

# Prepress 2011 – és azon túl

AZ ÉLETKÉPES NYOMDÁK ALKALMAZKODNAK

**Vincze István**

Mit várhatnak a nyomdák előkészítő részlegei az elkövetkezendő években? Az utóbbi két évben a porig sújtott iparág nem ártana, ha egy pillantást vetne a fennálló trendekre, melyek komolyan befolyásolhatják a cégük jövőjét. A recesszióban előtérbe került egy-két gyilkos tény. Az üzleti szféra már nem tekinti a nyomdaipart a kommunikáció és az információgyűjtés elsődleges eszközeinek. Az internet elterjedésével a különböző célközönségek olvasási szokásai nagymértékben megváltoztak. A vállalkozások kommunikációja is jelentősen megváltozott, így a nyomdaipar, ha túl akarja ezt élni, akkor elébe kell, hogy menjen a változásoknak. A nyomdáknek fejleszteniük kell, és új szolgáltatásokat kell bevezetniük, hogy megtartsák az ügyfeleiket. Már sohasem lesz annyi nyomtatás, mint régen, de az ügyfeleknek továbbra is szükségük van arra, hogy információkat kapjanak valamilyen formában.

## AZ ÚJ ELŐKÉSZÍTŐ SZEMÉLYE

A felveendő alkalmazott kiválasztása során a tervezési szakértelem helyett fokozottan előtérbe kerülnek a különböző speciális képességek. Tulajdonképpen itt a feladatok ellátásához technikai beállítottságra van szükség. Elsődleges feladata az, hogy az ügyféltől kapott állományokat megfelelően juttassa a különböző kimeneti eszközökre.

A digitális nyomdai rendszereknél a nyomdai előkészítő személy ellenőrzi és előkészíti a fájlt szabványos termelési eszközökre. Adatcserélési fájlformátumként a PDF terjedt el. Az állomány addig a RIP-en tartózkodik, amíg az operátor el nem engedi, majd továbbküldi a kimenetnek megfelelő munkafolyamaton. Hasonló az eljárás az ofszettechnológia során is, a kimenet itt a CtP-berendezés. Számos szoftver segítségével a nyomdai előkészítő javításokat végezhet a fájlokon, és sok feladat automatizálható is.

A nyomdakész kimeneti fájlokat a RIP feldolgozza, majd elkészítik a lemezeket. Egy másik, újabb trend szerint – az előkészítő egy automatizált PDF munkafolyamat bemenetére adja be az ügyfél állományát, és az emberi kéz érintése nélkül közvetlenül kerül a gyártási folyamatba. Itt az adat már be sem kell, hogy kerüljön az előkészítői részlegbe, egyszerűen csak egy CtP-kezelő személyre van szükség.

Az új operátornak adatbázis-kezelő és webes ismeretekkel is kell rendelkeznie, mint említettem a grafikus talentum már nem keresett. Az új eszközök kihasználásához inkább Excel- és HTML-ismeretekre van szükség.

Változó adatok, direct mail marketing és e-mail marketing anyagok nyomtatásához adatbázis-kezelő ismeretek kellenek. A grafika csodás lehet, de ha a nyomtatás nem a kívánt személyhez jut el, akkor az egész ablakon kidobott pénz.



## PDF-FÁJLOK

A PDF fájlformátum már régóta megvan, egyre inkább csak ebben a formátumban veszik át az adatokat az ügyfeleiktől. A világháló használatával ez a legegyszerűbb módja az adattovábbításnak.

Ha a nyomdák szeretnék az automatizálás adta lehetőségeket kihasználni, akkor olyan szakembereket kell alkalmazniuk, akik jó ismerői a PDF-technológiának. Az állományokat ellenőrzik (preflight), beépített szkripteket alkalmaznak a leggyakrabban előforduló hibák kijavítására – ezáltal az elvégzett munka gyorsabb lesz, és a hibalehetőség kevesebb.

## TECHNIKAI SZOLGÁLTATÁSOK

A változó adatok nyomtatása, az online rendelés feladási lehetősége, a web-to-print (W2P) megoldások igazán érdekes lehetőségek, de sok esetben a szolgáltatás nem éri el azt a hatást, amit



sokan elvárnak tőle. A hagyományos nyomdák gyakran panaszkodnak az online nyomdák agresszív árcsökkentési politikájára. A legtöbb nyomda az adatok fogadására FTP-oldalakat vagy e-mailes megoldásokat használ. A webes megoldások elterjedése a verseny felfokozódását eredményezik, ezáltal a keményebb árversenyben újabb nyomdák mennek tönkre.

## WEBFEJLESZTÉS

A nyomdák töreksenek, hogy minél több bevételt generáló szolgáltatást nyújtsanak, így számos nyomda hozzáfogott a webes fejlesztésekhez. Az Adobe is segítséget nyújt ebben, az

Adobe Business Catalyst (lásd <http://businesscatalyst.com>) alkalmazásával. Egyre több webes megoldást találhatunk nyomdák részére is. Ha ezek a webes megoldások elterjednek, akkor a nyomdák számára ezen készségek alkalmazása újabb tanulnivalót jelent. Az ügyfeleknek lehetőségük adódik a megrendelt anyagon az elrendezés, a fotók, az illusztrációk beállítására. Nyilván hasznos, ha az operátor ismeri a Dreamweawert, és más webes alkalmazásokat is, és természetesen a HTML nyelv ismerete a belépő lehet.

## AZ ÁRAK ALAKULÁSA

Az előkészítésben az értékesítés soha nem volt erős. Amerikában már eljutottak odáig, hogy egy kis nyomda nem teheti meg, hogy teljes munkaidős előkészítőt foglalkoztasson. Gyakran azt sem engedhetik meg maguknak, hogy a ténylegesen elvégzett előkészítői munkát az ügyfelekre terheljék. Ők ezt nem az előkészítés leértékeléseként kezelik, hanem hozzáadott értéként nyújtják át az ügyfélnek (micsoda különbség a magyar hozzáálláshoz viszonyítva). Megvan a lehetőségük a nyomdákban, hogy érvényesítsék a webes, adatbázis, kommunikációs szolgáltatásokat az árakban. Az ügyfelek hajlandóak megfizetni az új szolgáltatások magasabb díját, mivel nem tudják maguk megoldani vagy nincs idejük.

## A HOLNAP ITT VAN

A nyomdai előkészítő részleg gyorsan változik. Az operátornak olyan szakembernek kell lennie, akinek kisujjában van a számítógép használata. Kell, hogy értse a rendszer működését és tisztában legyen azzal, hogyan lehet kihasználni a szoftverek használata által nyújtott hatékonyságjavítás lehetőségeit.

A kirakósdi utolsó eleme, hogy kihasználják a legújabb trendeket, és azt értékesítsék az ügyfeleknek. A nyomdákban meg kell tanulniuk, hogy az ügyfeleknek mire van szükségük és miért hajlandóak pénzt kiadni, és ugyanígy meg kell tanulniuk értékesíteni is. A nyomdákban meg kell tanulniuk, hogy leálljanak az ügyfelekre való várakozással. Ha elébe mennek az ügyfeleknek, akkor az új technológiák segítenek pénzhez juttatni az ügyfeleiket, és ezáltal saját magukat is.