet-nyilvántartási rendszerek • integrált vállalatirányítási rendszerek • kontrolling rendszerek

A hazai 5 milliárd forint feletti árbevétellel rendelkező vállalatok körében egyértelműen látszik, hogy az egyes részterületeken kialakított és egymástól függetlenül működő programok már kevésbé tudnak hozzájárulni a szervezeti struktúra átláthatóbb és rugalmasabb kezeléséhez.

A legfontosabb pillért a pénzügy, számvitel, könyvvitel területen bevezetett vállalatirányítási rendszer alkotja, összességében ezen a területen a legjellemzőbb az integrált rendszerek alkalmazása.

A könyvelési feladatokat a vállalatok túlnyomó többsége – 84% – házon belül oldja meg.

Ez nem meglepő, hiszen azok a vállalkozások, akik alkalmaznak a pénzügy, számvitel, könyvvitel területén integrált vállalatirányítási rendszert, többségük – 85% – nem szerze ki a könyvelési feladatok egy részét sem külsős vállalkozásoknak.

A 30 milliárd forint felett teljesítő vállalkozások 1/5-énél a számlák rögzítése nagyon nagymértékű terhet jelent.

Az 5 milliárd feletti vállalkozások 65%-ánál teljes mértékben humán erőforrás dokumentálja a beérkező számlákat, míg további 1/3-uk a humán erőforrás mellett, részben már elektronikus megoldást is bevezetett. A cégek csupán 2%-a használ teljes mértékben elektronikus számlafeldolgozó rendszert.

Az elektronikus megoldások közül az egyszerű szkennelést alkalmazó vállalkozások 50%-a hibaszázalék nélkül képes rögzíteni a számlák egyéb adatait, míg további 30%-uknál esetlegesen 1-2%-ra becsülhető a hibás adatfelvételeknek az aránya.

Az ágazatokban egy átlagos napon belül a beérkező számlák feldolgozására fordított idő az építőipari szektorban a legmagasabb, ahol a cégek 60%-ánál napi 7-8 órában, azaz teljes munkaidőben zajlik a dokumentumok rögzítése.

A kizárólag a számlák rögzítésénél humán erőforrást alkalmazó vállalkozások 12%-a tervezi 1-2 éven belül új, pénzügyi rendszer bevezetését. A cégek további 69%-a nem változtatna a jelenlegi megoldásán, mert azt megfelelőnek tartják.

Kifejezetten érdekes belelátni abba, hogy a Xerox Magyarország szolgáltatási üzletága, illetve annak nyomdája, mennyire komplexen átgondolt stratégia alapján működik, amelynek fontos részét képezi a környezettudatos működés szem előtt tartása. Egyálta-

lán nem meglepetés tehát, hogy a Xerox Maglódi úti nyomdája ilyen kiváló minősítéssel nyerte el ezt a szakmai elismerést, amely abszolút objektív érv további vállalatok számára, hogy dokumentumkezelési feladataikat bízzák a Xerox Magyarország csapatára! **Sign**

Fespa digitális textilnyomtatási konferencia

Új utak a digitális textilnyomtatás számára



Milánóban idén szeptember 30-án rendezte a Fespa digitális textilnyomtatási konferenciáját. A konferencia szakmai előadói áttekintették az iparág jelenlegi helyzetét, a benne rejlő fejlődési lehetőségeket, szó esett arról, milyen szerepe lehet a digitális textilnyomtatásnak a luxus divat iparágban.

Meghatározni a piacokat és a lehetőségeket

Az első és legfontosabb kérdés, amelyet Enrico Barboglio, a Fespa Italia főtájkára elemzett, így hangzott: Hogyan egyeztethető össze a digitális nyomtatás és a textil? Alapvető példaként a Babel tornyának történetét hozta fel annak kifejezésére, a két iparág mennyire különböző nyelvet beszél. Pont ennek megoldására hoztak létre egy munkacsoportot, melynek tagjai egyfelől textilnyomtatással foglalkozó szakemberek, illetve nyomtató gyártó cégek képviselői. A csoport munkájának legfőbb célja egy közös „szótár” létrehozása a különböző iparágak nyelvezetének megértése, és a résztvevők közötti kommunikáció megkönnyítése érdekében. A munkacsoport meghatározása alapján bármely textil anyag nyomtatása a digitális textilnyomtatás kategóriájába tartoznak a ruházati termékek, a lakásdekorációs termékek, az úgynevezett grafikai kommunikációs textilek, vagy soft signage anyagok (mint például banerek, plakátok, zászlók). Mindezeket a kategóriákat jól ismerjük, de ezeken kívül is léteznek továbbiak, mint az ipari textilek: járművekben használt anyagok, katonai és orvosi ter-

mékek, és szőnyegek. Emellett külön szegmensként határozták meg a DTG (direct to garment), azaz direkt textilnyomtatást, mivel ezeket nem tekercses nyomtatókkal készítik. Ez az utóbbi szegmens egyébként nagyon komoly fejlődést mutat köszönhetően az egyedi megszemélyesítés illetve az e-commerce lehetőségeknek.

Betekintés a digitális textilnyomtatás növekedési lehetőségeibe

Ron Gilboa, az Info Trends funkcionális és ipari nyomtatási szaktanácsadó részlegének igazgatója előadásában elmondta, a globális textil és ruha iparág jelenleg 3 trillió USD éves forgalommal bír, melynek gyártásából 54%-ot végeznek Kínában. De a textilgyártás egyike a 3 legnagyobb mértékű vízszennyező eljárásnak is, ami miatt Kínában évente 2,5 milliárd tonna szennyvíz keletkezik.

A felmérések szerint továbbra is Olaszország, Németország és Nagy-Britannia az EU legnagyobb divatcikk vásárlói, fejenként évi 782 USD divatra történő átlagos költéssel. A vásárlók pedig egyre gyorsabban akarnak hozzájutni a termékekhez, ami hajtja a textilipart a folyamatos fejlődés felé. Az InfoTrends kutatásai tisztán kimutatják, a digitális textilnyomtatásban rejlő lehetőségeket, amelyek röviden felsorolva:

- Alkalmos a perszonalizálásra
- Képes reagálni a divat gyors változásaira
- Hatékony működésre képes
- Fenntartható és környezetbarát gyártási folyamat

Ma a piacon elérhetőek nyomtatók, amelyek a textilipar minden különféle igényét képesek kiszolgálni, de a nyomtatás nem az egyetlen tényező, amely fontos ahhoz, hogy sikert érjünk el ezen a területen, az innováció és technológia kombinációja azonban folyamatosan előremozdítja ezt a piacot, amely manifesztálódik:

- a MEMS inkjet nyomtatófejekben
- az egypasszos nyomtatásban



- az egyre növekvő termelékenységekben (hatékonyabb gyártási workflow, automatikus kijelölés és kalibrálás, színkalibrálás, egyre nagyobb festékvalaszterek)

A folyamatos fejlesztéseknek köszönhetően a technológia árszabása is egyre alacsonyabb, így mára egy komplett tradicionális textilnyomtatási megoldást kaphatunk 500.000 Euróért, amely magában foglalja nyomtatót, gőzölést, mosást, előkezelőt – amely 10 évvel ezelőtt nagyjából 2 millió Euróba került volna.

De vajon mi a következő lépés a digitális textilnyomtatásban?

Nagyon fontos a piaci résztvevők képzése, hogy megértsék egymás igényeit, illetve a folyamatosan adódó új lehetőségeket. Erre leginkább olyan rendezvények alkalmasak, ahol a gépgyártói és a megrendelői oldal egyaránt képviselteti magát.

A textilnyomtatással foglalkozó cégeknek szükséges kiépítenie a megfelelő ellátási láncot, amely kiegyensúlyozott minőségű gyártást eredményez, illetve biztosítja megrendelőink számára a felhőn keresztüli kapcsolatot. A <http://thecolorsoup.com/> oldalon elérhető cégnél például online rendelhetjük meg egyedi nyomtatású textíliáinkat. Így a gyártó beállíthatja termelését a vásárlásra aktivált termelésre – azaz nem szükséges nagy készleteket a polcon tartva várnia a vásárlókat.

A textilnyomtatással foglalkozó cégek számára kiemelten fontos a megfelelő gyártásvezérlés részeként egy web to print megoldás kialakítása, automatizált gyártástervezés és nyomon követés alkalmazása, és a megfelelő minőségbiztosítás.

A márkatulajdonosok hamarosan átállnak a digitális textilnyomtatásra, hiszen az biztosítja számukra a kreatív tervezés szabadságát, új üzleti paradigmákat, és a lehetőséget, hogy időben reagáljanak a fogyasztói igényekre.

Az ipari gyártók nagy része elkezdte alkalmazni a digitális nyomtatási technológiát annak termelési hatékonysága, környezetbarát mivolta, és helyi gyártásra való képessége miatt.

A tintasugaras nyomtatási technológia folyamatos innovációja elérhetővé teszi a költséghatékony megoldásokat az összes termelési szinten, ezzel kisebb és nagyobb cégek egyaránt beléphetnek ebbe a szegmensbe.

Digitális textilnyomtatás a luxus divat iparban

Jessica Kayll divattextil tervező előadásában elmondta, olyan divatházaknak dolgozik, mint a Galliano, a Julien Macdonald és az Alexander McQueen. Prezentációjában bemutatta egy divatbemutatóra készülő kollekció életútját a tervezéstől az elkészítésig, amelynek egyik legfontosabb a tervek megrajzolása és azok kinyomtatása annak érdekében, hogy kipróbálhassák, hogyan néz ki egy modellen. A tervezési folyamat elképesztően gyorsan zajlik – még a luxus ruhaiparban is, hiszen nagyjából öt héten belül terveznek meg egy teljes kollekciót, illetve az adott divatbemutató kifutóját és minden egyéb kellékét is. A digitális textilnyomtatással kapcsolatban elmondta, ő tervezőként az alábbi indokok miatt kedveli ezt a nyomtatási eljárást:

- Határtalan színpaletta és színkombinációs lehetőség
- Fotografikus eredmények
- Sokkal részletgazdagabb, mint a szitanyomás
- Használható a kézzel festett tervekhez
- Nincsenek olyan felállási költségek, mint a szitanyomásnál, ezért mintanyagokhoz mindenképpen költséghatékony
- Gyors gyártás
- Sokkal környezetkímélőbb, hiszen akár 90%-al kevesebb víz szükséges hozzá, mint a szitanyomáshoz

Ezen kívül hozzátette, a jövő divattervező generációi már teljesen más hozzáállással közelítik meg a folyamatot, mint a korábbi tervezők, ugyanis:

A ruhatervező szakon végző diákok már jól ismerik az Adobe Photoshop programot, a nyomtatási fájlok előkészítését és értik a digitális nyomtatási folyamatot.

Az Y generáció tagjainak 72%-a kifejezetten környezettudatos gondolkodású, és hajlandó többet fizetni olyan cégek termékeiért, amelyek pozitív társadalmi és környezeti hatást fejtenek ki működésük során.

A tervezőknek már a gyártási folyamat elejétől kezdve szükséges a környezetre pozitív hatásokat gyakorló változásokat beiktatni a folyamatba – mint például környezetbarát alapanyagok kiválasztása, amelyekkel továbbra is élen járhatnak a kreativitás terén.

A divatipar sebességével kapcsolatban összefoglalásként elmondta:

A luxus divatházak (mint a Burberry, Tommy Hilfiger, Ralph Lauren) azonnali értékesítésre alkalmas kollekciókat alkotnak.

A luxus és hétköznapi divat egyre közelebb került egymáshoz az utóbbi években.

A kollekciók azonnali piacra kerülésének elvárása extra igényt támaszt a digitális nyomtatásra, amely minimum rendelésszám nélkül, gyors átfutással valósítható meg, anélkül, hogy készleteket kellene felhalmozni.

A digitális nyomtatás lehetővé teszi a divat ipar számára, hogy valós időben reagáljon a piac igényeire, és azonnali inspirációt kapjon az Instagramtól, vagy más egyéb közösségi médiafelületektől.

A digitális nyomtatás rugalmassága és olcsó indulási költségei lehetőséget teremtenek fiatal vállalkozók számára, hogy új márkákat indítsanak és kipróbálják magukat a piacon. Szerinte az egyik legfontosabb fejlődési irány a digitális nyomtatás számára a színmenedzsment megfelelő fejlesztése.

Hangulatot teremt – a funkcionalitás megőrzésével – 2. rész

Üveg a belső terekben

Lépcsők, válaszfalak, panelek, korlátok és könyöklők – az üvegnek egy házban történő felhasználása nem ismer határokat. Mivel ez az anyag az egyedi megjelenések szinte határtalan lehetőségeit kínálja az építészek, lakberendezők és bútortervezők számára a fény átterestése, visszatükröződése, szín és textúra hatásai révén, ezért az üveg tulajdonképpen innovatív alternatívája lehet a fa, fém vagy kő anyagoknak – mindezt összhangban a trendekkel. Az ipar pedig igyekszik megoldások széles körével megválaszolni a növekvő igényeket.

– Szakmai áttekintés a glasstec kiállítás támogatásával



Az Interpane és az AGC Glass Europa cégek stratégiai szövetségéből megalakult AGC Interpane nemrégiben egészítette ki már meglévő design üvegeinek választékát új, lakkozott termékeivel. Az új, lakkozott mázzal ellátott termékek a „Lacobel és Matelac 2020” nevet kapták. Ahogy a nevük is mutatja, ezek a design üveg változatok 20 különféle színben érhetők el. „A fényes és matt üvegfelületek kombinációja a különféle színekkel még több lehetőséget kínál beltéri fal- és bútordekorációs alkalmazásokra” – mondta Marc Everling, az AGC Interpane marketingkommunikációs igazgatója. Az új színek Klasszikus, Trendi és Exkluzív termékcsaládokban érhetők el, amelyek már eleve ötleteket adnak arra, hogy fa, kő vagy fém anyagokkal kombinálhatjuk ezeket az üvegeket. A Klasszikus termékcsoporthoz olyan időtálló színárnyalatokat tartalmaz, mint a „puha fehér” és a „klaszszikus fekete”. A Trendi család olyan manapság divatos színeket tartalmaz, mint a „puha zöld”, a „zöld zsálya” és a „vörös terracotta”. Az „exkluzív” termékcsalád olyan visszatükröződő, fémes, illetve finoman csillogó színeket tartalmaz, mint a „lacobel réz”, illetve a

„lacobel barna” árnyalatok. A kész színek mellett az építészek, tervezők és bútortervezők számára adott a színek egyedi konfigurálásának lehetősége is. A német üvegyártó cégek közül a Schollglass kifejezetten design üvegek gyártására specializálódott, és egyebek mellett „Gewe-art” terméknéven kínálja digitálisan nyomtatott és porfestett úsztatott üveg termékeit, 20 különféle motívummal, akár egyedi design és színsémák lehetőségével. A cég elmondása szerint a Gewe-art sorozat termékei nem csak könnyen tisztíthatók és karcállóak, de kiválóan ellenállnak az UV sugárzásnak, illetve a páralecsapódásnak is. Mindezen tulajdonságainak köszönhetően egy épület bármely belső terében használható, akár asztallapként, válaszfalként vagy fal elemként – de akár boltok belterébe, illetve kiállítási standok részeként is. Mindezekkel egy időben a cég folyamatosan optimalizálja utómunka technológiáit a termékek minőségének növelése, és a gyártási költségeik csökkentése érdekében. Az üveg már méltó versenytársa egyéb anyagoknak a beltéri dekorációban, állítja Carsten Heuer, a cég ügyvezető igazgatója, majd hozzáteszi: „Az üvegfelületek utómunka lehetőségei, a

szita vagy digitális nyomtatás, változatos hajlítási technológiák már sorozatgyártást és egyedi darabok megalkotását egyaránt lehetővé teszik.”

Az idei glasstec kiállítást, amely a világ legnagyobb és leg nemzetközibb, az üvegyártási iparágra fókuszáló kiállítása, szeptember 20 és 23 között rendezték meg Düsseldorfban. A glasstec idei speciális témájának köszönhetően a látogatók nem csak a beltéri és homlokzati üvegek speciális termékeivel ismerkedhettek meg, de betekintheztek a jövő üvegtermékeibe is, ahol olyan anyagok kerültek bemutatásra, mint az elektrochromikus, és interaktív üvegek, amelyek információk és elektromosság továbbítására egyaránt alkalmasak, de láthatóak voltak még az innovatív réteggel ellátott üvegek, illetve az önma-gukban világító üvegek egyaránt.

A szakmai kiállítás másik speciális tematikai eleme volt a 'glass technology live', ahol szimpóziummal kiegészítve mutatták be a kutatások legfrissebb eredményeit, illetve a legújabb gyakorlati fejlesztéseket. Az üvegyártás elismert képviselői, illetve építészek, és tudósok szemléltették az üveg, mint anyag sokszínűségét – mindezt aktuális, akár még be nem fejezett építési projektek segítségével. **Sign**

20W-TÓL 6000W-IG GRAVÍROZÓ- ÉS VÁGÓGÉPEK

BEMUTATÓTEREM • PÁLYÁZATÍRÁS • LÍZING AJÁNLATOK • GYORS SZERVIZ • TÖBB MINT 150 TELEPÍTETT GÉP



WWW.HSGLASER.COM

A HSG mottója: „A legjobb lézergépet gyártani Kínában”. A tisztaság, precizitás és minőség jellemző a gyárra és termékeire egyaránt. A HSG gépek minősége elrugaszkodik a kínai lézergépekre jellemző minőségi szintről és komoly konkurenciát jelent a legnagyobb USA és EU-beli gyártóknak. Világszerte számos országban, szerződött disztribútorokkal van jelen a lézergép piacon a CO2 és fiber lézerberendezéseivel.

CO2 lézergravírozó gépek, fiber fémvágó gépek, valamint speciális ipari lézerberendezések alkotják a HSG termékportfólióját. Magyarországon forgalmazás és szerviz a Signdepot Europe Kft által.. Saját szervizünk garantált 24 - 72 órás szolgáltatásokkal, folyamatos alkatrész készletezéssel és barátságos kiszolgálással segíti a HSG lézergép tulajdonosokat.



WWW.HSGLASER.COM

SIGNdepot SIGNDEPOT EUROPE KFT. 5100 JÁSZBERÉNY, ALKOTÁS U. 4. ÜGYFÉLSZOLGÁLAT: 57/506510 SALES@SIGNDEPOT.EU

www.signdepot.eu



HS-S6040

1.650.000 FT + Áfa

- 60x40cm motorizált munkasztal
- 60W CO2 lézer 6000 üzemórával
- 0.1mm-es pontosság
- Opcionális forgató egység
- Magyar nyelvű szoftver
- Ingyenes beüzemelés és betanítás



HS-B1325

5.100.000 FT + Áfa

- 130x250cm-es fix munkasztal
- 130W CO2 lézer 10000 üzemórával
- Hőkezelt, 20 évre garantált acélváz
- 0.1mm-es pontosság
- Magyar nyelvű szoftver
- Ingyenes beüzemelés és betanítás



Ipari fémvágó rendszerek fiber lézerrforással

Kérje ajánlatunkat!

- 130x250, 150x300, 200x400cm-es munkasztalok
- 20W-tól 6000W-ig Raycus, Nlight vagy IPG lézerrforások
- Német CNC alkatrészek, japán szervomotor
- 0.1mm-től 0.05mm-es mechanikai pontosság
- Asztalváltó, üzemi védőburkolat opciók
- 1 hetes beüzemelés és oktatás, gyors szerviz

duplázza meg...

a vízióját



3,2 méter maximális nyomtatási szélesség

UJV55-320



Mimaki UJV55-320 delivers ...



Bemutatjuk az UJV55-320-at...

A nagyteljesítményű UV LED nyomtatók új generációját

A Mimaki vadonatúj UJV55-320 készüléke magában hordozza az erőt és a sokoldalúságot a duplatekerces párhuzamos nyomtatás lehetőségével. Kiemelkedő minőség és nagy volumen gyártását garantálja szuperszéles formátumban zászlók, kiskereskedelmi, kiállítási és üveg grafikák nyomtatására, 3,2 méter szélességig.

Duplázza meg vízióját az új UJV55-320-al!

Let's Create ... **Together**

NYOMDAKER
Mimaki

info@mimaki-europe.com @MimakiEurope

www.nyomdaker.hu www.mimaki-europe.com