

# Рестарт EFI VUTEK

Смена дистрибьютора — ответственный и непростой шаг. Обычно это следствие желания производителя кардинально улучшить свои продажи в регионе. В сентябре ГК «Нисса Центр» объявила об эксклюзивном соглашении с VUTEK (подразделение EFI), по которому было получено право на поставку и сервисное обслуживание систем широкоформатной печати EFI VUTEK в России и других странах СНГ. Причины и следствия мы обсудили с директором по продажам EFI VUTEK на регион СНГ и Балканы **Иваном Дюпре** и директором по маркетингу «Нисса Центр» **Михаилом Кувшиновым**.

## Какова причина смены дистрибьютора?

**И. Д.:** Первой причиной стало стремление существенно усилить присутствие на рынке России и стран СНГ с тем, чтобы EFI VUTEK занимала здесь присущую фирме лидирующую позицию. Такое усиление возможно при наличии развитой филиальной сети, осуществляющей полный комплекс сопровождения продуктов — маркетинг, продажи, гарантийное и постгарантийное обслуживание, поставки расходных материалов, консалтинг. Вторая причина соответствует генеральной линии всей EFI на сотрудничество с компаниями, занимающими на национальных рынках лидирующие позиции в области цифровой печати. EFI стремительно развивается, вскоре появятся новые продукты и целые линейки. Для успешной работы необходимы партнёры, доказавшие состоятельность в области «цифры». Именно «Нисса Центр» наилучшим образом отвечает обоим параметрам — имеет развитую филиальную сеть в РФ и СНГ и занимает прочные позиции в области цифровой печати в широком смысле слова.

## Какова инсталлированная база принтеров под маркой VUTEK в России и СНГ?

**И. Д.:** Сейчас в регионе работают около 45 машин. Около 80% — сольвентные рулонные, остальные — планшетные, на УФ-чернилах.

## Как будет организовано ваше сотрудничество?

**И. Д.:** Первый шаг — «Нисса Центр» организует продажи наших систем широкоформатной печати, поставки расходных материалов в России и странах СНГ, включая Украину, Белоруссию, Казахстан, Армению и Грузию. Второй шаг — организация полномасштабного сервиса. Конечная цель — сервис всех клиентов в регионе должен полностью осуществляться силами «Нисса Центр». Примерно через 6 месяцев «Нисса Центр» возьмёт на обслуживание и все машины VUTEK, ранее установленные другими дистрибьюторами. Работа уже начата — первые два сервисных инженера проходят обучение в США. Во время переходного периода мы будем оказывать всю необходимую помощь «Нисса Центр» и нашим клиентам напрямую.

**М. К.:** «Нисса Центр» имеет разветвлённую сеть филиалов в России, представительства на Украине и в Казахстане. Это полноценные филиалы, где уже организованы сервисные подразделения и склады запасных частей. Мы обязательно распространим это и на EFI VUTEK. Речь идёт не только о расходных материалах — самый необходимый набор запчастей также будет размещён на складах филиалов, чтобы обеспечить максимально быстрый ремонт.

## Для рынка широкоформатной печати стало обычным предложение поставщиком не только оборудования, но и чернил, носителей. Как решают вопрос партнёры EFI VUTEK?

**М. К.:** Мы будем поставлять чернила VUTEK и продолжать сотрудничество с Megalnk — мы нашли понимание по этому вопросу у EFI VUTEK. Продолжаем изучать ситуацию на рынке носителей и, вполне возможно, начнём работу. Пока же по расходникам фокусируемся на поставках чернил.

**И. Д.:** Действительно, большинство наших партнёров в мире предлагают клиентам не только чернила, но и носители. EFI VUTEK также изучает возможность открытия собственного направления носителей. Это вполне логично — ведь мы отлично знаем, на каких носителях печатают наши клиенты, каковы объёмы потребления. А клиентам действительно удобно закупать всё необходимое от одного производителя и поставщика, особенно если будет обеспечена идеальная совместимость чернил и носителей.



**Михаил Кувшинов («Нисса»), Иван Дюпре (EFI VUTEK), Юрий Ефремов (коммерческий директор «НИССА Украина»)**

## А как EFI VUTEK отнесётся к тому, что чернила Megalnk будут поставляться для ваших принтеров?

**И. Д.:** Мы разумные люди и не стремимся никому ничего навязывать. Если «Нисса Центр» посчитает необходимым поставлять для наших принтеров другие чернила — это её право. Ведь ей придётся заниматься и обслуживанием машин. Отмечу только, что нами выпускаются очень доступные по цене сольвентные чернила для биллбордов, гарантированно совместимые с принтерами VUTEK.

## Будет ли «Нисса Центр» продолжать сотрудничество с Teckwin?

**М. К.:** Теперь наши усилия будут сфокусированы на EFI VUTEK, но если клиенту необходимо более доступное по цене китайское оборудование, он сможет его у нас купить. Здесь нет конфликта интересов — ведь решения VUTEK и Teckwin рассчитаны на клиентов с разными потребностями, это оборудование разных весовых категорий. Основная причина нашего фокуса на VUTEK — поставки дешёвых продуктов обходятся слишком дорого, прежде всего с точки зрения затрат на сервис.

**И. Д.:** При всём уважении к конкурентам, мы были и остаёмся № 1 на нашем рынке. За счёт чего? Мы даём то, что нужно рынку: высочайшее качество и надёжность. Естественно, разработать и выпускать такие продукты недёшево, поэтому старшие модели VUTEK находятся в высшей ценовой категории. Но мы понимаем, что далеко не все начинающие компании могут себе позволить покупки за 200-300 тыс. долл., поэтому выпустили более доступные продукты начального уровня, сохранив главные достоинства — качество и надёжность. Плюс перспективы модернизации — повышения скорости и расширения функциональных возможностей. Цены на решения начального уровня всё ещё высоки, но разница в стоимости между более доступными китайскими и корейскими системами уже не столь высока.

## А насколько велика конкуренция китайских производителей?

**И. Д.:** Она ощущается в основном в Восточной Европе и на Балканах. Но существование на рынке очень дешёвых предложений нам на руку. Не случайно мы согласились с тем, что «Нисса Центр» сохранит в своём портфолио альтернативное предложение. Наличие очень доступных предложений способствует развитию рынка. Начав бизнес с китайских машин, самые успешные компании рано или поздно придут к нам. Когда это случится — через полгода, год или два, — не имеет значения. У нас достаточно примеров, подтверждающих тенденцию. Если хотите выстроить настоящее производство, надёжное и качественное, придётся задуматься о VUTEK.

**М. К.:** Наш первый заказчик на VUTEK «вырос» на принтерах Teckwin. О более серьёзной технике начинают задумываться, когда возникает необходимость гарантировать безостановочную работу в течение очень длительного срока, обеспечить стабильность цветопередачи на всём тираже и т. д. Немаловажно, что системы широкоформатной печати занимают значительные площади, поэтому покупка дорогой и надёжной машины, по производительности перекрывающей

две дешёвые — ещё один весомый аргумент в пользу VUTEK. В какой-то степени «Нисса Центрум» — тоже один из клиентов, который пришёл к VUTEK, осознав ограниченные возможности китайского оборудования.

**Каковы преимущества ваших решений?**

**И. Д.:** Даже в решениях начального уровня мы обеспечиваем очень высокое качество оборудования и печати. Причём стабильное — день за днём вы будете получать один и тот же предсказуемый цвет. По концепции наши машины изначально задумывались и создавались как системы промышленной печати, рассчитанные на круглосуточную работу. Мы выпускаем и чернила для нашей техники, что даёт дополнительную гарантию бесперебойной работы. Чернильные профили для наших машин можно не корректировать годами, настолько стабильны все компоненты системы печати.

Недавний пример привлекательности наших решений для заказчика: Circle Graphics из Америки (шт. Колорадо) заказала сразу 10 принтеров и подписала договор о намерениях на поставку ещё 10-ти.

**Насколько велика абсолютная и относительная (с учётом затрат на печать единицы площади) разница в цене между сольвентными и УФ-чернилами от VUTEK?**

**И. Д.:** Цена чернил — далеко не самый главный фактор, который следует учитывать, принимая решение о покупке планшетного УФ-принтера. УФ-отверждаемые чернила имеют массу преимуществ и открывают очень широкий диапазон применений. Под воздействием УФ-излучения они высыхают всего за 0,2 с, позволяя быстрее сдать заказчику готовую продукцию. УФ-чернила более стойкие (можно сэкономить на ламинировании) и намного экологичнее сольвентных. Выбор материалов для печати гораздо шире, чем у сольвентных принтеров, включая любые твёрдые носители, а переход с рулонного на твёрдый в гибридных принтерах происходит всего за 1 минуту. Реализовать управление цветом проще, цветопередача стабильнее и меньше зависит от типа носителя, шире цветовой охват.

Мы разработали новый, мощный сервер печати — EFI Fiery XP RIP (на базе технологии BestColor), который существенно ускоряет и упрощает вывод на УФ-принтеры. Поддерживает и другие устройства, облегчая организацию и масштабирование техпроцесса в компаниях, располагающих разными типами принтеров, включая интерьерные. Аппаратная платформа — обычный PC-компьютер, что позволяет наращивать производительность простой заменой на более быструю машину. Это хороший пример того, как объединение EFI и VUTEK идёт на пользу нашим клиентам. Однако у них будет оставаться выбор между новым сервером от EFI и предлагаемыми нами ранее RIP от Colorburst.

А разница в стоимости сольвентных и УФ-чернил в 3-4 раза не должна вас смущать. Последних для получения изображения требуется меньше, но главное — УФ-технология открывает очень много новых ниш.

**Чернила BioVu были представлены в апреле, планировалось начать их широкомасштабную продажу в середине года. Это уже произошло?**

**И. Д.:** BioVu разрабатывались как экологически чистая альтернатива, а не конкурент традиционным сольвентным чернилам. Они прошли все необходимые тесты и уже поставляются на рынок. Пока объёмы невелики, но они определяются спросом.

Наши клиенты имеют широкий выбор чернил, а в моделях серии UltraVu возможна замена чернил в процессе работы. Например, не меняя систему подачи и печатающие головки, вы можете использовать обычные сольвентные, сольвентные для биллбордов, сублимационные для печати на тканях и пигментные чернила. Одновременно в принтере могут быть установлены два типа, на переключение между ними уйдёт не более 2 минут. Для перехода на другие чернила придётся прочистить тракт подачи (около 20 минут). Таким образом, у владельца VUTEK всегда есть варианты развития без полной замены оборудования. У нас имеются и УФ-отверждаемые чернила: два типа для серии PressVu, один для новой серии QS на печатающих головках Seiko (по три на цвет).

**Сайты на русском языке [www.vutek.ru](http://www.vutek.ru) и [www.vutek.su](http://www.vutek.su) не принадлежат EFI VUTEK и «Нисса Центрум». Собираетесь что-то предпринимать?**

**И. Д.:** Сайты открыты нашими предыдущими дистрибьюторами. Мы не видим в этом серьёзной проблемы — ведь наша компания называется EFI VUTEK. Мы активно общаемся с профессиональной прессой, будем размещать рекламу — потенциальные клиенты всегда будут знать, где найти настоящий VUTEK.

**Ваше соглашение с «Нисса Центрум» оказалось довольно неожиданным, даже первые продажи состоялись раньше официального объявления о сотрудничестве. Это обычная практика VUTEK?**

**И. Д.:** Мы стремимся действовать на опережение по принципу «Не будите спящую собаку». Такая стратегия приносит успех — в Турции за последние годы мы установили более 30-ти машин, а всего там работает около 90. Конкуренты просто копируют то, что делаем мы.

**М. К.:** Мы разделяем бизнес-стратегию наших партнёров. Соглашения о первых двух инсталляциях на Украине были достигнуты ещё до официального объявления о нашем сотрудничестве. В условиях жёсткой конкуренции действовать на опережение — один из залогов успеха. Но важно помнить, что в плане наступления всегда должен быть пункт «Организация сервиса». Без него ничего не выйдет. Не случайно ещё до подписания соглашения мы много общались с потенциальными заказчиками, пытаюсь понять, что им нужно. И теперь начинаем работу, вооружённые знанием. К счастью, с точки зрения объёма сервиса продукты EFI VUTEK — просто мечта, поскольку устроены со степенью надёжности, сравнимой лишь с автоматом Калашникова.

**Насколько перспективны принтеры FabriVu в нашей стране?**

**И. Д.:** Пока в России к ним нет особого интереса, но в Западной Европе мы поставляем чернила для печати по тканям 50-ти компаниям. Цифровая печать по тканям набирает популярность. Если говорить о продвижении наших продуктов в России, то в авангарде идут сольвентные машины, за ними — УФ, а замыкают ряд решения для печати по тканям.

**Собирается ли VUTEK предлагать самонаклады для планшетных принтеров, подобно решениям серии HP Scitex FB?**

**И. Д.:** Мы разработали и предлагаем подобное устройство. Оно отлично работает — автоматически определяет толщину материала и безупречно подаёт его в принтер. Проблема в том, что подобные решения очень чувствительны к качеству резки запечатываемого материала. На практике же наши клиенты стараются использовать дешёвые носители, которые плохо уживаются с автоматическими самонакладами. Поэтому мы сосредоточили усилия на большей гибкости принтеров по отношению к носителям. Например, в серии QS толщина материала определяется автоматически.

EFI VUTEK много тратит на разработку новых продуктов. За последний год на рынок выведено 7 новинок: принтеры, чернила и сервер печати. Большинство разрабатывалось в ответ на запросы рынка.

**А что вы скажете о самых быстрых принтерах от HP Scitex — серии TurboJet?**

**М. К.:** Изображение на вращающийся барабан наносится с помощью множества головок. Главная проблема — слишком высокая вероятность выхода из строя печатающих головок, следствие — трудности в обслуживании.

**И. Д.:** К тому же, носитель может быть только одного формата из-за особенностей фиксации на барабане. Если изображение меньше, слишком много материала приходится отрезать и выбрасывать. Потери можно компенсировать, совмещая несколько заказов на листе, но это непродуктивно для устройства с такой скоростью печати. Другой недостаток — ограниченный ассортимент запечатываемых материалов. Но должное конкуренту отдадим — это действительно самый быстрый широкоформатный принтер на рынке.

**Какова стратегия развития EFI VUTEK?**

**И. Д.:** Одно из главных направлений — развитие каналов продаж и сервиса на локальных рынках. Партнёры должны быть надёжными, иметь опыт работы как системные интеграторы цифровых решений и говорить с заказчиками на одном языке. Всем этим требованиям отвечает «Нисса Центрум».