

Kongsberg, Esko és XYZ termékek a partners Kft.-től

# Mindenki számára elérhető kiváló minőség



***A partners Kft. két évtizede van jelen a Sign iparágban a vitathatatlanul kiváló minőségű Kongsberg kivágóasztalokkal, az Esko Sign&Display piacra optimalizált szoftvermegoldásaival és az XYZ professzionális CNC maróberendezéseivel. Ezeket a beruházásokat mindeddig elsősorban a nagyobb gyártók engedhették meg maguknak, de információink szerint a cég erőteljesen nyitott a kisebb és közepes vállalkozások irányába is. Erről kérdeztük Ratkovics Pétert, a partners Kft. ügyvezetőjét és Szépkuthy Esztert, a cég kereskedelmi képviselőjét.***

**Sign:** Milyen változások vannak az Esko és az XYZ üzletpolitikájában, hogyan vált lehetővé a nyitás a „kicsik” felé?

**SzE:** A Kongsberg termékpallettáját jelentősen átstrukturálta az Esko az utóbbi években. Erre elsősorban a növekvő európai és kínai konkurencia és az ugyancsak növekvő piaci igény miatt volt szükség. Nem csak nálunk, de a többi országban is a minőség és teljesítmény mellett a versenyképes

ár a leginkább meghatározó. Sokan a beruházási keret szűkössége miatt kompromisszumot kötnek az első ilyen jellegű beruházásnál, olcsóbb,

kevésbé professzionális berendezést szereznek be. Az Esko olyan módon alakította át a Kongsberg termékpallettát, hogy a minőség megőrzése mellett mind teljesítményben, mind kiépítettségben skálázható berendezéseket jelentetett meg – természetesen ennek megfelelően az alacsony árkategóriákból kiindulva. A berendezések 2 családra, az X és C típusra oszthatók, de ezeken belül megjelentek a kisebb sebességű, kevésbé automatizált működést biztosító, belépő szintű és -árú termékek is. Emellett típuson belül a legkisebb berendezés



# A sign & display ipar vezető megoldásai

## Szoftveres előkészítés



### i-cut Suite

- Kifutó generálás
- Nyomtatási és vágási file elkészítése egy munkafolyamatban
- Alapanyag specifikus kilövés
- Regisztrációs jelek automatikus felhelyezése



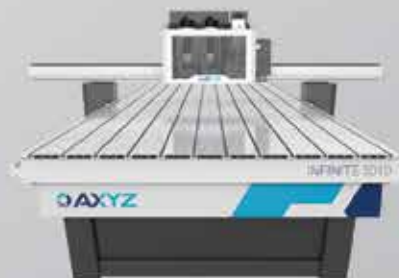
## Kivitelezés



**ESKO**

**Kongsberg**

Kivételes minőség  
figyelemre méltó áron



**AXYZ**

**Infinite**

Az iparág változatos,  
személyre szabható CNC rendszere

**Kérje ajánlatunkat!**



Társ a megoldásban

06-30-934-6594 | [eszter@partners.hu](mailto:eszter@partners.hu) | [www.partners.hu](http://www.partners.hu)

is upgrade-elhető akár a legnagyobbra is a későbbiek folyamán, így a gépek kiépítettsége együtt tud nőni a céggel és a piaci igényekkel. A belépő szintű konfigurációk ára viszont versenyképes bármelyik (akár kínai) hasonló gép árával is!

**RP:** Feltétlenül említést érdemel, hogy az Esko nagyon komoly szoftverfejlesztéseket végzett mind a Kongsberg-ek vezérlése, mind az anyagok előkészítése, ellenőrzése és hatékony feldolgozása tekintetében. Az i-cut Suite szoftver például kifejezetten ennek az iparágak ad olyan megoldást, amivel alapanyag specifikusan nagyon gyorsan elő lehet készíteni a különböző (vagy akár különböző ügyfelektől érkező) grafikai elemeket tartalmazó kilövéseket, be lehet állítani a kifutókat, feltenni a regisztrációs jeleket stb. Ebből a programból ezek után már csak egy gombnyomás lementeni a nyomtatási file-t, és külön a vágógépre szánt vágási file-t, biztosítva ezzel a pontos kivitelezést. Ügyfeleink visszajelzése alapján a szoftver használatával jelentősen csökkent az előkészítésre szánt idő, és a különböző csatornáktól érkező grafikákból eredő nehézkes feldolgozása, ugyanakkor maximalizálni tudják az anyagkihasználást, ami ezen a területen, a drága alapanyagok miatt szintén nagyon fontos szempont. Mivel ezek a fejlesztések a gépekkel „egy kézről” származnak, tökéletes, biztonságos és hatékony feldolgozást biztosítanak már a legkisebb kivágógéppel is! Kevesebb grafikai előkészítő kell, és sokkal könnyebb pl. operátort találni a géphez, mivel valóban csak a gép mechanikai működtetésére kell őket kiképezni! Ezek a szoftverek már havi pár 10.000,- Ft-os költséggel előfizethetők, a gépeket vezérlő iPC szoftver pedig áttekinthetővé, tervezhetővé teszi a gyártás folyamatát is.

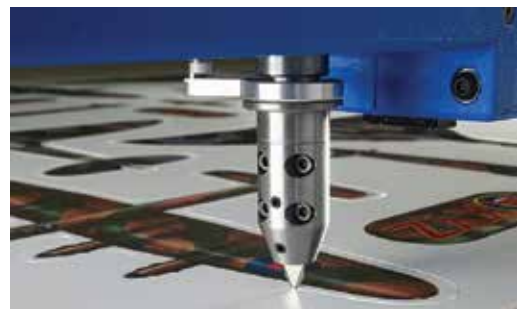
**Sign: Egyszóval ez azt jelenti, hogy egy néhány fős családi vállalkozás számára sem elérhetetlen a csúcstechnológia?**

**RP:** Pontosan. Akár 15-20 millió forintos beruházási keretből megvalósítható egy komplett (és komplex) munkafolyamathoz szükséges technológia, mely a későbbiek során, igény esetén továbbfejleszhető. Mindemellett ezekhez a gépekhez és szoftverekhez Magyarországon a partners Kft. egyedülállóan jó szerviz és támogatási hátteret biztosít.

**Sign: A partners által forgalmazott XYZ berendezések nem jelentenek belső konkurenciát az Esko termékeknek?**

**SzE:** Természetesen nem, erről mindkét gyártóval egyeztettünk, mielőtt a cég termékpallettáját az XYZ gépekkel bővítettük volna. Nagyon fontos különbség a két gép között, hogy míg a Kongsberg egy marási lehetőségekkel rendelkező vágógép, addig az XYZ egy vágási lehetőségeket is biztosító professzionális, 3 tengelyes CNC marógép. Ebben a tekintetben a Sign-os piac is két részre bontható, az ügyfelek termékeikkel szintén egyik vagy másik irányba fókuszálnak. Az XYZ tökéletes választás, ha valaki túlnyomórészt plexi, fém, fa, kompozit- és habanyagok feldolgozását végzi, míg a Kongsberg az optimális választás akkor, ha papír, hullámkarton, reboard, vinyl, habosított PVC és kompozit anyag alkotja a termékek túlnyomó részét. Az XYZ „iparibb” gép, a Kongsberg akár irodai jellegű környezetben is elhelyezhető.

**RP:** Szerencsére mind a Kongsberg-et vezérlő iPC szoftver, mind az XYZ-hoz ajánlott V-Carve Pro szoftver kompatibilis a munkafolyamatokat hatékonyabbá tevő Esko szoftverekkel, így ezek lehetőségei bármelyik gép választása esetén teljeskörűen kihasználhatók. Az optimális megoldást persze



az jelenti, ha egy, a Sign piac minden szegmensére dolgozó cég mindkét gépet beintegrálja a rendszerébe, de ehhez már valóban nagy volumenű megrendelésre van szükség mindkét vonalon – szerencsére van már ilyen cég is az ügyfeleink között...

**Sign: Az előzőek alapján tehát az ügyfélnek kell döntenie arról, mire szeretne beruházni?**

**RP:** Dönteni mindig és mindenben az ügyfélnek kell... Mi azonban mindig meglátogatjuk személyesen leendő ügyfeleinket, végig nézzük termékeiket, a felhasznált anyagokat és a jelenlegi munkafolyamatot, majd ezután teszünk javaslatot a számukra optimális megoldásra. Az is előfordul, hogy alternatív ajánlatot teszünk, hiszen vannak olyan határterületek, ahol nem is olyan egyszerű elsöre megmondani a „tutit”, érdemes a jelenen túlmenően alaposan megvizsgálni a jövőbeni terveket, a fókuszban levő ügyfél- és termékkört, és ezekhez igazítani a beruházást.

**Sign: Akkor ez lényegében egy technológiai és üzletfejlesztési konzultációs tevékenység. Mi ennek a díja?**

**RP:** Valóban az, de természetesen külön díjazás nélkül csináljuk. A partners 30 éves fennállása alatt a mi szemléletünk és üzletpolitikánk alapján szeretnénk mindenkinek olyan megoldást ajánlani, szállítani, hogy (még ha nem is nálunk beruház a végén) jó emlékezetükben tartsanak meg, hosszútávú partner(s)ként!

**Sign: Köszönjük a beszélgetést!**