



Адриано Гут

Швейцарский планшет

Мы привыкли говорить «как швейцарский армейский нож», имея в виду универсальный, надёжный и качественный инструмент. Почему к этой категории с некоторых пор стали относить и планшетные УФ-принтеры **swissQprint**, нам рассказал продакт-менеджер этой компании Адриано Гут, посетивший в августе Россию для обучения специалистов «ЛРТ».

Как вам за довольно короткий срок удалось буквально прорваться на рынок? Ведь некоторые специалисты отрасли считают качество печати ваших принтеров эталонным... Каковы наиболее важные конкурентные преимущества ваших принтеров?

Хотя компания была основана в 2007 г., наши инженеры к тому времени уже имели солидный опыт разработок в области планшетной печати — ещё с 1996 г. Работая в Zünd, они создали Zünd UVJet 250-Combi — первый УФ-принтер с лампами, установленными на печатающей каретке. Поэтому наши инженеры очень хорошо разбираются во всех особенностях планшетной УФ-печати. Наши современные

аппараты — это специализированные планшетные принтеры, отличающиеся высочайшей точностью во всех аспектах: от механики до позиционирования капель на материале. Это обеспечивает высочайшее качество печати — мы считаем, что здесь не уступаем никому. Не менее важна скорость — наше программное обеспечение и электроника позволяют добиться максимальной производительности от печатающих головок. Пожалуй, именно сочетание точности, скорости и качества — наше главное конкурентное преимущество.

Но это ещё не все. Наше решение — очень гибкое. Его можно использовать для самых различных применений. Можно качественно за-

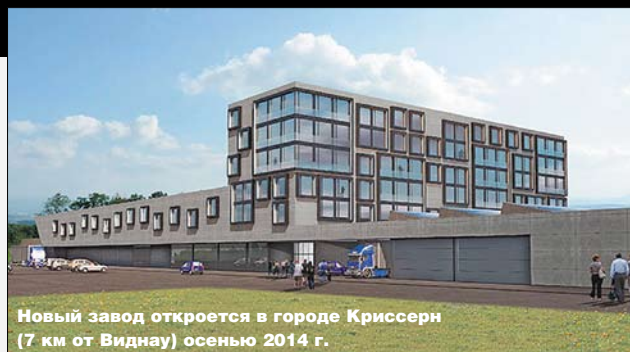
печатывать маленькие области — от нескольких сантиметров. Или работать с материалами форматом 3,2 на 2 м, а с дополнительной Board option — до 4 м длиной. И даже при таких размерах области печати вы можете быть уверены в точности позиционирования и качестве. Можно также добавить рулонную опцию для печати с рулона на рулон на материалах шириной до 3,2 м при массе рулона до 180 кг. Подобная система отличается высокой надёжностью и рассчитана на длительную непрерывную работу.

Кроме того, помимо стандартной триады, мы предлагаем специальные цвета. Можно добавить белые чернила для печати по прозрачным и цветным материалам. Светло-пурпурные

Важные вехи

Компанию **swissQprint AG** основали Рето Эйчер, Роланд Феттинг и Хансюрг Унтерсандер в сентябре 2007 г. В очень сжатые сроки они создали свой первый аппарат: принтер Ough был представлен на мероприятии, состоявшемся под занавес Dgira-2008. Весть об этом высокоточном устройстве распространилась мгновенно: у компании немедленно появились заказы, началось серийное производство. Всего через два года последовал второй сюрприз — никто не ожидал, что принтер **Impala** сумеет побить все рекорды скорости для своего класса. А на Dgira-2012 был представлен **Nyala**. Его главная особенность — ложе печати шириной 3,2 м. В 2012 г. компания также отметила своё пятилетие. Три основателя по-прежнему принимают активное участие в её текущей деятельности как публичной компании. Численность персонала достигла около полусотни, и все сотрудники вносят свой вклад в международное признание высокого качества продуктов под этой маркой. Около 15% сотрудников фокусируются на НИОКР. Новейший продукт отдела разработок — **Nyala 2**, выделяющийся областью печати 3,2×2 м и новейшими печатающими головками. Этот эффективный и экономичный аппарат был представлен на Fespa-2014.

Источник: **swissQprint**



Новый завод откроется в городе Криссерн (7 км от Виднау) осенью 2014 г.

EDP Awards 2014

Лучший цифровой специальный эффект **SwissQprint 3D Moiré Effect**

Взгляните на ленткулярные эффекты под новым углом зрения! В то время как обычные ленткулярные изображения печатаются на специальном ленткулярном пластике, процесс, реализованный swissQprint, создаёт на плоском носителе одновременно изображение и линзы. Эффект поразительный!



и светло-голубые чернила улучшают передачу полутонов, особенно телесных цветов. А оранжевые, зелёные и фиолетовые чернила позволяют расширить цветовой охват. Прозрачный лак делает возможным получение различных специальных эффектов. А праймер облегчит задачу печати по сложным поверхностям — стеклу, анодированному алюминию или нержавеющей стали.

При этом мы практикуем модульный подход. Изначально заказчик может купить простой СМУК-принтер, в дальнейшем расширяя его возможности различными опциями (например, дополнительными цветами или вторым рядом печатающих головок для удвоения скорости) прямо на производстве. Наш заказчик может расти по мере роста запросов его клиентов. И это справедливо для всех моделей наших принтеров, начиная с самой первой.

Уверен, что именно подобное сочетание возможностей делает наши решения очень хорошим предложением. Опыт эксплуатации также показал, что к списку достоинств надо добавить высокую надёжность. Некоторые наши принтеры без каких-либо проблем работают ещё с 2007 г. Для заказчиков из рекламно-производственного сектора надёжность — крайне важный фактор. И бывает, что номинально более производительный аппарат на реальном производстве проигрывает не такому быстрому, но более надёжному. Наш Nyala 2 со скоростью печати 208 м²/ч с продаваемым качеством хорошо подойдёт для компаний, рассчитывающих на промышленные объёмы печати в режиме 24/7.

Всё вышесказанное и привело к тому, что некоторые специалисты

считают наши аппараты эталоном для отрасли.

Какова структура продаж по регионам? Как организованы продажи и сервис?

Правильно выстроенная система дистрибуции также стала одним из факторов нашего успеха. И самая компания — только небольшая его часть. Наша задача — изготавливать самые лучшие принтеры. Мы фокусируемся только на этом и ни на чём другом, мы даже не пытаемся выпускать широкоформатные принтеры на базе других технологий. В каком-то смысле такая позиция уникальна для нашей отрасли.

Изначально мы также не стремились быстро начать продажи за пределами Европы. Одна из причин — у нас не было достаточных производственных мощностей, чтобы выпускать больше аппаратов. Но мы также очень осторожно подходили к выбору партнёров, договариваясь только с лучшими. Для нас важно, чтобы партнёр мог полноценно представлять нас — не только наши продукты, но и философию компании. И если заказчик из России общается со специалистами «ЛРТ», у него должно быть ощущение, что он разговаривает лично с нами. И мы уверены, что «ЛРТ» сможет донести до заказчиков все преимущества сотрудничества со швейцарской компанией. Прямо сейчас мы проводим тренинги со специалистами «ЛРТ», рассказывая обо всех нюансах применения наших принтеров.

Мы только что установили первый демонстрационный принтер в «ЛРТ» — Nyala с новейшими печатающими головками. Его можно будет также увидеть на выставке «Ре-

клама-2014». А инженеры «ЛРТ» отправляются в Швейцарию на обучение. Потом уже наши инженеры придут сюда, чтобы убедиться — всё идёт как надо.

Что касается нашей дистрибуторской сети, то сейчас в мире у нас 26 партнёров, обслуживающих 35 стран. Прямых продаж у нас нет даже в Швейцарии. Это позволяет чётко разграничить сферы ответственности — мы отвечаем за разработки и производство, наши партнёры — за продажи и сервис. Но наша служба поддержки очень близка к заказчикам — мы готовы оказать содействие в любой момент по запросу дистрибьютора. Но при этом мы должны быть уверены, что партнёр обладает подготовленными специалистами по продажам и обслуживанию техники.

Вы упомянули, что производственные мощности компании ограничены. Сколько аппаратов вы способны выпускать сейчас?

Сейчас мы можем выпускать около 120 принтеров в год. Причём мы уже расширили наши мощности — ещё пару лет назад они были существенно меньше. А сейчас мы строим совершенно новый завод, который планируем открыть до конца текущего года. Его площадь будет в 2,5 раза больше, чем сейчас, что позволит выпускать намного больше принтеров. Но дело не только в площадях — мы также расширяем штат инженеров. Сейчас занимаемся их поиском и обучением. К нашим специалистам предъявляются высокие требования, поскольку производство устроено не конвейерным способом — каждый инженер собирает принтер полностью от начала до конца и отвечает

за результат. Вообще, нам всегда не хватало производственных мощностей — мы постоянно росли.

Наверное, это приятная проблема, когда вы ограничены не спросом, а масштабом производства...

Да, мы очень довольны тем, что наши принтеры востребованы рынком. Наши технологии вдохновляют людей по всему миру. И многие из них рекомендуют своим коллегам наши принтеры и нашу компанию. Многие из наших заказчиков после приобретения первого аппарата уже купили принтеры второго и третьего поколений.

Насколько велика инсталлированная база?

Сейчас это число очень близко к 450. Из них в России — 3. На территории бывшего СССР есть ещё один — в Азербайджане. До конца года количество инсталляций в России, за которую отвечает «ЛРТ», увеличится.

Видите ли вы проблему в том, что ваш новый партнёр также является поставщиком популярных планшетных УФ-принтеров Osé Arizopa, ведь это конкурирующие продукты?

Мы не видим в этом никакой проблемы. Опыт поставок этих принтеров поможет «ЛРТ», ведь у компании большая инсталлированная база. И многие из клиентов заинтересованы в развитии своего бизнеса. Конечно, для «ЛРТ», которая раньше продвигала решения Canon, перемены будут. Но, думаю, они к лучшему, особенно в части поддержки со стороны производителя. Что касается отношения к этому Canon, то этот вопрос лучше адресовать представителю компании.

Кто будет обслуживать уже установленные принтеры swissQprint?

После завершения переходного периода (вероятно, до конца текущего года) за это будет отвечать «ЛРТ». В любом случае клиенты не останутся без сервиса.

В России вы только третий год. Почему решили сменить партнера?

Мы не комментируем причину смены партнёра. Главное, что у нас есть новый — «ЛРТ», началом сотру-



Новейшая модель — swissQprint Nyala 2

ничества с которым мы очень довольны.

Как обстоит дело с чернилами для ваших принтеров? У клиентов есть выбор поставщиков?

Для большинства принтеров в мире такая возможность всегда существует. Другой вопрос — готов ли клиент взять на себя сопутствующие риски. Разумеется, наши чернила — особенные. В сочетании с нашими печатающими головками и управляющей электроникой они составляют систему печати. Чернила тщательно протестированы с различными носителями и во всех режимах и оптимизированы для этой системы. Все наши заказчики используют только наши чернила. Если кто-то хочет перейти на другие, то это будет означать потерю гарантии. К тому же цены на наши чернила весьма конкурентоспособные. Чернила от стороннего производителя могут подойти для работы с нашим принтером, но скорее всего будут оптимальны лишь для какой-то отдельной сферы применения или материала, а для других окажутся негодными. И производитель чернил вряд ли сможет гарантировать результат. Не говоря уж о том, что он не поможет в случае поломки печатающей головки или проблем с электроникой. Такой эксперимент может очень дорого стоить владельцу принтера.

С кем сотрудничаете из производителей печатающих головок?

С Konica Minolta. В разных моделях принтеров используются разные типы головок, но качество печати остаётся неизменно высоким — это ключевой фактор для всех наших заказчиков. Тип головки влияет только на производительность.

Одна из заметных тенденций рынка — переход на светодиодное отверждение. Работаете ли вы над аппаратом с LED UV?

Нельзя отрицать, что на рынке уже много УФ-принтеров на LED. Это очень интересная технология, мы следим за её развитием, и нельзя исключать, что в будущем она будет использоваться в наших продуктах. Но когда это случится, сказать сложно. Пока мы не видим таких явных преимуществ LED UV, которые бы оправдали её внедрение в наших продуктах — у каждой технологии есть преимущества и недостатки.

Сейчас вы сфокусированы на узком секторе планшетных УФ-принтеров. Не думаете о диверсификации? Если да, то в каких направлениях?

Да, сейчас мы концентрируемся на планшетных УФ-принтерах с опциями для рулонных материалах. Но эти аппараты позволяют выйти на различные рынки. Мы в основном работаем на рынке наружной и интерьерной графики. Но существуют и другие рынки, на которых можно использовать наши решения — промышленный, текстильный, строительный, мебельный и др. И никаких изменений в технологиях для этого не потребуется. Возможные направления нашего развития в будущем — выпуск принципиально иной системы печати, например, специализированного рулонного принтера, или переход к использованию принципиально других чернил. Но мы всё ещё молодая и небольшая компания, поэтому нам нужно очень внимательно относиться к выбору направлений развития, не забывая о том, в какой области мы разбираемся лучше всего. ■