

ПОЛИГРАФИЧЕСКИЙ АЛЬЯНС, ИЛИ МЕЖДУНАРОДНЫЙ СТАТУС ПАРТНЕРСТВА

Организация альянсов двух или нескольких компаний — довольно частое явление в мире бизнеса. Как правило, такие объединения формируются из компаний, которые не конкурируют между собой напрямую, а в идеале нуждаются в услугах или продуктах друг друга, помогая таким образом в развитии бизнеса каждой из компаний в отдельности. В полиграфии подобные стратегические партнерства не редкость.



Олег Красноборов, Татьяна Климова и Федор Смирнов

Несколько месяцев назад производитель печатных машин концерн Koenig&Baueг подписал партнерское соглашение с производителем красок и химии для печатных процессов компанией hubergroup, заменив тем самым свой бывший альянс с FlintGroup. Любопытно, что в России дочерние компании двух производителей — «КБА РУС» и hubergroup Rus — сотрудничают уже несколько лет, опередив подписание официального соглашения о партнерстве на мировом уровне.

О том, как компании пришли к сотрудничеству и что им дает такое взаимодействие, мы поговорили с генеральным директором «КБА РУС» Федором Смирновым и руководителями hubergroup Rus Олегом Красноборовым и Татьяной Климовой (которые также являются руководителями компании «ОктоПринт Сервис», известным в нашей стране поставщиком расходных материалов для полиграфии).

Расскажите, как вы пришли к взаимному сотрудничеству и сколько лет вы уже работаете вместе?

Федор Смирнов: Нашему партнерству с компанией hubergroup Rus уже почти три года. Состоялось оно в связи с тем, что нам как поставщику печатного оборудования нужен был надежный партнер, который бы мог обеспечивать нас и наших клиентов необходимыми расходными материалами надлежащего качества. Дело в том, что для каждого запуска новой печатной машины, которая монтируется на производстве нашего заказчика, в обязательном порядке нужен комплект расходных материалов, чтобы провести пробную печать и показать, что машина работает как положено. Сама компания «КБА РУС» расходными материалами не занимается. Поэтому, чтобы успешно выполнить запуск оборудования, нам необходима поддержка поставщика полиграфических материалов для печати, которую мы нашли в лице компании «ОктоПринт Сервис»/hubergroup Rus.

Олег Красноборов: Мы, разумеется, были рады, когда компания «КБА РУС» обратилась к нам с предложением поставлять стартовые комплекты материалов для запуска печатных машин. У нас обширная линейка расходных материалов. Все, что может теоретически понадобиться клиенту для запуска новой машины (краски, лаки, химия, резина, смывки и т. д.), — у нас всегда есть на складе в нужном ассортименте. Более того, мы хорошо знаем, как с этими материалами работать.

А в чем суть мирового контракта Koenig&Bauer и hubergroup?

Татьяна Климова: Контракт предполагает, что расходные материалы hubergroup становятся рекомендуемыми для работы на машинах Koenig&Bauer. Их использование гарантирует получение наилучших результатов. Материалы hubergroup раньше были в списке «возможных» к использованию, то есть владелец печатной машины Koenig&Bauer мог их выбрать для применения на своем оборудовании. Теперь расходные материалы hubergroup приобрели статус «рекомендуемых».

Федор Смирнов: Теперь в демо-центре компании Koenig&Bauer тестовая печать проводится с использованием именно этих материалов. Не так давно в Радебойле был день открытых дверей, где все демонстрационные работы печатались красками hubergroup с низкой миграцией, предназначенными для контакта с пищевыми продуктами. В том числе были выполнены работы по печати продукции с широким цветовым охватом в семь красок.

Татьяна Климова: Это довольно любопытная разработка, построенная на процессе цветоделения от компании Escó. Имея машину с семью печатными секциями и семь базовых красок, можно печатать продукцию с цветами Pantone без смывки машины и без использования специальных цветов. Можно даже собрать на одном листе продукцию с разными цветами Pantone и печатать их все сразу. Подавляющее число цветов Pantone при таком семицветном синтезе успешно воспроизводятся. Это очень удобно для печати упаковки сборными тиражами. У hubergroup есть краски для такого способа печати. И в Радебойле демонстрировали подобные возможности.

Как строится взаимодействие Koenig&Bauer и hubergroup в России?

Федор Смирнов: Когда мы начинали работать с hubergroup, то, по сути, шли «не в русле» самого концерна. На тот момент действовал контракт с FlintGroup, и мы должны были бы работать с ними. Но когда поняли преимущества сотрудничества с hubergroup, решили «пойти своим путем». Нам пришлось выдерживать давление и со стороны руководства концерна, и со стороны FlintGroup. Но наше непосредственное начальство понимало особенности работы в России, и нам «разрешали» работать «по-своему», что, как мне кажется, дало определенный результат.

Олег Красноборов: Так получилось, что мы, можно сказать, угадали направление развития бизнеса обеих компаний. На мировом уровне наше сотрудничество пока ограничивается материалами для традиционной (масляной) печати, а, например, для УФ-печати у Koenig&Baueг — другие партнеры. В России наши отношения намного шире и покрывают не только УФ-печать, но и все расходные материалы, которыми мы занимаемся. К альянсу мы пришли на три года раньше, чем головные компании, и взаимодействие по многим продуктам нами уже налажено. Более того, мы одинаково смотрим на работу на рынке. Наша совместная активность уже давно переросла простые поставки «стартовых комплектов». Мы вместе проводим семинары по всей стране, являемся организаторами общероссийского полиграфического форума и всячески стараемся помогать друг другу...

Татьяна Климова: В частности, нашу технологическую поддержку иногда привлекают на запуски оборудования, и даже были случаи, когда потенциальные клиенты Koenig&Baueг приглашали наших технологов на демонстрационную печать в Радебойль, чтобы понять и учесть все особенности сложных тестов, которые там проводились, и затем полноценно воспроизвести их в России. Такое тесное сотрудничество получается выгодно всем вовлеченным сторонам.

То есть и на этапе запуска машин, и даже на уровне принятия решения об их покупке уже можно получить консультацию профессиональных технологов?

Федор Смирнов: У нас есть определенный алгоритм сдачи машины заказчику. Для этого на ней печатаются тесты, которые должны соответствовать нормам, прописанным, например, в стандарте Fogra. И наша сервисная служба, и наши демонстрационные печатники это обеспечивают. Но очень часто бывает так, что заказчик хочет печатать более сложные сюжеты, выходит за рамки простого соответствия нормативам Fogra. Тогда мы приглашаем профессиональных технологов из «ОктоПринт Сервис» и стараемся этот вопрос урегулировать совместно.

Татьяна Климова: Для нас, в свою очередь, такая совместная работа — это серьезный задел на будущее. Когда заказчик видит, что мы совместными усилиями можем обеспечить ему тот результат, который он хочет получить, у нас появляется реальный шанс стать для него поставщиком материалов, что является нашим основным бизнесом. Сейчас на рынке немало компаний, которые готовы поставлять расходные материалы для полиграфии. Мы отличаемся от многих из них именно тем, что можем обеспечить необходимый заказчику результат, а не просто «поставить партию краски подешевле». Это дает нам также возможность «входа» к тем клиентам, которые ранее не готовы были с нами работать.

Многие наши материалы «работают сами на себя». Их качество таково, что, попробовав их использовать, типографии переходят на них потому, что нравится... Но нужно иметь аргумент, чтобы попробовать в первый раз.

Олег Красноборов: Совместная работа в альянсе позволяет к тому же исключить перекалывание ответственности. Довольно часто встречается ситуация, когда если что-то идет не так, то либо печатная машина оказывается плохая, либо материалы нехорошие. У нас с «КБА РУС» таких случаев не бывает, мы несем совместную ответственность перед клиентом.

Получается, что вы помогаете друг другу продавать?

Федор Смирнов: В какой-то степени да. Мы, конечно, знаем многие типографии на рынке, но далеко не все. Порой на совместных семинарах мы встречаемся с новыми для нас полиграфическими компаниями, и, возможно, они когда-то станут нашими клиентами. Мы хотим развить и углубить эти взаимоотношения. Ни для кого не секрет, что материалы типографии покупают регулярно, а печатные машины довольно редко. Поэтому мы не всегда хорошо знаем, что происходит у той или иной типографии, в каком она состоянии, как развивается. «ОктоПринт Сервис» как поставщик расходных материалов глубже знаком с рынком и чаще всего знает ситуацию изнутри. И это позволяет нам более детально изучать рынок и стремления типографий.

Татьяна Климова: Для нас важен тот факт, что рекомендации «КБА РУС» по выбору расходников являются аргументом для многих типографий в пользу применения наших материалов. Более того, теперь непосредственно в системе управления печатной машиной появилась возможность отсканировать штрих-код с банки краски, которую зарядили в машину, и в системе сохранится не только название краски, но и номер партии. Для нас это очень важно, поскольку, если возникнет рекламация по краске, то заводу эта информация весьма пригодится. Так что наше взаимодействие выгодно каждой стороне. Особенно теперь, когда оно приобрело официальный международный статус.

Олег Красноборов: Российский прецедент получил международное развитие. Такого еще не было...