

# Новые рубежи «ОктоПринт Сервис»

На втором всероссийском полиграфическом форуме «Полиграфия будущего» руководители «ОктоПринт Сервис» Олег Красноборов и Татьяна Климова рассказали о сегодняшнем дне и новинках компании, являющейся одним из лидеров и системным интегратором российского рынка расходных материалов.



О. К.: В этом году исполняется 15 лет нашей работы на полиграфическом рынке. 15 лет со дня создания нашей компании пролетели незаметно. Сейчас вспоминаешь, кажется, вчера всё это было. А сегодня мы имеем 5000 складских наименований, 1600 действующих клиентов, 200 сотрудников по всей России и десять филиалов. В каждом из филиалов поддерживается склад, реализована оперативная доставка и работают технологи, которые оказывают технологическую поддержку.

Т. К.: Мы не стоим на месте. Все, кто с нами работает, знают, что у нас всегда очень много идей. В числе новинок 2017–2018 годов можно упомянуть УФ-краски для флексографии. Мы их уже поставляем, а во втором квартале 2018 года запустим в Москве специализированную станцию смешения для них. Также мы давно поставляем краски для глубокой печати, действует станция смешения в Санкт-Петербурге, планируем запуск аналогичной станции и в Москве. Запуск станции смешения для флексографских красок на водной основе состоится буквально на днях.

О. К.: Все знают нас как компанию, которая поставляет решения в области расходных материалов. Но мы также занимаемся и поставками оборудования. Наше давнее и успешное направление — это поставки режущих плоттеров Zund. К примеру, в этом году мы планируем продать десяток машин. А недавно мы подписали соглашение с хорошо известной компанией Xerox и теперь будем поставлять её оборудование для цифровой печати. Представленный на форуме Xerox Versant 3100 PRESS будет в ближайшее время установлен у нас в демозале, где уже стоят два плоттера Zund. Демозал работает у нас уже два года, всё оборудование можно оценить и протестировать в работе. Планируется также установка

оборудования Scodix для цифровой постпечатной отделки. В феврале запущен участок заточки полиграфических ножей.

Т. К.: Если говорить о наших достижениях за 2017 год. Доля рынка по офсетным резино-тканевым полотнам — 36%. Ближайший конкурент имеет 12%. Мы надеемся, что мы как минимум удержимся на этом уровне, но хочется, конечно, 50%. Все вопросы, связанные с ОРТП, можно в любой момент обсудить с нашими технологами.

О. К.: По краскам у нас доля рынка 23%. В листовых — 29%, в ролевых — 19%. Данные довольно точные, поскольку основаны на статистике таможи.

Т. К.: Наши основные новинки относятся к краскам кобальт-фри. Все знают, что в 2002 году кобальт был признан канцерогеном и его сначала убрали из всех жидких сиккативов и постепенно начали сокращать его содержание в офсетных красках. И, как всегда, hubergroup в области безопасности и материалов для пищевой упаковки занимает лидерские позиции, и на данный момент все наши краски имеют необходимые сертификаты соответствия и безопасности.

О. К.: В прошлом году мы продали рекордное количество пантонов, сделанных на наших станциях смешения: 230 тонн, это много. Гордимся этим.

Пластины — непростой сегмент, но тем не менее мы увеличили свою долю на рынке в два раза. Ближайшая цель — 10% данного рынка. С учётом того, что мы вышли на него только в прошлом году, это серьёзная заявка. Также мы поставляем все вспомогательные материалы и сами производим проявитель, по очень конкурентной цене.



Т. К.: Относительно направления лаков. Традиционно мы поставляем лаки производства hubergroup для массового производства, табачной и пищевой промышленности.

В 2016 году мы стали эксклюзивным партнёром концерна Weilburger, который является экспертом в области высококачественных специализированных лаков и предлагает уникальные решения для любых сложных продуктов, что позволило нам ещё больше увеличить свою долю рынка. Таким образом, сегодня мы поставляем широчайший ассортимент лаков для самых различных применений и технологий печати и можем поставить любую необходимую рецептуру под заказ.

О. К.: В прошлом году для управления предприятием мы внедрили «Битрикс 24» — систему, которая заменила нам три программы, которые мы использовали ранее. Благодаря этому существенно выросла скорость принятия решений. Система позволила нам всегда быть на связи и реализовывать оперативную связь с филиалами и все бизнес-процессы гораздо быстрее. Мы перешли от электронных писем к задачам, автоматизировали массу процессов управления.

Работа с CRM в «Битрикс» реализована очень достойно, при этом их сервис и поддержка работают на уровне.

Мы ввели еженедельное планирование и отчётность. Все звонки, встречи и отчёты заносятся в систему для того, чтобы сотрудники «руками» чувствовали все процессы. Учёт рабочего времени и его распределения на те или иные задачи позволяет нам оперативно контролировать эффективность работы. Система позволила нам оптимизировать внутренние бизнес-процессы, что дало нам возможность быть более эффективными и во внешних коммуникациях с нашими партнёрами.

Т. К.: В декабре мне пришлось на месяц по работе задержаться в Европе, и я совершенно спокойно работала в режиме онлайн, производственный процесс не пострадал.

Что система даёт клиентам? Приём всех запросов по продуктам, сообщений о проблемах, заявок на технологические консультации и т. д. — всё это автоматизировано, и реакции стали более оперативными. К примеру, поступает запрос, технолог изучает, нет ли уже готового решения, затем, если нет, запрос отправляется продакт-специалисту, который отправляет его поставщику. Всю цепочку можно контролировать.

О. К.: Несмотря на то что полиграфия достаточно сложная отрасль, часто мы получаем повторяющиеся вопросы. Мы их собираем, категоризируем и составляем ответы, которые зачастую являются уже готовым решением проблемы. В любом случае клиенты могут быть уверены, что ни один вопрос не останется без ответа.

Т. К.: Ещё один наш проект — это «Школа современного полиграфиста». Это проект по повышению знаний сотрудников типографий. При этом мы предлагаем не просто лекции. Мы предлагаем контролируемый процесс обучения как в форме вебинаров, так и в форме очных семинаров, после которых сотрудники проходят тестирование, а руководители типографий получают чек-листы, которые позволяют понять, насколько квалифицированы сотрудники, требуется ли дополнительное обучение и т. д.

«ОктоПринт Сервис» в очередной раз подтверждает своё репутацию постоянно развивающегося новатора. Желаем компании удачно провести юбилейный год и успешно реализовать все намеченные планы.