

Дуализм как основа бизнеса «Тотема»

Бизнес компании «Тотем» в некотором роде уникален. Компания предлагает своим клиентам цифровое печатное оборудование двух известных производителей. И, кроме того, сама оказывает услуги по печати представителям типографий и рекламных агентств.

После некоторого периода эксплуатации в «Тотеме», где помимо коммерческих заказов, на ЦПМ выполняются многочисленные тесты, эти машины находят новых владельцев. Клиенты «Тотема» работают преимущественно в Днепре, а также в Запорожье, Кривом Роге, Кропивницком и других городах. В начале 2019 г. компания «Тотем» произвела очередной апгрейд машинного парка и на замену Ricoh Pro™ C7100X приобрела машину Ricoh Pro™ C7200X. Прежнее оборудование отправилось в Центр полиграфии и сувениров Color.IT, также находящийся в Днепре.

ЛОГИЧНОЕ ПРОДОЛЖЕНИЕ ДОКТРИНЫ

Компания «Тотем» предпочитает размещать в своем действующем демонстрационном зале наиболее актуальное оборудование из модельного ряда компаний-партнеров. Это дает возможность изучить потребительские свойства конкретных моделей оборудования, найти плюсы и минусы по сравнению с предыдущими моделями. Параллельно «Тотем» оказывает услуги высококачественной печати на новой технике для клиентов-типографий.

Ricoh Pro™ C7100X работала в «Тотеме» год и восемь месяцев. На ней был отпечатан миллион оттисков, после чего машина в прекрасном состоянии отправилась работать к новому владельцу. Директор компании «Тотем» **Марк Турин**, говоря об Ricoh Pro™ C7100X/Ricoh Pro™ C7200X, отмечает высокое качество печати СМΥК. В отношении работы с белым цветом, Марк уточняет, что Ricoh Pro™ C7100X/Ricoh Pro™ C7200X – не «коробочные» продукты, которые даже рядовой оператор цифровой печати может оперативно освоить.

Работа с белым (а количество таких заказов в общем объеме печати находится в пределах 15%) требует повышения уровня компетенции печатника и дополнительного профессионального обучения. Необходимость некоторой ручной работы вполне оправдана, с т.з. итогового результата.

Замена Ricoh Pro™ C7100X на Ricoh Pro™ C7200X – логичное продолжение доктрины работы, которую «Тотем» исповедует на протяжении последних девяти лет. Кроме того, компания «Тотем»

Философия работы «Тотема» такова, что компания не может ставить низкий ценник на услуги печати, потому что таким образом перейдет дорогу некоторым компаниям, ранее купившим у нее оборудование.

провела плановую замену оборудования Konica Minolta, другого своего партнера, установив в своем демозале Konica Minolta AccurioPress C3080 и продав предыдущую машину (Konica Minolta bizhub c1100) данного производителя.

По словам директора «Тотема» **Марка Турина**, сегодня две печатные машины различных производителей установлены в демозале компании практически «лицом к лицу». И эта «тестовая лаборатория» позволяет получить объективное сравнение возможностей машин, которые работают и в одних и тех же условиях, на одних и тех же заданиях. «Я получаю удовольствие от инженерных решений одного и другого бренда и стремлюсь продемонстрировать клиентам реальные потребительские стороны товара», – говорит Марк.

В случае с оборудованием Ricoh Марк Турин, предпочел произвести замену Ricoh Pro™ C7100X на Ricoh Pro™ C7200X, а не, скажем, приобрести модель Ricoh Pro™ C9200X, которая ориентирована на производительную печать с высоким уровнем качества и наибольшей в своем классе производительностью (до 135 коп./мин.).

Себестоимость печати СМΥК на Ricoh Pro™ C7200X несколько выше, нежели на Ricoh Pro™ C9200X, но зато машина обладает дополнительными возможностями – ключевая из которых **возможность печати белым и СМΥК за один прогон**, а также использование дополнительных цветов: White, Clear, Neon Pink, Neon Yellow и Invisible Red.

Такой выбор Марк Турин объясняет как своим видением развития бизнеса, так и возможностью привлечь определенный объем печати. Чтобы использовать все лучшее качества Ricoh Pro™ C9200X и действительно выжать из машины максимум, а также для того, чтобы сам процесс эксплуатации машины был эффективен, «Тотеме» необходимо сгенерировать значительный объем заказов. И расчеты Марка показали, что на «девятке» компания просто не в состоянии отработать тот объем, который покрыл бы амортизационные отчисления (а это порядка полумиллиона оттисков в месяц).

Имеющиеся мощности вполне позволяют выполнять тот объем печати, который у компании есть сегодня.



«Тотем» печатает очень качественно, но при этом дороже, чем некоторые, находящиеся на слуху, киевские типографии, поскольку в демозале компании всегда используется оборудование, наиболее актуальное для рынка в настоящий момент. Соответственно, клиенты получают достоверный с т.з. воспроизведения цвета и заведомо качественный отпечаток.

СИТУАЦИЯ НА РЫНКЕ ЦИФРЫ ДНЕПРА

Оценивая ситуацию на рынке цифровой печати Днепра, Марк Турин говорит о **ценовом давлении** со стороны некоторых киевских типографий, что обуславливает определенный уровень цен на печать для заказчиков сегмента B2B.

Многие длинные заказы из Днепра печатаются в Киеве на Ricoh Pro™ C9100X, но данный процесс Марк называет объективным, отмечая, что хотя Днепр и областной центр, но все же периферия. А львиная доля бюджетов в Украине оседает в Киеве. Поэтому происходит водораздел – ценовой, качественный.

Не удивительно, что компетентные заказчики из сегмента B2B, которые обращаются в «Тотем» оперируют обычно «киевскими» ценами, поэтому добавочную стоимость удается генерировать также исходя из «киевского ценника».

В то же время успех при розничной продаже услуг цифровой печати зависит от того, насколько качественно печатает машина, уровня персонала, широты ассортимента услуг и товаров.

Розница *«живет в несколько другом измерении, поэтому компании, которые работают на улице, перестроились, переоснастились, расширили ассортимент для конечного заказчика, и те, кто умеет считать деньги, не бедствуют».*

Также Марк Турин подчеркивает, что после Нового года ряд компаний Днепра, в частности, те, кто собирается не просто выживать, а и развиваться, нашли возможность инвестировать в новое оборудование различных вендоров.

ПЕРСПЕКТИВЫ БИЗНЕСА

Директор «Тотема» считает, что листовая цифровая печать в традиционном понимании (просто СМУК) изжила себя. **Необходимо инвестировать в технологии, позволяющие печатать с высокой добавочной стоимостью** – цифровое лакирование и фольгирование, УФ-печать. Однако Марк подчеркивает, что приоритетной задачей «Тотема» все равно останется представление возможностей оборудования и его продажа, амбиций становиться лидером по объемам печати у предпринимателя из Днепра нет.

Зато у «Тотема» есть серьезные амбиции в области продаж оборудования, которые Турин формулирует следующим образом: *«Хотим контролировать 30% рынка продуктивных систем печати в регионе, чтобы каждый третий отпечаток обслуживался нами. У нас нет филиальной структуры, но есть клиенты в Запорожье, Кривом Роге, Кропивницком, которые работают на оригинальных расходных материалах и которым необходим сервис «из первых рук».*

Марк Турин задумывается о **диверсификации бизнеса** за счет направления, которое б «логично вписалось в уже имеющийся бизнес», в частности, речь идет о возможном развитии 3D-печати и производстве этикетки/упаковки. Видимо, избрать правильный вектор развития должно помочь увиденное на недавней выставке Sign&Print EXPO в Амстердаме, которую Марк с компаньоном посетили по приглашению «Мегатрейд». Сотрудничество с «Мегатрейд» Марк Турин доволен. Он отмечает, что специалисты «Мегатрейда» и, в частности, руководитель направления Ricoh **Владислав Швецов**, решают вопросы в течение нескольких дней.

А органичным продолжением сотрудничества «Тотема» и «Мегатрейда» стало недавнее приобретение первого в Украине широкоформатного сканера Image Access WideTek36CL. Как правило, такие устройства востребованы в архивах, университетах, конструкторских бюро, библиотеках, музеях.



Марк Турин,

директор компании «Тотем»:

«Я не мешаю работать участникам рынка цифровой печати нашего региона, но в то же время задаю определенную планку стоимости отиска на нашем локальном рынке. Мы каждый день калибруем

машины, своевременно меняем расходники, чтобы постоянно поддерживать качество оттисков на высоком уровне.

Кроме того, персонал «Тотема» постоянно мотивирован на достижение высоких качественных показателей в работе».



Серьезный качественный рывок

Новый владелец Ricoh Pro™ C7100X – это Центр полиграфии и сувениров Color.IT, находящаяся в центре Днепра (Центральный дом быта) компания (<https://colorit.dp.ua>) с достаточно длительной историей, которая, в основном, оказывает услуги розничным и мелкооптовым покупателям.

Деятельность компании началась в 2010 году. Как и многие стартапы, начинал Color.IT с ризографа ф. А4 и ручного резака. Но потихоньку компании удалось приобрести клиентов в корпоративном сегменте и начать развиваться в качестве многопрофильного предприятия.

По словам Руслана, директора Color.IT, розница помогает привлекать корпоративных заказчиков. Поэтому, несмотря на искушение съехать на окраину и снять дешевое значительное по площади помещение, компания остается верна своей первоначальной локации и продолжает работать в Центральном доме быта Днепра.

Из оборудования Color.IT располагает монохромной «цифрой» Xerox 5775 (75 коп./мин.), двумя полноцветными машинами – Xerox 242 и Ricoh Pro™ C7100X, широкоформатным плоттером Epson Pro 9450, лазерным гравером, термопрессами. Для прямой печати на готовых изделиях Центр полиграфии и сувениров Color.IT использует принтер Epson SureColor F2000.

Сегодня Color.IT оказывает услуги оперативной полиграфии, изготавливает корпоративные сувениры, печатает по ткани, производит рекламно-сувенирную продукцию.

Отдельным направлением работы Color.IT является сувенирная упаковка, которую компания делает как для собственных товаров, так и для крупных упаковочных типографий, не имеющих собственных мощностей цифровой печати.

Офсетные типографии размещают в Color.IT и заказы на печать книг малыми и даже средними тиражами. Для обеих сторон это довольно интересное взаимодействие, так как в данном случае Color.IT не занимается ни допечатной подготовкой, ни постпечаткой.

Ключевой мотив покупки Color.IT машины Ricoh Pro™ C7100X – ее возможность печатать белым цветом. Ранее компании приходилось переразмещать заказы с белым цветом в типографиях трафаретной печати и несколько дней ждать их выполнения. Сегодня вся коммерческая продукция с белым печатается в Color.IT в течение часа-полтора или в крайнем случае в течение дня.

Перейдя с достаточно устаревших машин, на Ricoh Pro™ C7100X, Центр полиграфии и сувениров Color.IT сделал серьезный качественный рывок и вышел в сегмент печати качественного СМΥК с дополнительными цветами и лаком...

«Заказы с белым цветом и лаком мы всегда отдавали на шелкографарет, – рассказывает Руслан. – Ждали выхода решения Xerox в сегменте оперативной полиграфии, которое б печатало белым и другими дополнительными цветами. Но компания пока представила только промышленную Xerox Iridesse с такими возможностями».

Поэтому руководитель Центра полиграфии и сувениров Color.IT и воспользовался возможностью приобрести Ricoh Pro™ C7100X. Покупкой Руслан доволен, и помимо белого и лака основным преимуществом машины называет качество СМΥК: «Плешка практически «офсетная», равномерная, качество печати высокое. Не менее важны печать белым, а также возможность предлагать продукцию с цифровым лаком».

Впрочем, в работе с Ricoh Pro™ C7100X есть и некоторые минусы – бумаги с глубокой фактурой машина до конца не пропечатывает. Но в Color.IT такие материалы используют редко. Что же касается печати плашек и тонких линий, то печать белым на Ricoh Pro™ C7100X нареканий не вызывает.

Немногочисленные минусы машины компенсируются **дополнительными плюсами**. Например, очень полезной для печати некоторых видов упаковки или суперобложек возможностью печатать **баннеры** ф. 300x1200 мм. Кроме того, Ricoh Pro™ C7100X **прекрасно печатает на металлизированных пленках и картонах**, в т.ч. с белой подложкой и СМΥК поверху – не все аппараты умеют это делать.

«Про совмещение «лицо-оборот» я даже не говорю, мы до сих пор удивляемся, как можно так совмещать. А это очень большой плюс для постпечатника», – подчеркивает Руслан.





По словам Руслана, при покупке всего оборудования, которое работает в Color.IT, компания в первую очередь обращала внимание на **сервис**. Если оборудование предлагалось на условиях контракта FSMA, изучался вопрос, как об этом контракте отзываются заказчики. В противном случае оценивалось, как организовано сервисное обслуживание данного оборудования в Дnepе. В частности, работой с Xerox в Color.IT довольны, так как уровень сервиса достаточно высокий.

С представителями Ricoh (и Konica Minolta) компанией «Тотем» Руслан также начал работать, поскольку был наслышан о высоком уровне сервиса. ЦПМ Ricoh Pro™ C7100X приобреталась на условиях договора пооплатного обслуживания.

Машина работает в Color.IT с декабря. Ранее в компании не было оборудования с таким количеством настроек, потому для заказчика важна была помощь специалистов «Тотема» и «Мегатрейда» в момент запуска машины и освоения особенностей работы с ней. В процессе эксплуатации также вопросов к сервису не возникало – инженеры оперативно консультируют либо решают вопросы наладки оборудования непосредственно у заказчика.

«Когда бы мы не позвонили, всегда есть ощущение, что нам помогут», – говорит Руслан.

После появления Ricoh Pro™ C7100X Центру полиграфии и сувениров Color.IT удалось вернуть некоторых ранее потерянных заказчиков: просто сегодня компания может изготавливать более высококачественную продукцию, чем ранее. Причем зачастую это заказчики, которые ранее печатали упаковку и другую продукцию с белым цветом на машинах Indigo.

Говоря о перспективах своего бизнеса, Руслан отмечает, что рекламный рынок очень сильно зависит от общей экономической ситуации в стране. А в период экономических потрясений первое, что страдает, – это рекламные бюджеты. Пока же в ближайших планах Color.IT замена монохромного Xerox 5775 на более мощную машину, с производительностью 100-110 коп./мин.

