

МСР «СПС»



ВСЕ НА ФОРУМЕ

5-7
апреля

НОВОСИБИРСК

► стр. 8



АЛЕКСАНДР ПОЧКАЕВ: «У НАС ЕСТЬ ЧТО ПРЕДЛОЖИТЬ РЫНКУ»

Наша газета уже рассказывала о том, что в конце минувшего года в Новосибирске открылся филиал группы компаний «Хостманн-Штайнберг РУС» и «ОктоПринт Сервис». 20 февраля 2007 года состоялась презентация,

посвященная началу работы новосибирского филиала. Помимо представления компаний, в план мероприятия был включен семинар для технологов полиграфических производств, на котором участников познакомили с такими темами, как «Печать на лентичулярных листах. Стерео-варио эффекты, достигаемые при офсетной печати»; «Технология ЕСР. Новые разработки в достижении высокого уровня печати»; «Материалы для трафаретной печати. Лаки, краски, сетки, ракели»; «УФ-лакирование (преодоление двухмерности печати). На примере работ, произведенных в различных типографиях»; «Лаки с запахом», «Трансферные краски», «Технология лакирования TWIN — выборочное лакирование с помощью печатного и водного лаков». На семинаре была также продемонстрирована трансферная печать по текстилю.

Об итогах семинара и о том, как будет строиться работа компаний «Хостманн-Штайнберг РУС» и «ОктоПринт Сервис» в Сибири, наш корреспондент беседовал с руководителем филиала Александром Почкаевым.

► стр. 10-11



КАК РАЗОБРАТЬСЯ В КИТАЙСКИХ ПЛАСТИНАХ...

Сегодняшний Китай напоминает гигантский кипящий котел, в который весь мир бросает инвестиции, инновационные технологии, технические и маркетинговые решения. А когда котел кипит, то зачастую образуется много пены, стекающей туда, куда позволяют. К большому сожалению, позволяют ей течь именно к нам. Не будем анализировать причины, по которым

это происходит. Но в сознании населения России слово «китайское» прочно ассоциируется с дешевыми и некачественными подделками. Стереотип настолько въелся в наше сознание, что даже анекдоты на эту тему придумывают. В одном из них новый русский рассказывает другому, как был в Лондоне на аукционе «Сотбис» и купил там вазу. «Представляешь, — жаловался он, — даже там жулики. Сказали, что эта ваза эпохи Минь. Прихожу домой, гляжу внимательно, а она китайская!» Смешно, конечно, но не очень. Сейчас мир уже не может обойтись без китайских товаров. Даже для знаменитых суперточных швейцарских часов восемьдесят процентов деталей делается в Китае.

► стр. 16-17

АЛЕКСАНДР ПОЧКАЕВ: «У НАС ЕСТЬ ЧТО ПРЕДЛОЖИТЬ РЫНКУ»

► Окончание. Начало на стр. 1

— Александр Дмитриевич, на каких принципах организована деятельность филиала компаний «Хостманн-Штайнберг РУС» и «ОктоПринт Сервис» в нашем регионе?

— Хотя у компаний разные учредители — Hostmann-Steinberg, входящая в концерн Huber Group, у «Хостманн-Штайнберг РУС», и крупнейший производитель офсетных резинотканевых полотен группа Continental у «ОктоПринт Сервис», мы не позиционируем, например, филиал в Екатеринбурге как филиал «ОктоПринт Сервис» или филиал в Новосибирске — как представительство «Хостманн-Штайнберг РУС». Мы представляем их всегда вместе, потому что задача у нас одна — продавать типографиям расходные материалы в комплексе. Одна группа товаров продается «Хостманн-Штайнберг РУС», а другая — «ОктоПринт Сервис», но маркетинговая политика компаний одинакова. В таком подходе к организации деятельности мы ничего нового не открыли: клиентам при покупке материалов выставляются счета от двух компаний, а физически товар опускается с одного склада.

«Хостманн-Штайнберг РУС» продвигает на российский рынок продукцию концерна Huber Group — это офсетные, трафа-

ретные, флексографские краски и химия. Резинотканевые полотна, офсетные пластины, краски, лаки и прочие материалы для трафаретной печати, а также быстроизнашивающиеся запчасти и вспомогательная химия от других производителей поставляются компанией «ОктоПринт Сервис». Как я уже говорил, основным направлением нашей деятельности является поставка расходных материалов. Отдельной строкой идет продажа запчастей к полиграфическому оборудованию различных марок. Оборудованием как таковым мы, в общем-то, не планируем заниматься, потому что для этого нужны специальные сервисные центры, в том числе и региональные, которые требуют дополнительных затрат, а главное — дополнительных кадров, подготовить же их не так просто. Поэтому вариант расширения сферы деятельности в плане поставок оборудования мы не рассматриваем. А запчасти, особенно быстроизнашивающиеся, можно в какой-то степени отнести к категории расходных материалов, потому что каждый месяц любая типография, даже имеющая новую машину, что-то в ней заменяет — подстраховываясь или устраняя мелкие неполадки, произошедшие по разным причинам. И когда типографии нужно оперативно получить требуемую запчасть, мы всегда готовы оперативно помочь.

— Вы имеете запас запчастей на складе в Новосибирске?

— Пока нет, но у нас хорошо отлажена цепочка логистики. Заявка от заказчика поступает либо напрямую в Москву, либо через наш офис в Новосибирске, затем она обрабатывается, отправляется производителям запчастей, мы получаем от них подтверждение о сроках поставки этой запчасти на склад в Москве, прибавляем некоторое время на дорогу до Новосибирска и озвучиваем сроки заказчику. Обычно они составляют 4-5 недель — если нужной запчасти нет на складе в Москве. Если же запчасть есть на нашем московском складе, то по заявке нашего клиента мы доставляем ее сюда либо в рабочем порядке, либо срочно, службами экспресс-доставки. Запас быстроизнашивающихся запчастей на складе в Москве достаточно обширен, и срок поставки в этом случае составляет всего 2-3 дня.

— Будете ли вы создавать в филиале службу технологов?

— У нас на сегодняшний день все идет планомерно. Мы начали с семинара, в котором постарались подробно познакомить полиграфистов Сибирского региона с нашими предложениями и планами. В дальнейшем предполагаются приезды сюда для работы с новосибирскими типографиями нашего техноло-

га из филиала в Екатеринбурге. Пока мы будем работать в таком режиме, но по мере расширения круга наших клиентов будет увеличиваться и необходимость постоянного присутствия здесь технолога, и, разумеется, мы будем решать этот вопрос однозначно.

— В нашем регионе сегодня уже имеют представительства многие компании, занимающиеся поставкой в Россию расходных материалов для полиграфии. Что, на ваш взгляд, позволит вашей компании составить им успешную конкуренцию?

— Во-первых, в нашем ассортименте есть новинки, которые всегда интересны отечественным полиграфистам. И не просто новинки в плане материалов, но технологии, эффективность которых в деле привлечения типографиями новых клиентов проверена на практике, причем проверена российскими предприятиями.

Во-вторых, мы можем составить конкуренцию уже закрепившимся на рынке этого региона поставщикам и в цене, и в ассортименте. Насыщенность предложения по материалам во многом определяет, насколько интересно будет той или иной типографии хотя бы узнать, что у нас есть. Мы пошли по пути расширения именно ассортимента расходных материалов, не распыляясь на другие направления. Рынок действитель-





но достаточно жесткий, и на то, чтобы «раскрыть» новую тему, нужны время и средства. Поэтому основные моменты, на которые мы делаем ставку в своей деятельности, — это новые технологии, ассортимент расходных материалов, оперативность поставок и, само собой, профессионализм наших сотрудников. Причем не только технологов, но и торговых представителей, которые, предлагая товар, знают, что они продают, насколько этот продукт нужен или не ну-

жен для работы на том или ином оборудовании и т. д. Это тоже немаловажный фактор на сегодняшний день...

— Семинар состоялся. На ваш взгляд, он удался?

— Я считаю, что да, потому что многих из тех, кого мы хотели увидеть — увидели. Были полиграфисты из Барнаула, Иркутска, Кемерово, Томска и, разумеется, Новосибирска. И интерес участники семинара проявили к различным направлениям в печати — и в офсетной

(печать на лентулярах, технологии ECP и MetalFX, трансферные краски, TWIN-лакирование), и трафаретной (использование лаков, красок, пластизолов для декорирования).

К таким мероприятиям мы очень ответственно готовимся, потому что тем, кто приезжает на подобные семинары, интересно не просто поговорить и познакомиться — им интересно посмотреть и пощупать новинки, узнать про опыт коллег и решить для себя, нужно или не нужно это типографии. К тем, кто решает, что нужно, мы приезжаем в типографию после семинаров, поставляем необходимые материалы и тестируем их вместе с заказчиком.

Интерес сибиряков к предложенным нами темам налицо — люди активно задавали вопросы. И, самое главное, ожидается продолжение общения.

— Какая тема вызвала наибольший интерес?

— Безусловно, это спецвиды печати, это обработка различными лаками для достижения определенных эффектов, иначе говоря, то, что позволяет привлекать клиента. Традиционная печать никого уже не

удивляет, здесь большинством типографий достигнут высокий профессиональный уровень, и всех интересует что-то новое, что позволяет типографии развиваться.

— А интерес сибирских полиграфистов чем-то отличается от интереса их уральских коллег?

— Может быть, отличие и есть, но не ярко выраженное. Основано оно в большей степени на специфике парка оборудования и количества средних и крупных типографий.

— И последний вопрос: какое впечатление осталось у вас от общения с сибирскими полиграфистами?

— Тяга к чему-то новому — налицо. А когда люди развивают свои предприятия в технологическом плане и развиваются сами, стремясь узнать, внедрить, попробовать что-то, это здорово.

Наталья Шарова

НАПРЯМУЮ!

РОССИЙСКОЕ ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВО HOSTMANN-STEINBERG HUBER GROUP



Hostmann-Steinberg RUS

**компания
ХОСТМАНН-ШТАЙНБЕРГ РУС
ПРЕДЛАГАЕТ:**

- краски,
- лаки,
- вспомогательные и корректирующие вещества для офсетной и флексографской печати

от немецкого производителя **Hostmann-Steinberg**, входящего в концерн **Huber Group**.

630048, Россия, Новосибирск, ул. Немировича-Данченко, 104, офис 215
тел.: +7 (383) 314 69 46, 227 78 70, факс: +7 (383) 227 78 71
www.hostmann-steinberg.ru
e-mail: info@hostmann-steinberg.ru