

Возмутители спокойствия на рынке цифровой печати

Подготовил: Игорь Агарков

Компания «Мегатрейд» является крупнейшим украинским IT-дистрибутором, который специализируется на проектном обеспечении всего комплекса оборудования для создания центров обработки данных, инфраструктурных и телекоммуникационных решений. Компания работает на украинском IT-рынке уже более 20 лет и является дистрибутором более 30 известных мировых IT-производителей – Cisco, Hitachi Data Systems, NetApp, Microsoft, Panduit, Synology, Bosch и других.

На рынке систем печати компания начала работу всего 3 года назад, и в продвижении оборудования мирового лидера систем производительной печати Ricoh ей удалось достичь явных успехов. За это время компания установила 6 уникальных систем печати Ricoh Pro™ C7100, машину серии ProC5200S, инженерную систему Ricoh MP CW2201SP. В первом квартале 2017 года доля компании на данном рынке в Украине составляла 40%.

Руководитель направления Ricoh компании «Мегатрейд» Владислав Швецов уверен, что до конца года компании удастся установить хотя бы одну машину Ricoh Pro™ C9100. Кроме того, в начале лета «Мегатрейд» объявила о начале продаж латексных принтеров Ricoh L4130 и L4160.

Важно и то, что не так давно Ricoh представила решения для прямой печати на одежде Ri3000 и Ri6000. Поставлять эти машины «Мегатрейд» начинает с сентября.

РИСОХ 7100 КАК РЕШЕНИЕ, ВОСТРЕБОВАННОЕ РЫНКОМ

Для компании «Мегатрейд» и, наоборот, для всего рынка Украины знаковым стало наличие в программе поставок уникальной машины Ricoh Pro™ C7100 (серия представлена машинами Ricoh Pro™ C7100 и Ricoh Pro™ C7110 со скоростью печати 80 и 90 стр./мин.) с возможностью печати «больше чем СМΥК» – белым, глянцевым и неоновым желтым тонерами. Компания установила шесть таких машин (одна из установок – в Грузии).

– Это успех или, если оценивать критично свои действия, вы бы могли бы добиться большего? – интересуемся у Владислава Швецова.

– Я, безусловно, считаю, что это успех, потому что мы работаем на высококонкурентном рынке. Три года назад мы начинали бизнес Ricoh в «Мегатреиде», потихоньку росли, и в результате направление продаж Ricoh превратилось в стратегическое для компании «Мегатрейд» направление бизнеса. Мы понимаем, что продать машину – это только начало длинного пути, и поэтому уделяем

максимальное внимание послепродажному обслуживанию наших клиентов, – говорит Владислав.

После установки каждой единицы оборудования сервисные инженеры «Мегатрейд» несколько недель проводят на производстве у клиента, стараясь полностью раскрыть потенциал установленной машины.

Владислав подчеркивает, что клиенты, купившие Ricoh Pro™ C7100, довольны. Ведь сегодня сложно кого-либо удивить качественной полноцветной печатью: удивить можно или ценой, или дополнительными интересными предложениями. Но Ricoh Pro™ C7100 сочетает эти два

преимущества – конкурентоспособную цену, а также дополнительные возможности, которыми обладают только более дорогие машины конкурентов.

Кстати, обращает на себя внимание, что «Мегатрейд» не стесняется называть всех заказчиков, которые приобрели машину Ricoh Pro™ C7100, потому достаточно интересно послушать об историях успеха этих компаний от самого дистрибутора.

Первая из машин Ricoh Pro™ C7100 в Украине была продана в «Київську друкарню», это была достаточно непростая продажа, переговоры о которой длились порядка полугода.



Владислав Швецов,
руководитель направления Ricoh компании
«Мегатрейд» (Украина, Грузия, Азербайджан)

«Для компании «Мегатрейд» и типографий системы печати Ricoh – это не просто бизнес: «За несколько лет сложилась хорошая традиция. Мы не просто устанавливаем решения, проводим обучение и предоставляем сервисное обслуживание, сотрудники компании совместно с партнерами посещают завод Ricoh и крупнейшие европейские типографии, знакомятся с новинками Ricoh Production Printing и организацией производственного процесса».



Пример печати Ricoh Pro™ C7100



Ricoh Pro™ C7100 (внутренний вид)

Как отмечает Владислав, владелец «Київської друкарні» **Иван Гринчук** абсолютно правильно делал, когда просил распечатывать свои файлы на своей бумаге всех потенциальных продавцов машин, и принимал решение на основе полученных результатов. В случае с Ricoh файлы распечатывались в Великобритании, на заводе в Тэлфорде. Представителям «Київської друкарні» очень понравились возможности Ricoh 7100 по печати белым цветом. По оценке Владислава Швецова, белый цвет выглядит как простая заливка, и растр не виден, хотя речь идет об электрографической печати сухим тонером.

После установки машины сотрудники компании «Мегатрейд» помогли «Київській друкарні» раскрыть ее потенциал, продемонстрировали инсталлированное оборудование потенциальным клиентам, распечатали материалы для формирования сетов, демонстрирующие возможности Ricoh Pro™ C7100.

Две следующих инсталляции Ricoh Pro™ C7100 состоялись в типографиях, ранее печатавших на HP Indigo. У представителей этих компаний был большой интерес к Ricoh Pro™ C7100, так как они были знакомы с особенностями печати с использованием дополнительных цветов.

Вторая машина Ricoh Pro™ C7100 инсталлирована в типографии

«Артель» (Одесса). Поставка машины была осуществлена очень быстро, пришлось на начало декабря 2016 г. и обычный для этого времени года предновогодний бум в полиграфии. И одним из условий контракта была поставка в оговоренные сроки, чтобы машина оперативно включилась в производственный процесс. Характерно, что в течение первого месяца работы машина отпечатала порядка 200 тыс. оттисков. Типография «Артель» очень активно использует возможности Ricoh Pro™ C7100, выполняя печать на широком спектре носителей – дизайнерском картоне, металлизированной бумаге, самоклеящейся и прозрачной пленке и других материалах, в т. ч. используя печать белым в качестве подложки с последующим нанесением СМΥК и глянцевого лака.

Следующим покупателем Ricoh Pro™ C7100 стала компания SVM, которая также имеет опыт работы с HP Indigo. Владельцы типографии SVM **Сергей и Владимир Мамоновы** увидели, что эксплуатация машины в Одессе проходит успешно, а преимущества использования этого решения были для них очевидны. Судя по отзывам представителей типографии, машиной они довольны, печатают достаточно много, рассматривают варианты дальнейшего инвестирования в Ricoh.

Три совершенные сделки (помимо них компания установила еще одну машину Ricoh Pro™ C7100 в Грузии), по оценке Владислава, «*были, по сути, достаточно быстрыми*». За последние два года «Мегатрейд» оперативно развил направление сервисного обслуживания, регулярно проводится обучение сервисных инженеров.

Следующая машина Ricoh Pro™ C7100 была продана в компанию Edna, которая изготавливает пластиковые карточки. Компания искала возможности расширить это направление бизнеса, и тут как нельзя кстати пришлось машина Ricoh Pro™ C7100, которая помимо этого прекрасно работает с дизайнерскими картонами, плотными и рыхлыми бумагами.

И, наконец, пятым покупателем Ricoh Pro™ C7100 стала компания «Тотем» из Днепра. Ее руководитель **Марк Турин** рассматривал это решение как путь расширить возможности своей типографии и предложить клиентам новые возможности.

Владислав Швецов отметил, что на второе полугодие уже запланирована инсталляция Ricoh Pro™ C7100 в одной из самых крупных типографий Украины. В этом году также планируется первая поставка данной машины в одну из типографий Западной Украины, которая также заинтересована и в поставке черно-белой Ricoh Pro 8200S.





EDNA

Слева направо: Александр Лелейко, Павел Маслов, Влад Швецов («Мегатрейд»), Юрий Юрченков (EDNA), Виктор Шкаровский, Александр Коваль, Александр Проценко («Мегатрейд»)



«Укрсоцдрук»

Слева направо: Александр Проценко, Павел Маслов («Мегатрейд»), Роман Михалко («Укрсоцдрук»), Влад Швецов, Виктор Шкаровский («Мегатрейд»)

По нашему опыту общения с Владимиром Мамоновым мы помним, что владелец SVM говорил, что, установив Pro™ C7100, собирается конкурировать и по цене. Сочетаемы ли в случае с Pro™ C7100 эти две концепции – конкурировать по цене и с помощью уникальных возможностей машины, связанных с печатью продукции с высокой добавочной стоимостью?

Владислав Швецов еще раз подчеркивает, что конкурировать можно ценой, или оказывая очень оперативные услуги, или будучи лояльным к клиенту, или предоставляя ему

дополнительные возможности. Цена Ricoh Pro™ C7100 достаточно конкурентная, при этом машина обладает широким спектром дополнительных возможностей, использование которых дает типографии возможность предложить на рынке новые услуги. В целом если подытожить, отмечает Владислав, машина Ricoh Pro™ C7100 при поддержке креативного дизайнера позволяет творить чудеса.

В контексте продаж оборудования Ricoh для сегмента производственной печати уместно упомянуть и компанию «Гейдельберг Украина». В мае 2017 года вступил в силу Договор

о стратегическом партнерстве, включающем поддержку и сервисное обслуживание Ricoh, подписанный «Гейдельберг Украина» (Heidelberg Ukraine) и компанией-дистрибутором Ricoh на территории Украины «Мегатрейд». Компании договорились совместно продвигать решения для цифровой печати в Украине.

«Компанию Heidelberg Druckmaschinen AG и Ricoh развивают глобальное партнерство, в рамках которого Heidelberg продвигает оборудование линейки Versafire на различных мировых рынках по своим каналам дистрибуции», – подчеркивает Владислав Швецов.

В ОЖИДАНИИ RICOH PRO™ C9100/C9110 В УКРАИНЕ

Как отмечает Владислав Швецов, себестоимость печати на Pro™ C7100 конкурентна с наиболее популярными моделями на рынке оперативной полиграфии Украины (Konica Minolta bizhub Press C1100 и Xerox Versant 2100).

Но с точки зрения стоимости клика уместнее говорить о Ricoh Pro™ C9100/C9110 (со скоростью печати 110 и 135 стр./мин., соответственно), появление которых в Украине может поколебать и без того не очень устойчивую расстановку сил на рынке цифровой печати в сегменте B2B. «Такую стоимость клика мало кто на рынке сможет предоставить. Но мы чтим рыночные устои, и потому не стремимся установить машину любой ценой, например, у клиента, который прежде всего начнет конкурировать ценой и будет дестабилизировать рынок», – говорит Владислав.

С его точки зрения цивилизованный подход – это когда аппарат в рынке и с точки зрения ценовой политики, и с точки зрения дополнительных возможностей. В частности, минимальная разница в стоимости клика Ricoh Pro™ C7100 и популярных моделей продуктивной печати очень хорошо компенсируется дополнительными возможностями, предоставляемыми решениями Ricoh.

Владислав Швецов отмечает, что Ricoh Pro™ C9100/C9110 при самой

низкой стоимости клика (ниже 4 евроцентов) в своем классе имеют ряд выдающихся возможностей (например, печать на материалах плотностью 400 г/м² в дуплексе, возможность работать с любыми носителями – фактурными, картоном, пленками – и качественно печатать СМУК, печать на баннерах до 1260 мм).

Ricoh Pro™ C9100/C9110 достаточно неплохо продаются как в Европе, так и в мире в целом. Показателен, например, проект модернизации российской компании «МДМ-Принт», которая полностью перешла с машин Konica Minolta на Ricoh, установив два Ricoh Pro™ C9100 и Ricoh Pro™ 7100. В целом, Ricoh Pro™ C9100/C9110 – это прекрасные машины СМУК для больших объемов печати, для работы с материалами до 400 г/м² (Владислав даже демонстрирует нам отпечаток с Ricoh Pro™ C9100/C9110 на материале плотностью 600 г/м²).

Также Владислав Швецов обращает внимание, что во всех продуктивных системах печати Ricoh есть встроенная библиотека бумаги, которая содержит порядка тысячи «пресетов» достаточно крупных производителей бумаг. Специальный анализатор сканирует материал на различные типы параметров и с шагом до 1% совпадения сличает с образцами, представленными в библиотеке.

Всем заказчикам сотрудники компании «Мегатрейд» заводят собственную библиотеку бумаг. После того, как удастся добиться хорошего качества печати, все настройки заносятся в память оборудования, после чего при печати на этой бумаге оператор машины просто «подтягивает» свой пресет и получает идеальное качество тиража.

ОБОРУДОВАНИЕ LIGHT-PRODUCTION

Помимо машин Ricoh Pro™ C7100 компании «Мегатрейд» установила Ricoh ProC5200s в компании «Уксоцдрук».

Машины серии Ricoh ProC5200s и Ricoh ProC5210s имеют фрикционную подачу, дополнительный лоток и



«Тотем»

Слева направо: Павел Маслов, Александр Прошенко («Мегатрейд»), Марк Турин («Тотем»)



SVM

Слева направо: Владимир Мамонов (SVM), Владислав Швецов («Мегатрейд»), Сергей Мамонов (SVM)

возможность печатать в дуплексе на материалах плотностью 360 г/м² (со скоростью работы 65 и 80 стр./мин., соответственно). Обходной лоток, который позволяет печатать баннеры длиной 1260 мм, устанавливается на машину сверху, либо можно установить опциональное устройство на вакуумную подачу, этот «баннертрейд» позволяет загрузить порядка 2000 листов.

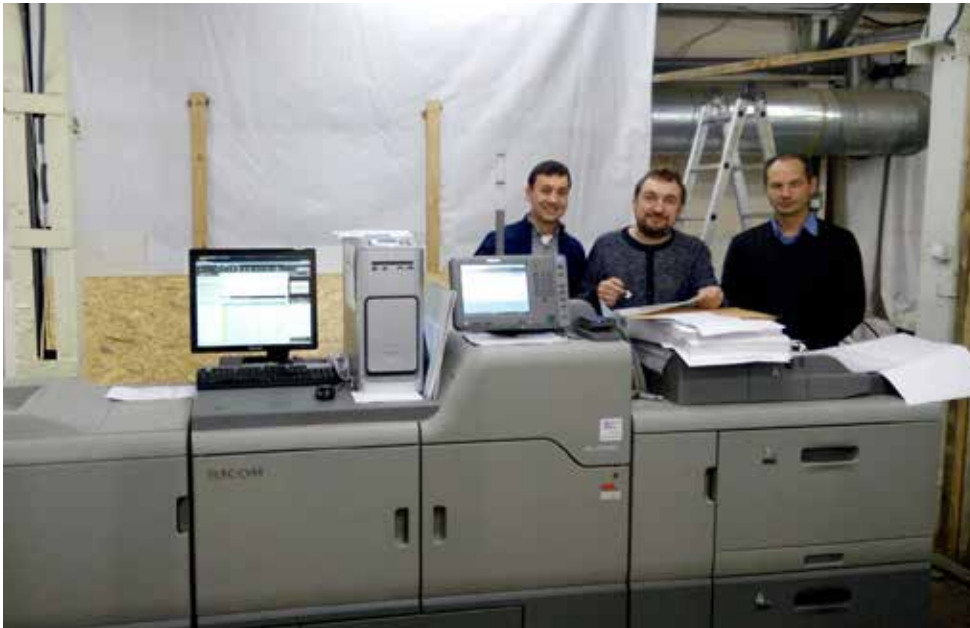
Владислав Швецов оценивает Ricoh ProC5200s как качественную Pro-машину начального бюджетного класса с отличными техническими характеристиками.

К РАСШИРЕНИЮ ИНСТАЛЛИРОВАННОЙ БАЗЫ ГОТОВЫ!

Очевидно, что сегодня «Мегатрейд» может предложить как решение с выдающимися дополнительными возможностями, так и решение с низкой стоимостью клика.

Однако мы не смогли удержаться от вопроса в отношении конкуренции с ДП «Коника Минолта» и «Ксерокс Украина», чьи сервисные службы аналогов в Украине пока не имеют. Готова ли компания существенно наращивать установленную базу за счет установки не только





«Артель»
 Слева направо: Александр Проценко («Мегатрейд»), Константин Кузьмин, директор МЧП «ПОЛИДИЗАЙН», ТМ «Артель», Влад Швецов («Мегатрейд»)



«Київська друкарня» (<http://kyivprint.com.ua>)
 Слева направо:
 Иван Гринчук – директор типографии «Київська друкарня» (<http://kyivprint.com.ua>)
 Владислав Швецов – Руководитель отдела печатных устройств «Мегатрейд»
 Адам Хатчинсон – менеджер по продажам направления Office Automation Ricoh International B.V
 Грегори Сванн – менеджер по работе с партнерами Ricoh International B.V
 Нижний ряд:
 Александр Проценко – ведущий технический специалист, отдел печатных устройств «Мегатрейд»

машин с дополнительными возможностями, но и с конкурентной стоимостью клика, машин лайтовых серий, инженерных систем, латексных принтеров, появившихся не так давно в программе компании решений для печати на ткани, и посылать мес-седж рынку о возможности столь же

эффективно, как ключевые конкуренты, эту базу обслуживать.

Как отмечает Владислав Швецов, в компании достаточно четко понимают, что есть определенное количество машин, которые готов обслуживать штат имеющихся сервисных инженеров. Для «Мегатрейд» очень важно

спокойствие клиентов, которое зависит от бесперебойной работы машин.

В «Мегатрейд» отдают себе отчет, что новые продажи требуют дополнительных сервисных инженеров, и их штат регулярно расширяется.

Непосредственно у каждого заказчика «Мегатрейд» размещает мобильный склад запасных частей. И при выезде к заказчику сервисный инженер может воспользоваться этими запчастями. Кроме того, у компании есть возможность экстренно, буквально на следующий день, доставлять необходимые запасные части в Украину.

По словам Швецова, у клиентов «Мегатрейда» нет претензий к компании, а установленные машины достаточно надежные.

В «Мегатреиде» прекрасно понимают и сложности работы с компаниями, которые работают в сегменте B2B и предоставляют услуги типографиям и рекламным агентствам: в этом случае к обслуживанию машин предъявляются особые требования, особенно в период пиковых нагрузок. Но в «Мегатреиде» готовы к подобным вызовам.

ВСЕ ГРАНИ СЕГМЕНТА PRODUCTION PRINTING

«Мегатрейд» не ограничивается лишь продажей производительных систем электрографической печати сухим тонером. Компания продает инженерные однопроходные печатающие устройства. В частности, удалось установить инженерную систему Ricoh MP CW2201SP в «Укрэнерго». Это машина для инженерно-конструкторского производства, CAD, не предназначенная для дизайнерской или художественной печати. В ней в качестве носителя используется влагоустойчивый гель.

«Мегатрейд» также успешно продает широкоформатные монохромные решения в различные конструкторские бюро.

В начале лета «Мегатрейд» заявила о намерении продавать в Украине латексные принтеры Ricoh 4130 с шириной печати 1,3 и Ricoh 4160 с шириной печати 1,6 метра. Владислав Швецов отмечает, что компания

Ricoh имеет опыт в производстве струйных широкоформатных инженерных монохромных и полноцветных систем печати, в которых в качестве носителя используется гель, а головки Ricoh Gen5 используются в оборудовании некоторых других брендов, того же Mimaki. Потому в Ricoh решили самостоятельно выйти на рынок широкоформатной печати.

Очевидно, что абсолютный лидер продаж в сегменте латексных устройств как на мировом, так и на украинском рынке – компания HP с широкой, постоянно обновляемой линейкой. Остальные компании-производители латексных принтеров (Mimaki, Roland, Ricoh) не смогли достичь значительных успехов на рынке Украины.

Тем не менее, Владислав оптимистично относится к перспективам продаж таких устройств. Он подчеркивает, что компания готова продавать латексные принтеры, а ее сервисные инженеры прошли соответствующее обучение и готовы обслуживать инсталлированную базу принтеров.

В настоящий момент продолжается подготовка сетов (отпечатков), касающихся возможностей латексных устройств Ricoh, и «Мегатрейд» собирается активно предлагать эти

устройства, дополнительно к существующей линейке сегмента Production Printing. *«Я не скажу, что мы можем завалить рынок этими машинами. Но несколько единиц хотелось бы инсталлировать, потому что это оборудование действительно может работать с достаточно широким спектром материалов»*, – отмечает Владислав.

Достаточно новым сегментом для Ricoh являются рулонные машины VC60000, целый ряд которых инсталлирован в Европе и Америке. Владислав говорит, что в Украине есть один потенциальный проект, связанный с возможностью инсталляции такой машин, и сегодня анализируется возможность поставки такого оборудования. В данном случае речь идет о достаточно больших инвестициях, и потому необходимо взвешенно подходить к вопросу покупки.

Профессиональные устройства Ricoh монохромной линейки обеспечивают лучшую цену за клик в своем классе, однако цена устройств «кусается». Сейчас идет работа над ценообразованием для такого оборудования применительно к украинскому рынку, который сильно просел во всех отношениях (на соседних рынках стоимость и оборудования, и кликов повыше).

Кроме того, недавно Ricoh представила решения для прямой печати на одежде Ri3000 и Ri6000. Область печати этих устройств – 350×450 мм, Ri3000 использует три сопла, а Ri6000 – шесть (и запечатывает область 300×250 мм за 27 секунд). Обе модели оснащены промышленными пьезоэлектрическими печатающими головками MH2420, рассчитанными на 100 млрд. циклов.

«Мегатрейд» начинает поставлять эти устройства с сентября. И обещает первым покупателям особые условия!

А КАК ЖЕ ФИНАНСОВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ?

«Наша компания предлагает ряд популярных на рынке финансовых инструментов, призванных облегчить покупку машин для клиентов. Мы понимаем, что на нашем достаточно сложном рынке не просто найти сумму свыше €50 тыс, и поэтому вендор и компания «Мегатрейд» разработали совместное пакетное предложение, рассчитанное на компании, активно работающие на рынке», – замечает Владислав Швецов в конце нашей беседы.

