

# ЛЮДИ ИНДИГО

Современная жизнь требует утонченности. Об этом неоспоримо свидетельствует не только радужные переливы косметики, автомобильный дизайн или имидж политических деятелей. Кашпо с цветами на улицах некогда серых городов – вот веский аргумент в пользу легкости и красоты. Изысканность – сегодняшний лозунг завтрашних вещей и поступков. Глядя на петунии или фиалки, беспечно расположившиеся в своих уютных горшках невольно чувствуешь, что и тебя отпускает скованность и настороженность, рождая чувство доверия к мегаполисной жизни.

Вслед за этим отмечаешь, что не бетон и железо становятся гарантами твоей безопасности, а свежесть и хрупкое изящество живого.

Далее на ум приходят иные параллели. А служит ли гарантом уверенности в завтрашнем дне тот, кто до сих пор использует слово “надежность” в сочетании с солидностью в качестве своей идейной платформы. Мы надежны, потому, что огромны и мощны. Мы – ваша старая добрая броня. Мы – традиция. У нас есть связи и при этом развязаны руки.

Так и хочется сказать: “Мы – люди в черном. Мы защищаем мир. Включая и Вас лично”. Но только “включая”.

Мы не преподносим дамам подарков, а лишь иногда стираем у представительниц прекрасного пола память и вербуем их в свой тайный орден. Главное – мы знаем то, о чем не знают другие.

Однако ведают ли “люди в черном” о том, что нужно этим “другим”?

А им другим, таким разным, нужно, в частности, то, чего “люди в черном” не могут дать – внимание, но не сексотское, а легкое и ненавязчивое с искорками артистизма, которое дарит талантливый исполнитель. Парадокс в том, что хотя в театре и просят внимания у “уважаемой публики”, служители сего храма искусства только и делают, что одаривают им “своих любимых”. Причем первые его проявления обнаруживаются еще на стадии написания пьесы или сценария. Иначе откуда взяться такой близости, за которую мы платим удивлением и восхищением?

Подобная зависимость существует во многих сферах. Оценивая деятельность в родном цифровом печатном цехе, всякий раз задумываешься, а не увлеклись ли мы выпячиванием своей роли защитников интересов потребителей или же их строгих учителей. Не получается ли так, что порой маркетинговые исследования лишь лукавство,

попытка подогнать пользователей под себя. А чтобы развеять сомнения в незнании их истинных желаний, авторитетно заявить: уж мы то знаем, что вам нужно. Причем авторитет растет пропорционально старшинству: мы двадцать, тридцать или пятьдесят лет на рынке. А как же гениальность, свежесть инженерных решений или новизна форм работы с потребителями? То, что предлагается как «надежность» в реалии выглядит как ограничение возможностей для творчества и свободы выбора. К сожалению есть и те, кого это устраивает. Да, у “людей в черном” новейшее вооружение, но действуют они также, как если бы в их руках был маузер или кольт 45 калибра. Стало быть, эти люди не развиваются, а лишь переоснащаются, копируя методы своих предшественников. В свою очередь, каждый из них вынуждает копировать себя, своего последователя. И эта чередка бесконечна, теряется та самая «искра», которую в бизнесе называют конкурентным преимуществом.

Сегодня на смену “людям в черном” приходят “дети индиго”. Поколение одаренных мыслящих и чувствующих, но, что самое главное, – неординарных “человеков”. Когда создавалась первая печатная цифровая машина компании Indigo, еще не существовало этого известного социально-психологического термина. Но, вероятно, идея нового мира, как говорят, “носилась в воздухе”. И, будучи подхвачена специалистами, воплотилась в технологию нового поколения.

Дебют детища компании – машины Indigo E-Print 1000 состоялся, как известно, в Лондоне на выставке IPEX'93, вызвав всеобщее внимание и ... сомнение. Сложившееся отраслевое деление на “ксерокопирование” и “традиционную печать” не позволяло сразу оценить перспективы нового рынка. Критики наперебой сулили, то скорый закат, то стремительный рост и развитие. Кто из них оказался прав – рассудило время. То, что показала миру никому не известная маленькая компания, в корне изменило всю цифровую печать как класс. По сути именно тогда она и стала стремительно развиваться как отдельное направление печатной индустрии.

А тем временем быстро меняющаяся социальная среда вынуждала по-другому решать как уже знакомые задачи, так и справляться с незнакомыми проблемами. Например, ускорение темпов жизни наряду с ростом разнообразия ее форм заставляло искать ответа на вопрос как совместить рациональные (время – деньги) и эмоци-

ональные потребности групп населения или отдельных людей. В этой связи «цифровой офсет» как нельзя лучше соответствовал возрастающей роли личных, а также корпоративных интересов и расширению возможностей их реализации.

По-видимому, грамотно проведенный анализ рынка вскоре помог наиболее прозорливым заказчикам уйти от биполярного выбора «ксерокс» – «традиционный офсет». Свидетельством тому служит ошеломляющий коммерческий успех компании Indigo, закрепленный на DRUPA'95.

Но если для западного покупателя открытие революционной технологии состоялось в 93-м, то для российских специалистов стартовой позицией стала именно DRUPA'95. К тому моменту соображения, которые позволили оценить машины компании Indigo в качестве востребованных настоящим и будущим временем новых печатных устройств, стали актуальны и для России. Однако внедрять здесь «цифровой офсет» было весьма рискованным делом. К общей нестабильности тут примешивалась и инерционность российского рынка, и высокое доверие к монополии и монополистам.

В этой ситуации, для продвижения продукции Indigo надо было обладать предельно обоснованной уверенностью в успехе начинания. К тому же данный шаг требовал немалой ответственности и перед покупателями, и поставщиком. Неудача могла надолго отбить у российских потребителей желание подступаться к технике под этой маркой. К чести компании «НИССА» надо отметить, она предприняла данный шаг, выступив в качестве солидного эксперта. Исследования показали, что стране, наметавшей жить по новому, несмотря ни на что нужны были новые люди, идеи и техника. Так молодая компания стала проводником «цифрового офсета», который вскоре занял причитающуюся ему нишу.

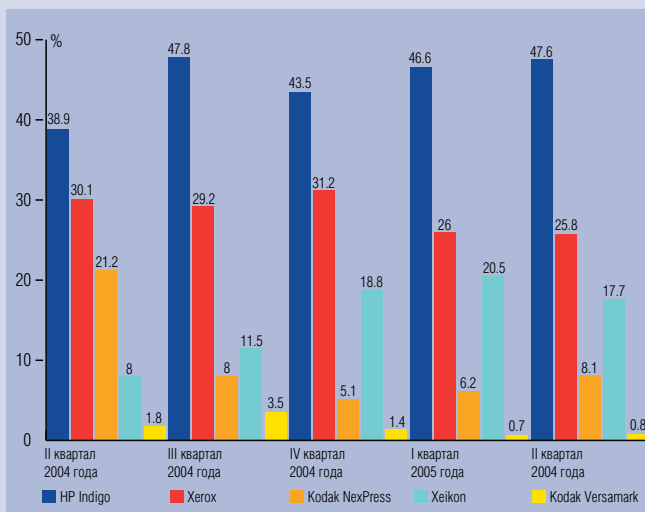
Пионером на рынке «цифрового офсета» в России стала женщина - Елена Алексеевна Политова, которую просто покорила новизна и возможности машины Indigo E-Print 1000. По ее словам, она просто влюбилась и в саму компанию, и в ее детище – цифровую офсетную печатную машину Indigo E-Print 1000. Уже спустя много лет, когда Елена Алексеевна приобретала уже вторую машину Indigo было понятно, что эти отношения останутся навсегда. Таких примеров великое множество. Конечно, не у всех все сразу шло «как по маслу», но те, кто полностью использовал потенциал и идеи заложенные в оборудование всегда приходили к победе и успеху!



Правильность выбора подтвердил не только собственный опыт. В 2002 г. компания Indigo вошла в качестве подразделения в многоотраслевую корпорацию Hewlett-Packard или HP, как по-своему именуется она за рубежом. Теперь к услугам покупателей продукции по маркой HP Indigo не только свежие идеи и производственная база самой компании, но и научный и производственный потенциал HP. Союз Indigo и HP - явление глубоко закономерное. И там, и здесь основным принципом работы являлось совершенствование жизненных процессов на работе и в быту.

Основой объединения явилась вера в необходимость развития, исповедуемая той и другой стороной. Одной из составляющих этой веры является то, что технические новации становятся органичными общественной среде, только будучи помноженными на безупречный вкус. Во всяком случае, что касается публичных обращений, вкуса HP не занимать. В них серьезные «люди в черном» не убеждают, что «знают жизнь». Здесь сюжеты, тонко выявленные в коловерти праздников и будней, словно картинный ряд, составленный из самых ярких сторон жизни, говорят сами за себя.

Сухие статистические данные аналитиков рынка подтверждают это.



**Объем европейского рынка многокрасочных коммерческих и промышленных цифровых печатных машин со скоростью печати от 24 стр./мин. и рекомендованной месячной нагрузкой 1 млн. оттисков. В % указана доля рынка для каждого производителя.**

По данным одной из самых влиятельных аналитических компаний - InfoTrends/CAP Ventures, которой впрочем доверяют и «люди в черном», ситуация на цифровом рынке ярко демонстрирует расположение «стрелки весов» среди основных игроков рынка. Безусловно, всегда существуют «взлеты и падения», но среди любых колебаний нетрудно увидеть тенденцию по которой развиваются события. HP Indigo №1 рынка цифровой печати – это неоспоримый факт несмотря на заявления менеджеров других компаний или распространенность каждого конкретного оборудования в выделенной стране. Этот результат HP Indigo заслужила благодаря доверию и уважению



со стороны пользователей, которые понимают что такое «искра» и как она может «зажечь» уже их клиентов.

Сегодня компания «НИССА», будучи эксклюзивным поставщиком «цифрового офсета» от HP Indigo, отмечает 10-лет с момента, когда первая такая машина была предложена российским полиграфистам. Много это или мало – судить сложно, но главное не это, а то, что, несмотря на все временные рамки круг «людей индиго» только ширится. В то время, как «очень солидные компании» из числа традиционалистов в черных костюмах в подобных случаях обычно готовятся к приему подарков, HP Indigo и «НИССА» намерены раздавать их. Возможно, кто-то сочтет это весьма легкомысленным жестом. Но

ведь способность дарить есть не что иное, как показатель открытости и готовности общаться на высокой ноте - качества, без которых в современном мире трудно обойтись. Во всяком случае, ставшие взрослыми «дети индиго» действуют именно так. А за ними, как известно, будущее.

И все же в качестве постскриптума возникает желание задать вопрос: разве черный асфальт и серый бетон вселяют больше веры в жизнь, чем петунии и фиалки в безнадежно огромном мегаполисе?

Руководитель направления цифровой печати фирмы «НИССА Центррум»  
**Андрей Горлов**

## Indigo. Десять лет успеха в СНГ

В далеком 1995 году была продана первая в России и СНГ машина Indigo E-Print 1000. Пионером на рынке «цифрового офсета» в СНГ стала женщина – Елена Алексеевна Политова, которую просто покорила новизна и возможности машины Indigo. Она влюбилась и в саму компанию, и в ее детище – цифровую офсетную печатную машину Indigo E-Print 1000.

Спустя много лет, когда Елена Алексеевна приобретала вторую машину Indigo, стало понятно, что эти отношения останутся надолго. Таких примеров великое множество.

Сегодня группа «НИССА», будучи эксклюзивным поставщиком «цифрового офсета» от HP Indigo, отмечает 10-лет с момента, когда первая такая машина была предложена российским полиграфистам. Много это или мало – судить сложно, но главное не это, а то, что, несмотря на все временные рамки, круг «Людей Indigo» только ширится. И мы хотим разделить наш успех со всеми. Приходите, будет интересно всем: и новым и существующим владельцам оборудования Indigo.

В то время, как «очень солидные компании» из числа традиционалистов в черных костюмах в подобных случаях обычно готовятся к приему подарков, HP Indigo и «НИССА» намерены раздавать их. Возможно, кто-то сочтет это весьма легкомысленным жестом. Но ведь способность дарить есть не что иное, как показатель открытости и готовности общаться на высокой ноте – качества, без которых

в современном мире трудно обойтись. Во всяком случае, ставшие взрослыми «Дети Indigo» действуют именно так. А за ними, как известно, будущее.

В связи с юбилеем продажи первой цифровой офсетной печатной машины Indigo на территории СНГ группа «НИССА» и компания Hewlett Packard объявляют о начале беспрецедентной акции.

1. В течение 10 месяцев после выставки «Полиграфинтер 2005» группа «НИССА» предлагает 10 любых цифровых офсетных печатных машин HP Indigo на специальных условиях:

- a. Специальная цена на полную конфигурацию любой модели
  - b. Расходные материалы на 10 месяцев работы бесплатно
  - c. ПО «Direct Smile» бесплатно
  - d. Поездка на выставку IPEX 2006
  - e. Эксклюзивный ценный подарок
  - f. VIP-карта «Сообщества пользователей HP Indigo» («HP Indigo Users Community»)
- В конце 2006 года среди купивших оборудование HP Indigo в рамках акции состоится розыгрыш дополнительного комплекта расходных материалов на 100000 отписков.

2. Всем пользователям оборудования HP Indigo до конца 2006 года:

- a. Скидка 10% на любые опции к HP Indigo
  - b. Скидка 10% на любое послепечатное оборудование
  - c. Розыгрыш комплекта расходных материалов на 100 000 отписков в конце года
3. В начале 2006 года будет создано «Сообщество пользователей HP Indigo»



(«HP Indigo Users Community»). Основная цель сообщества – неформальное объединение всех пользователей оборудования HP Indigo для общения, обсуждения текущих задач, обмена опытом и знаниями. В рамках работы сообщества будут проходить регулярные встречи, акции и другие мероприятия такие, как совместные поездки на выставки, конкурсы работ и т.д.

4. В конце 2006 года будут подведены итоги конкурса работ, выполненных на оборудовании HP Indigo. Для участников конкурса предусмотрены ценные призы и подарки в нескольких номинациях.

Группа «НИССА» выражает уверенность в том, что акция «Indigo. 10 лет успеха в СНГ» анонсированная на выставке «Полиграфинтер 2005» придаст новый импульс индустрии цифровой печати и выведет на качественно новый уровень поддержку пользователей оборудования HP Indigo.

Группа «НИССА» – эксклюзивный поставщик оборудования HP Indigo на территории России и СНГ. Дополнительную информацию вы можете получить на нашем сайте – <http://www.nissa.ru>.