

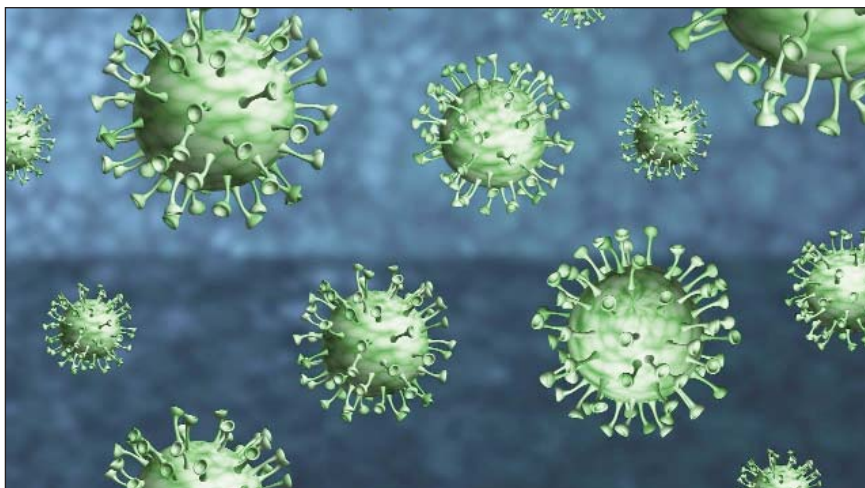
A koronavírus margójára – minden átok egyben áldás is?

RATKOVICS PÉTER, PARTNERS KFT.

Lassan már egy hónapja vagyunk kénytelenek korlátozások között élni a koronavírus-járvány következtében. Ez a hónap rengeteg dolgot változtatott az életünkön, a munkánkon, átértékelődtek a fontos kérdések, drasztikusan csökkentek a személyes kapcsolatok, megváltozott az időbeosztás, a munkakörnyezet, a kapcsolattartási szokások. A világ megváltozott – de minden változásból lehet, sőt kell is tanulni!

Szűkebb világunk, a nyomdaipar is komoly megpróbáltatásokon esik át, még hozzá rendkívül szegmentáltan: egyes területeken, ahol a nyomdák idegenforgalmi, turisztikai vagy egyéb szolgáltató ügyfelek számára gyártották termékeiket, akár 50–70%-os visszaesést is tapasztalhatunk, míg pl. a csomagolóipar területén az online rendelések és a védőcsomagolások iránti igény megnövekedése és az egyes árucikkek felvásárlása következtében inkább a megrendelésállomány növekedése vagy legalábbis szinten maradása jellemző. Ehhez pedig a dolgozók létszáma most vagy túl sok, vagy túl kevés! A mostanában épp csak működgető nyomdáknak gondot okoz a jelenlegi megrendelésekhez túlzott létszám, és a dolgozók megtartása vagy home-office-ban való értelmes foglalkoztatása, majd a járvány lefutásával várhatóan hirtelen újra beinduló ágazatok megnövekedő igényeinek kiszolgálása lesz a probléma. Ezzel szemben a most is „dübörgő” vállalkozásoknak a korlátozások és a home-office-ban végzett munka miatt csökkentett személyes jelenlét, az ügyfelek kéréseinek, kérdéseinek, igényeinek lekezelése a pillanatnyi kihívás.

A személyes kapcsolatok korlátozása felborítja a régi szokásokat. A kereskedők nem látogatják potenciális megrendelőiket termékmintákkal. Az ügyfelek nem jelennek meg gépinduláskor, nem akarják feltétlenül kézbe venni az elkészült próbanyomatot vagy maket-



tet. Az értékesítés, a gyártás-előkészítés és a jóváhagyás egyre inkább áttevődik a virtuális térbe, a digitális világba.

Magyarországon 2020. március 16-tól kezdődően óriási lendülettel és hatalmas erőfeszítések árán, de (jobban vagy rosszabbul) kialakult a digitális oktatás az általános és középiskolákban és az egyetemeken is. Mind a megszokásokhoz ragaszkodó tanári/oktatói gárda, mind pedig az oktatásban részt vevő diákok (és szülők) szembesültek azzal, hogy a huszonegyedik század informatikai és kommunikációs eszközei már lehetővé teszik a közvetlen személyes érintkezés nélküli oktatást, tanulást és számonkérést is – a COVID-19 pedig katalizátorként működött, mely a korlátozások bevezetése miatt elsöpörte a digitalizációval szembeni ellenállást. A folyamat elindult, áttörte a gátat, és a világ – ha kényserből is – de óriásit lépett előre!

Adódik a kérdés: a nyomdaiparnak nem kellene-e megélnie ugyanezt a paradigmaváltást?

Az alapvetően személyes kontaktusokra épülő üzletmenet az elmúlt évtizedekben teljes mértékben uralta a nyomdai megrendelők és nyomdák kapcsolatát. Ezen az első komoly rést a

digitális nyomtatási technológiák terjedése, és ezzel együtt az elsősorban B2C kapcsolatokat támogató Web2Print megoldások ütötték – talán a legelterjedtebb a fotókönyvnyomtatás, vagy az abszolút standardizálható termékek (pl. névjegyek, meghívók stb.) webes megrendelése, gyártása. Az elmúlt néhány év során egyre több olyan szoftvermegoldás jelent meg a piacon, mely a sokkal komplexebb feladatok, pl. felületnemesítés, komplett termékek, csomagolástervek weben keresztüli, realiztikus digitális megjelenítésével segíti az együttműködést nyomda és megrendelő között.

Miből is áll ez az együttműködés?

- a kereskedő, nyomdai üzletkötő megmutatja a referenciamunkákat a reménybeli megrendelőnek, vagy előkeresi a régi, állandó megrendelő számára korábban elkészített munkákat;
- ha az új megrendelés főbb paramétereiben megegyeztek, ezen információk, illetve a kiválasztott minták alapján a nyomda (kalkulátor, gyekes) készít egy kalkulációt, melynek alapján az üzletkötő árajánlatot ad – mindez esetleg több körben zajlik, minimum 3 ember bevonásával...

- az elfogadott ajánlat alapján a megrendelő elküldi a (digitális) anyagokat, amelyet a nyomda feldolgoz: első körben csupán az ajánlattal való egyezést vizsgálja (ha problémát talál, a folyamat visszatér az ajánlatadás fázisába), majd második körben a gyárthatóságot (azaz nyomtatható anyagot készít a dizájnából) – ez a nyomda részéről újra minimum 3 fő, az ügyféltől minimum 1 fő egyeztetését igényli;
- a nyomdakész anyag (proof, makett, esetleg digitális minta) jóváhagyásra a megrendelőhöz kerül vissza, majd többnyire egy, néha több körben visszakerül a nyomdai előkészítésre – természetesen az üzletkötő, a megrendelő és a prepress operátor bevonásával;
- majd végre eljutunk a gyártásig, ami időben esetleg csak töredéke a megelőző folyamatoknak, de a határidő csúszását mindig ott kellene behozni...

Mindez persze rengeteg telefon, email, utaztatás, anyagküldés futárral – és sok-sok eltorzult vagy hiányos információ, bosszankodás, várakozás, „el-felejtődés”, és mindenk felett jópár ember idejének az elfecsérlése és a határidők csúszása.

Az előzőekben leírtak többé-kevésbé minden nyomdaipari vállalkozásra jellemzőek, annál inkább, minél komplexebb termékportfólióval rendelkezik az adott nyomda. Ha valaki ezt a mostani korlátozások mellett is a hagyományos,

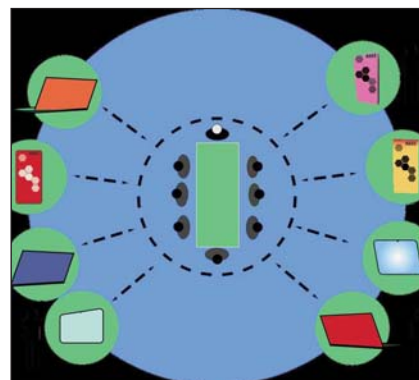


személyes, fizikai kapcsolattartásra alapozott módon szeretné folytatni, komoly nehézségekkel néz szembe...

A digitális megoldás lehetősége már néhány éve finoman kopogtat az ajtónkon, most a koronavírus következtében viszont már buzogánnyal veri a bejáratot... A szoftvermegoldások közül talán az Esko csomagja nyújtja a legkomplexebb, leghatékonyabb és leginkább személyre szabható rendszert. Az EskoWebCenter teljeskörűen lefedi a fentiekben leírt folyamat egyes részleteit, folyamatosan aktuális és az adott egyének releváns információkkal ellátva minden résztvevőt akár számítógépen, akár mobil eszközön. A webes rendszer integráltan együttműködik a háttérben futó automatizált folyamatokkal (EskoAutomationEngine), melyek egyes standard részfeladatokra adnak azonnali megoldást, mint pl. automatikus vagy félautomatikus kalkuláció, a bejövő állományok konzisztencia-vizsgálata, nyomtathatóság ellen-

őrzése, illetve (ha megengedett) automatikus javítása, jóváhagyásra kész állomány generálása és a megrendelőtől jóváhagyás kérése, stb., stb...

A megfelelően kiválasztott szoftverrel és az adott vállalkozásra szabott implementációval új világ nyílt ki előttünk – egy sokkal hatékonyabb, gyors, korlátozásmentes digitális közeg. Persze ne feledjük, előttünk a példa – az oktatásban is extra erőfeszítést igényelt a digitális tanrend, az órákra, dolgozatokra való felkészülés a tanárok oldaláról, a diákok könnyebben alkalmazkodtak. A mi iparágunkban a nyomdáknek kell most befektetni a plusz energiát és munkát – a megrendelő a számára kényelmes változásokhoz könnyedén alkalmazkodni fog, majd nemsokára már el is várja...



A koronavírus feldúlta a megszokott életünket, sok kellemetlenséget, fájdalmat, sőt veszteséget is okoz – de talán nemsokára, egy-két éven belül megláthatjuk: a csatatéren újra zöldell a fű és nyílnak a virágok, elkezdődik a digitális huszonegyedik század!



Van megoldás!

- Nyomdai előkészítés
- Csomagolástervezés
- Kapcsolattartás és jóváhagyás

Akár otthoni, biztonságos környezetből is. Válassza az **ESKO** megoldásait!



Társ a megoldásban

06-1-221-5123 | info@partners.hu | www.partners.hu