

Hat tipp a helyes nagyformátumú nyomtatónk kiválasztására

Gálffy Attila

1. Biztos kell nekem? A gyártók nem szívesen beszélnek erről, de a friss nyomtatóvásárlónak tudnia kell, hogy mint minden raktárkészleten lévő ingóság költséget generál. A nyomtatók jobb esetben öntisztítási folyamatot végeznek, ez festékfogyással és áramfogyasztással jár. Továbbá a minimális használat esetében is a periodikus karbantartásokat el kell végezni a gépeken. Sajnos a tapasztalat azt mutatja, hogy azok a gépek, melyek nagyon keveset nyomtatnak, több karbantartási költséget generálnak, mint az intenzíven használt gépek.
2. Mennyit kellene, hogy nyomtasson? Amennyiben az első pontban feltett kérdésre a válasz igen, működik a matek a megvan a helyünk, ahol üzemeltetni tudjuk a gépet. Mielőtt nekiállunk vásárolni, érdemes kiszámolni a legjobb tudásunk szerint, mi az a mennyiség, amit elő kell állítanunk, mondjuk egy hónap alatt. Mikor megvan a szám, érdemes beszorozni 30–40 százalékkal, mert szinte mindenütt, ahol lett nyomtató, megemelkedett a megrendelések száma is. Ezek után elkezdődhet az információgyűjtés. Általában a gyártók mondanak a különböző modellek mellé egy minimális és maximális terhelési mutatót. Belépő szintű gépek általában havi 100–200 m² gyártására alkalmasak, túlórázás nélkül. Értékesítők nagy előszeretettel ajánlják az ilyen típusú gépeket, mert könnyű eladni az alacsonyabb ár miatt. A gond csak az, hogy sokat fogunk fizetni a túlórákért, felmegy az önköltségi ár, veszítünk a versenyképességből, gyakorlatilag az árkülönbséget a megvett és a magasabb termelékenységű gép között sokszorosan kifizetjük egy-két év alatt. Van viszont másik oldala is az éremnek: azoknál a vásárlóknál, ahol az eladó megéri, hogy az anyagi háttér megengedi a legdrágább gép vételét is, azt fogja megpróbálni eladni, még akkor is, ha a szükséglet nem egyezik meg a gyártási kapacitással. A hátrány ilyenkor az, hogy többet fizetünk a gépért és

a karbantartási költségek is magasabbak, mint egy belépő szintű nyomtatónál. A lényeg az, hogy keressük meg az egyensúlyt a szükséglet és a kapacitás között.

3. Nyomtató és vágógép, vagy vágónyomtató? Ez egy örök vita, mindegyik fél agresszívan marketingel a saját megoldása és igaza mellett. Véleményem szerint nincs egyértelmű, minden esetben helyes válasz erre a kérdésre. Szánjunk időt ennek eldöntésére, mert meghatározza majd jövőbeli tevékenységünk hatékonyságát. Az elemzés ott kezdődik, hogy mi a profilunk? Például egy olyan vállalkozó számára, aki autódekorációra akarja a hangsúlyt fektetni, a gyártási folyamat mindig a következőképpen néz ki: nyomtat, laminál, vág. Ez azt jelenti, hogy az öntapadóst, mikor kész a nyomat, kiveszi a nyomtatóból, laminálja, majd következhet a kontúrvágás. Hatékonyság szempontjából egyenesen érdeke, hogy a vágás és nyomtatás külön gépen történjen, mivel az anyagot ki kell vegye a nyomtatóból, utána vágásjeleket kell beolvastasson a géppel, mindeközben nyomtatni nem tud. Neki jobb a különálló gép. Másvalaki pedig abból él, hogy címkéket gyárt. Ő nagyon fogja értékelni, hogy kiadja a nyomtatási parancsot és el tud menni ebédelni, vagy más feladatot ellátni. Mikor a munka végére ért a gép, gyakorlatilag kész a terméke és semmilyen beavatkozásra nem volt szükség részéről a folyamat alatt.



Neki vágónyomtató kell. Egy jól képzett értékesítőnek az a dolga, hogy kérdéseket tegyen fel, megértse a gyártási folyamatokat, majd a legjobban találó megoldást ajánlja. Ezért segítsük munkáját azáltal, hogy helyes, pontos információkat adjunk neki. Nem kíváncsiságból kérdez, meg nem is akarja ötletünket ellopni. Helyes döntések helyes információkra alapulnak.

4. Ki adja el nekünk a nyomtatót? Az, aki a legjobb árat adja. Jön a válasz reflexszerűen. Rossz válasz. Mint minden gép, a nyomtatók is igényelnek karbantartást, javítást, alkatrészeket. Rengetegszer hallottam a következő szemrehányást: „Azért vettem Rolandot, mert ezek nem romlanak el, hogy lehet, hogy mégis?” A nyomtatók meghibásodási aránya nagyban csökkenthető a megelőző karbantartások elvégzésével és az élettartamukat meghaladott alkatrészek cseréjével. De még akkor is el fog romlani valamikor. Pár nap kiesés is komoly bevétel elvesztését jelenti. S akkor jön majd a kérdés, hogy ki az, aki mellettünk van, támogat gyorsan és hatékonyan. Biztos, hogy nem az, aki a legmélyebb árat adta nekünk. Ő értelemszerűen keveset keresett az üzleten, kevés forrása van alkatrészekbe befektetni, technikusokat képezni, oktatni. Paradoxon picit, de a vevőnek nem érdeke, hogy az eladó ne keressen. Egy bizonyos pont után az alkudozást már saját magával folytatja, ő fog rosszabb minőségű szolgáltatást kapni. A márkaképviselőken elég nagy nyomás van a gyártók részéről különböző kítűzött célok elérésére, ezért sokszor megkötnék olyan üzletet is, amit igazából nem kellene. De híg lesz a leve a húsnak, időben ki fogjuk fizetni a vásárlásnál megtakarított összeget, valószínűleg kamattal meg felesleges idegeskedéssel. Nyugodtan kérjünk referenciákat, nézzünk szét a showroomban, kérdezzük meg, általában mennyi idő alatt tudnak kiérni, ha szükséges. Kérdezzünk minél többet, rá fogunk érezni, hogy megbízható partnerrel tárgyalunk vagy sem.
5. Milyen színkonfigurációt válasszunk? Általában az újgenerációs nyomtatók választási lehetőséget ajánlanak fel a négy alapszínnel történő nyomtatás és a kisegítő színek alkalmazása között. Előnyök és hátrá-



nyok mindkét változatban vannak. A leggyorsabb és legköltséghatékonyabb nyomtatás a CMYK. Viszont létezik egy nagyon kicsi rész a megrendeléseknek, amit nem fogunk tudni kinyomtatni alapszínekből. Hangsúlyozom, kevés ez a típusú munka, de ott vannak. Light Cyan, Light Magenta, esetleg Light Black használatával gyakorlatilag bármilyen színt már képesek vagyunk helyesen kinyomtatni, de 30–35 százalékkal megnő a festékfogyásunk. Valamit valamiért, nemde?

6. Kezelési egyszerűség. Mint fentebb már írtam, menjünk el megnézni a gépeket, kérjünk bemutatót, tesztnyomtatokat. Látni fogjuk azt, hogy a technikus mennyire kínlódik vagy sem, kérjük meg, hogy engedjék, saját magunk csináljuk végig a lépéseket, akkor fogjuk tudni helyesen felmérni, mi mennyire bonyolult vagy sem. Pár perc pluszba egy nyomtatásnál öt év több ezer munkájával számolva, rengeteg idő- és pénzvesztés. Kicsi részletek is fontosak tudnak lenni, figyeljünk oda!



VÁLASSZON STÍLUSÁHOZ ILLŐ

 **Roland**[®]

NYOMTATÓK KÖZÜL MOST

KEDVEZMÉNYES ÁRON!



SG-540

~~11.900 €~~ 10.000 €

LEF-200

~~22.900 €~~ 16.400 €



LEF-12i

~~14.900 €~~ 12.000 €

VS-640i

~~17.500 €~~ 13.800 €



BN-20

~~6.990 €~~ 5.800 €

RF-640

~~13.000 €~~ 10.000 €



Az akció június 30-ig tart.

Kérje ajánlatunkat és részletes tájékoztatónkat kapcsolattartójánál vagy vevőszolgálatunkon!

E viscom@igepa.hu T +36 70/385-3914

 **IGEPA** 2R