

«Мегатрейд» становится дистрибутором Plockmatic Group

В конце сентября компания «Мегатрейд», известная на рынке полиграфии в качестве эксклюзивного представителя в Украине решений Ricoh, заключила контракт с компанией Plockmatic Group, в рамках которого будет поставлять в Украину современные решения, непосредственно произведенные Plockmatic, а также ее дочерними компаниями Morgana, Watkiss, KGS (все они входят в Plockmatic Group).

Кроме того, специалисты компании «Мегатрейд» вместе с представителями нескольких украинских типографий посетили Plockmatic Riga Days – место встречи специалистов, которые занимаются печатью в областях упаковки и коммуникации.

Plockmatic Group имеет головной офис в Стокгольме (Швеция) и предлагает оборудование для отделки полиграфической продукции. За 40 лет работы компания завоевала надежную репутацию как эффективный и гибкий поставщик. Ее решения интегрируются в линию с цифровыми печатными системами или применяются автономно.

Компания также предоставляет широкий ассортимент систем для подготовки почтовых отправок, которые продаются на основе OEM, напрямую компанией Plockmatic или через сеть специализированных дилеров.

После приобретения британской Morgana Systems в 2013 г. и итальянской KGS srl, в 2016 г., группа Plockmatic смогла предложить рынку широкий ассортимент продуктов, включая фальцовщики, биговщики, резальное оборудование и системы для изготовления переплета, оптимизированные под цифровые рабочие процессы.

Сегодня решения группы продаются в основном под брендами Plockmatic и Morgana в более чем 50 странах мира.

ПОЛНОЦЕННОЕ ПРИСУТСТВИЕ В ПОСТПЕЧАТИ

Практика, когда вендоры цифрового печатного оборудования располагают определенным кругом партнеров, вместе с которыми проводят совместные Road Show, Open House и пр., достаточно обычна. Ключевой партнер «Мегатрейд» в направлении полиграфии компания Ricoh – не исключение, на заводе компании в Телфорде организованы тематические рабочие зоны для биллинга, производства рекламно-коммерческой и книжной продукции, в которых наряду с ЦПМ Ricoh установлено различное постпечатное оборудование компаний, с которыми Ricoh сотрудничает.

Plockmatic Group является одним из ключевых партнеров Ricoh, и при желании «Мегатрейд» как эксклюзивный представитель Ricoh в Украине мог бы продавать оборудование шведской компании, используя каналы Ricoh (у компании и ранее были запросы, связанные с возможной поставкой в Украину оборудования шведского производителя).

Но в этом случае оно обходилось бы конечным заказчикам дороже из-за естественной маржи поставщика, поэтому, по обоюдному согласию Ricoh и «Мегатрейд», было принято решение, что «Мегатрейд» будет работать с Plockmatic Group напрямую. Соглашение о продаже оборудования Plockmatic Group было подписано достаточно быстро. И уже в ноябре для выработки

стратегии сотрудничества в Украину приедет один из ведущих менеджеров Plockmatic.

Вопрос, который мы адресовали руководителю направления Ricoh компании «Мегатрейд» Владиславу Швецову, уточнял уровень взаимодействия «Мегатрейд» и Plockmatic Group. *Заключив соглашение с Plockmatic Group «Мегатрейд» просто подчеркивает статус шведской компании как поставщика, решения которого рекомендованы для использования с оборудованием Ricoh, или речь идет о полноценном представлении оборудования Plockmatic и ее дочерних компаний на рынке Украины?*

Владислав Швецов категоричен – «Мегатрейд» становится дистрибутором Plockmatic и ее дочерних компаний на рынке Украины и будет предлагать решения компаний своим существующим и новым клиентам наряду с ЦПМ Ricoh.

Владислав подчеркивает, что сотрудничество с Plockmatic Group интересно компании «Мегатрейд» как в области онлайн-решений, так и в плане поставки автономного оборудования для постпечати. Изучив философию бренда Plockmatic, в «Мегатрейд» отдают себе отчет, что он полноценно вписывается в концепцию продаж компании.

Во время посещения Plockmatic Riga Days и общения с представителями Plockmatic Group сотрудники «Мегатрейд» узнали, что 70% всех решений для интеграции с ЦПМ Plockmatic Group



Владислав Швецов, руководитель направления Ricoh компании «Мегатрейд»: *«Мы часто слышим от наших заказчиков ЦПМ Ricoh «А чего б Вам не заняться еще и постпечатью, с вами удобно работать». Собственно, это и подтолкнуло нас заняться дополнительными направлениями деятельности. Мы все равно работаем с представителями рынка оперативной полиграфии и готовы инвестировать часть своего времени еще и в продвижение решений для постпечатной обработки».*

изготавливает для Ricoh, а остальные 30% – для других производителей ЦПМ.

Желанию дополнительно заняться продажей постпечатного оборудования Plockmatic Group способствовала **ширина портфеля Plockmatic и ее дочерних компаний** Morgana, Watkiss, KSG (чье оборудование также хорошо известно в Украине). Кроме того, «Мегатрейд» установил в Украине уже более 30 производственных систем цифровой печати Ricoh и на системной основе сотрудничает с 20-25 типографиями, которым готов предложить теперь и решения нового партнера.

Более того, Владислав Швецов достаточно буквально высказывается о расширении программ поставок постпечатного оборудования: *«Я не думаю, что это последние бренды постпечатного оборудования в нашей программе поставок».*

Уверенности специалисту «Мегатрейд» придает значительное количество предложений о системном сотрудничестве, которые поступают в компанию от ведущих производителей постпечатных решений. Добавим от себя, что такой интерес вполне объясним. К сожалению, в Украине не хватает профессионалов в области продаж постпечатного оборудования, и еще меньше специалистов по продаже специализированного постпресса для работы с цифрой. Доходит до того, что инициатором поставок того или иного оборудования становятся сами типографии, которые либо везут его напрямую, либо просят дистрибуторов оказать содействие.

В то же время «Мегатрейд» не планирует быть супермаркетом решений для полиграфии: компания, как обычно, собирается заходить в новую для себя нишу постепенно. Владислав подчеркивает, что полноценное представление оборудования всех брендов, которые входят в Plockmatic Group, требует серьезного погружения в тему. Уже в ближайшее время на сайте «Мегатрейд» появится оборудование Plockmatic и ее дочерних компаний с детальным описанием и техническими характеристиками. А во время общения с клиентами по поводу установок Ricoh им будет предлагаться возможность приобрести и оборудование Plockmatic Group.

PLOCKMATIC RIGA DAYS

Вместе с сотрудниками «Мегатрейд» в Ригу ездили представители компаний **«Гельветика»** и **«СВМ»** (изначально круг гостей из Украины должен был быть несколько шире, но не у всех получилось поехать. Впрочем это обстоятельство не смущает Владислава Швецова – лететь в Ригу недалеко и недорого, и у всех потенциальных заказчиков остается возможность протестировать оборудование в демозале Plockmatic Riga).

Мероприятие этого года было достаточно интересным, так как его организатор Plockmatic Riga занимается продвижением, продажей и обслуживанием в странах Балтии оборудования не только компаний, входящих в Plockmatic Group, но и нескольких других производителей.

Соответственно, в демозале компании представлены решения не только Plockmatic Group, но и, например, Zechini, Technau, Uchida и др. компаний.

Соответственно, и Plockmatic Riga Days – это не просто выставка решений Plockmatic, Morgana, Watkiss и KGS; в них участвуют





«Мегатрейд» – один из крупнейших IT-дистрибуторов Украины, и оперирует в продажах определенным набором **финансовых инструментов**, особенно при продаже дорогостоящего оборудования, к которому относятся некоторые решения Plockmatic и ее дочерних компаний. Возможные преимущества «Мегатрейд» как продавца оборудования – **предоставление рассрочки, кредитования непосредственно от продавца.**

и другие производители ЦПМ (напр.. Konica Minolta), поставщики постпечатного оборудования Hunkeler, Zechini, Uchida. Одним словом, у посетителей Plockmatic Riga Days были все возможности, чтобы ознакомиться со значительным ассортиментом интересных решений в постпечатии.

Представители цифровых типографий из Украины увлеченно изучали возможности решений для биговки и фальцовки Morgana, столь популярные в Украине. Причем Morgana достаточно плотно сотрудничает с Uchida, изготавливая продукты на условиях OEM-соглашений.

А владельцев типографии «СВМ» весьма заинтересовали решения для автоматической порезки визиток (информация о порезке вводится на этапе подготовки файла, машина печатает файл вместе с баркодами, после чего порезчик, используя данные с допечатного этапа, режет визитки в рамках автоматизированного процесса).

Plockmatic занимается еще решениями для **биллинга**, представляя как собственные решения для мейлинга (Plockmatic Reflex, Plockmatic Reflex Card Mailing System), так и решения партнеров. Наиболее популярные системы компании для мейлинга имеют в своем составе приемщики, модули для вложения корреспонденции в конверты, с их последующим заклеиванием. Производительность таких систем – до 3-5 тыс./час.

Кроме того, Plockmatic Group предлагает интересные решения для **изготовления софтмейлов** с перфорацией и печатью по краям тонером, с последующим запеканием краев с помощью горячего ножа, в результате чего тонер прилипает к тонеру, фальцовкой и перфорацией. Такого рода решения можно устанавливать в линию с монохромным оборудованием Ricoh, на входе закладывая бумагу, а на выходе получая А4, свернутый в гармошку, с перфорацией по всем четырем сторонам для отрыва.

Сегодня «Мегатрейд» совместно с одним из партнеров тестирует оборудование для софтмейлов, чтобы оценить перспективы продаж таких решений на украинском рынке.

СТРАТЕГИЯ ПРОДВИЖЕНИЯ И ПРОДАЖ

На начальном этапе «Мегатрейд» будет представлять постпечатное оборудование Plockmatic Group **в привычном для себя сегменте, то есть в оперативной полиграфии.** После приобретения некоторого опыта в продвижении, осуществления первых продаж круг клиентов по оборудованию Plockmatic Group будет расширен.

У «Мегатрейд» есть в портфеле универсальные ЦПМ Ricoh, ориентированные на типографии офсетной печати, которые стремятся расширить свои возможности.

Ricoh Pro™ VC70000 гораздо лучше, чем его предшественница Ricoh Pro™ VC60000 (которая позиционировалась как машина для печати книг с неприятным качеством – для масс-маркета), печатает коммерческие заказы и может полноценно заменить офсетное оборудование, а также уместна в типографиях, подобных «Сборке», ориентированных на массовое выполнение коммерческих заказов.

Кроме того, для книжного сегмента «Мегатрейд» может предложить еще два, более дешевых решения – Ricoh Pro™ VC20000



с агрессивной стоимостью отпечатка, которое может интегрироваться с постпечатными модулями Hunkeler и Technau) и Ricoh Pro™ V20000 – монохромный принтер, также предназначенный преимущественно для книжных типографий, которые нуждаются в максимальной персонализации или печатают много небольших тиражей.

Одним словом, «Мегатрейд», приобретя опыт продаж Ricoh Pro™ C5200s и Ricoh Pro™ C7100X, Ricoh Pro™ C9100, **стоит на пороге инсталляций более производительных, рулонных, ЦПМ...** А зайти в типографии, которым потребуются рулонные ЦПМ, возможно, помогут продажи постпечатного оборудования Plockmatic Group.

Предполагается, что продажи постпечатного оборудования пока будут производиться силами того же коллектива менеджеров, что занимается продажами ЦПМ, но в будущем, вероятно, этим займется отдельный менеджер.

ВОПРОС №1 – СЕРВИС

Уже в настоящий момент «Мегатрейд» готова инсталлировать оборудование Plockmatic Group и выполнять сервисное обслуживание оборудования, установленного в типографиях. Сотрудник сервисной службы «Мегатрейд» **Игорь Пионтковский** прошел обучение по оборудованию Plockmatic Group. Оно включало модули по оборудованию, которое интегрируется с ЦПМ в линию, по офф-лайн решениям (фальцовки, биговки, ротационные высеки, клеевое оборудование).

Входит ли в планы «Мегатрейд» обслуживать инсталлированную базу оборудования Plockmatic Group в Украине при наличии соответствующих запросов, с учетом того, что в ее штате есть подготовленный сервисный инженер?

Владислав Швецов подчеркивает, что если по каким-то причинам клиент хочет обратиться в «Мегатрейд» за помощью, он без проблем может это сделать. Но в Plockmatic Group – достаточно жесткая система контроля работы своих дилеров, в т.ч. это связано с определенными финансовыми условиями, на которых отгружается оборудование.

«Мегатрейд» не стремится любой ценой обслуживать инсталлированную без участия компании базу оборудования или зарабатывать на поставках запасных частей или расходных материалов. Но в то же время подобные действия со стороны компании возможны и подчеркнут намерения **серьезно заниматься** направлением постпечатного оборудования. В компании «Мегатрейд» прекрасно понимают, что без соответствующего сервиса оборудования и организации оперативного склада полноценное расширение инсталлированной базы невозможно.

ДРУГИЕ ВОПРОСЫ РАЗВИТИЯ

Коснемся и других направлений деятельности «Мегатрейд», связанных с полиграфией. Инсталлированная база систем производительной печати Ricoh (ключевого партнера «Мегатрейд») – уже порядка 30 ЦПМ. Партнеры компании довольны всеядностью, легкостью в работе, стабильностью печати, неприхотливостью этого оборудования.

В настоящее время подписано еще несколько соглашений о поставке производительных систем печати Ricoh; по многим потенциальным проектам процесс запущен, идет поиск инвестиций, интерес к ЦПМ Ricoh очень значителен.

Расширение инсталлированной базы потребовало дополнительного контроля за выполнением поступающих заявок и более грамотного распределения времени инженеров.

Кстати, недавно сервисная команда «Мегатрейда» получила усиление. В нее влился опытный инженер **Александр Пархоменко**, который много лет проработал в «Хероx Украина». Всего же в сервисе «Мегатрейда» в настоящий момент работает шесть инженеров, которые обслуживают ЦПМ Ricoh и один из них может обслуживать Plockmatic.

В ближайшее время в «Мегатрейд» планируют уделить усиленное внимание диспетчеризации, управлению заявками с использованием личных календарей инженеров.

Заявки в компанию могут поступать из различных мессенджеров, электронной почты, диспетчер будет их обрабатывать и выполнять.

Дополнительные возможности для клиентов обеспечивает внутренний автоматический инструмент приема заявок (модуль по сервису), в котором будут сохраняться история всех заявок, размещаться фотографии, видео, связанные с сервисным обслуживанием.

Компания обновляет сайт, в т.ч. планируется организовать отдельный раздел для типографий-клиентов. В своем личном кабинете каждая типография-клиент сможет посмотреть историю выставления счетов и разместить новый заказ.

Наличие топового партнера (компании «Сборка», с большими объемами печати и, соответственно, потребления расходных материалов, запасных частей) стало для «Мегатрейд» дополнительным аргументом для расширения склада.

Ключевым бизнесом для «Мегатрейд» в направлении Ricoh остается сегодня продажа оборудования сегмента **Production Printing**, но параллельно компания реализует ряд проектов **в офисном сегменте**, связанных с проведением аудита инфраструктуры печати, подготовкой оптимизированной концепции





расположения оборудования, выбором софта для защищенной, удаленной печати, распределения политик печати и пр.).

Последние проекты «Мегатрейда» по установке оборудования Ricoh в офисном сегменте были связаны с формированием печатной инфраструктуры в IBM и Cisco, реализуется проект в Johnson & Johnson – с этими брендами Ricoh работает во всем мире. В отдельных случаях задачу изменить инфраструктуру глобального клиента устанавливает головной офис Rich. Но зачастую сотрудники Ricoh самостоятельно начинают работать с брендом после того, как убедятся, что на глобальном уровне это клиент Ricoh.

ЛАТЕКС, ТКАНЬ, УФ-ПЕЧАТЬ, СКАНЕРЫ

Владислав Швецов отмечает определенный интерес, который есть на рынке к **латексным принтерам Ricoh** и считает, что продавать в Украине 3-4 таких принтера в год вполне реально (для сравнения, российский представитель компании за полгода продал 13 латексных принтеров).

Совместно с одним из партнеров компания «Мегатрейд» собиралась принять участие в выставке T-Rex и продемонстрировать **латексный принтер Ricoh L5160**, но не успела решить определенные вопросы, впрочем, этот проект находится в стадии реализации. Некоторые потенциальные заказчики ожидают и появление латексного принтера Ricoh с дополнительными цветами (сегодня латексные принтеры компании имеют конфигурацию CMYK + White, в которую планируется дополнительно добавить Green и Orange). Даже в цветовом пространстве CMYK + White латексные принтеры Ricoh обеспечивают очень значительный цифровой охват, а машина с дополнительными зеленым и оранжевым цветами, прототипы которой неоднократно демонстрировались на различных выставках, имеет выдающийся цветовой охват.

Принтер для прямой печати на готовых текстильных изделиях **Ricoh Ri100** остается сегодня наиболее дешевым устройством в своем сегменте (решение «все в одном», для эксплуатации которого не нужен термопресс, есть модуль сушки и глажки, печатный модуль, стоит до €4 тыс.).

«Мегатрейд» не уделял большого внимания продажам этого оборудования. Однако успешный опыт использования

принтера в одесской «Артели» (которая смогла окупить устройство за 2-3 месяца, напечатав значительное количество льняных сумок для Одесского зоопарка) и «Київської друкарні», которая приобрела принтер в комплекте с Ricoh Pro™ C7200X и уверенно заходит в нишу экосумок, футболок, где важны оперативность и малые тиражи. Все это дает «Мегатрейд» основания уделить сегменту печати на ткани более пристальное внимание. Поможет в этом уже подготовленный демokit: сумка с футболками и приложениями, которые отражают возможности Ricoh Ri100.

Также Владислав Швецов сообщил, что сегодня на финальной стадии реализации находится проект, связанный с установкой более промышленной модели – Ricoh Ri 1000 ф. А3.

Производство и продажа **УФ-плоскопечатных принтеров** – бизнес для Ricoh относительно новый, а уровень инвестиций при покупке устройств уровня **Ricoh Pro T7210** довольно высок. Но сейчас у компании вышел новый планшетный принтер меньшего формата **Ricoh Pro TF6250**, более доступный по цене. В компании «Мегатрейд», тем не менее, расценивают УФ-принтеры как некое дополнение к имеющемуся портфелю, но фокусироваться на нем не готовы – очень узкий рынок.

И, наконец, довольно удачным оказалась направление **широкоформатных сканеров** (после установки Image Access WideTek36CL в компании «Тотем» (Днепр) в ближайшее время планируется установить еще три подобных устройства). Преимущественно это проектные организации, но один из клиентов компании, где ранее была установлена ЦПМ Pro™ C5200s, рассматривает широкоформатный сканер как дополнительный элемент бизнеса, с помощью которого его клиенты смогут сканировать широкоформатные чертежи.



«Мегатрейд» продолжает развиваться в направлении продаж производительных систем цифровой печати. Для компании важен каждый клиент: от небольших до крупных.

И появление в программе поставок постпечатных решений даст «Мегатрейд» возможность расширить присутствие на рынке и еще качественнее удовлетворять потребности клиентов.