

Kedves Olvasónk!

Mindig próbáltam kitérni a feladat elől, hogy ilyen kreatív szöveget írjak, mert mi van akkor, ha éppen a kívánt hatás ellenkezőjét érem el? Talán még ennél is nagyobb a gond, ha kiderül, hogy nagyon is testhezálló a feladat. Kétszer is bekapcsoltam a laptopot, végül úgy döntöttem, papíron tollal írom meg, mert hiába van az új küttyükön diktálás funkció, így érzem igazán sajátomnak. Próbálják csak ki, mennyire más a hangulata!

Ebben a mellékletben szeretnénk bemutatni cégünk VISCOM ágazatának termékeit, az arcokat, akik minden nap felveszik a telefont, és segítenek megtalálni az aznapi munkához a legtökéletesebb anyagot, festéket, megoldást...

...és a jövőbeni tervekhez a lehető legjobb partnert: a nyomógépet.

Szót ejtünk még a szolgáltatásainkról, mivel remélhetőleg hozzá tudunk járulni az Önök mindennapi sikereihez.

Bár gondolataim először papírra kerültek, visszazökkenve a digitális információs sztrádára és a jövőbe tekintve igénybe vesszük a digitális technológia előnyeit és kényelmét. A postagalamb és a kézírás biztosan kirírna a ma megszokott kommunikációs csatornákon érkező áradatból, de kevésbé lenne hatékony.

Amit lehet automatikusan megoldani, azt oldjuk meg, és hagyjunk magunknak időt a későbbi tervek és lehetőségek kidolgozására.

Ezekkel a gondolatokkal kívánok produktív szép napot!

Rusin Tamara
marketing manager



VISCOM – Sign & Screen – Reklámdekor

Rusin Tamara

Egy német cég után szabadon, 2012 tavaszán Sign & Screen-ként indult reklámdekorációs anyagokkal foglalkozó ágazat, a VISCOM.

„A kezdeti nehézségek után ma már problémamentesen működő ágazat”, gondolhatná bárki, de ez ebben a formában nem igaz! Mindennap tanulunk valami újat a partnereinktől, vevőinktől és a versenytársaktól, és szerintem ez így egészséges, hiszen ettől csak napról napra a piac minden résztvevője fejlődik.

Az Igepa 2R-nél jelenleg ez az ágazat éppen friss átszervezés után van, ami ebben a hónapban le is zárult sikeresen. A megnövekedett vásárlói igények miatt szükség volt arra, hogy néhány dolgot átgondoljunk, jobbá tegyünk partnereink zökkenőmentes kiszolgálása érdekében.

Kollégáink folyamatosan részt vesznek a gyártók által szervezett tréningeken, hogy minden felmerülő kérdésre választ tudjanak adni az általunk kínált termékekről, alkalmazásokról, felhasználásokról.



MIK IS EZEK A TERMÉKEK?

Ide tartoznak nyomtatható vinilek világmárkák gyártóitól, bannerek: frontlit, backlit, blackout, hálók, roll-up anyagok, plakátpapírok, canvas-ok és textilek, továbbá természetesen PVC-mentes anyagok is megtalálhatóak a közel 4000 m²-es raktárunkban. Minden, amire az álmodozók vágnak, s aminek az alapanyag nyilván nem szab határt.

Az Igepa 2R már két éve hivatalos Roland-márkakereskedő, ami azt jelenti, hogy a Roland DG szélesformátumú inkjet nyomtatóit forgalmazzuk és ehhez a kapcsolódó szervizszolgáltatást is a képzett, sokéves szakmai tapasztalattal rendelkező kollégák biztosítják a partnereink számára.



MIK EZEK A GÉPEK?

Szélesformátumú tekerces és síkgyas nyomtatók, nyomtató-vágógépek eco-szolvent és UV festékszáradási technológiával, valamint vágógépek. Ezek és sok más gép, mint például a sajátmárkás lamináló gépünk, az Igepa Master Seal Pro+ is megtekinthető a bemutatótermünkben Vecsésen. Itt a kedves érdeklődőt a lézergravírozó gépek is várják.

Fontos alpanyag, amit feltétlenül szeretnék megemlíteni, a festék. Mind gyári, mind alternatív festékekkel is ki tudjuk szolgálni vásárlóinkat.



ROLL-UP, A PRAKTIKUS ÖRÖKZÖLD

Aki csak mobil prezentációs eszközöket keres, annak sem kell máshova mennie, ugyanis raktárról elérhetőek a különböző roll-up szerkezetek, kínáló pultok és sajtófalak is.



Bemutatjuk kollégánkat!

TÖRÖK ALEXANDRA



Mióta dolgozol a cégnél?

2017 januárjától dolgozok az Igepánál, ahol a rövid idő ellenére már több területen is kipróbálhattam magam. Kezdetben beszerzési asszisztensként csatlakoztam a céghez, majd a vevőszolgálat csapatát erősítettem, jelenleg pedig vizuális kommunikációs (VISCOM) kereskedelmi munkatársként tevékenykedem.

Mi volt a legnagyobb kihívás, amivel a munkád során találkoztl?

A munkaterület-váltásoknak köszönhetően folyamatos kihívásokkal találkozom, minden munkafolyamat más, és számos nehézség van bennük. Kívülről minden olyan egyszerűnek tűnik, de amikor megtapasztaljuk naponta egy-egy terület folyamatát, akkor jövünk rá, milyen fontosak azok az apróságok is, melyeket egy másik pozícióból szemlélve el sem tudunk képzelni. Mindez amennyire nehézség volt, hosszú távon annyival megkönnyíti a munkámat, nagyon hasznosnak tartom, hogy az összes folyamatot ilyen mélyen tanulhattam meg.

Legérdekesebb/legviccesebb történet, ami munkád alatt történt?

Mindig érnek meglepetések, de ami talán a legérdekesebb számomra, hogy egy általam kért új anyag forgalmazása a nevetem kapta, amit elég viccesnek találtam, hogy a vevők már kérhetik tőlem a Xandra Backlit Filmet.

Mit csinálsz szabad idődben?

Szabad időmet általában Nyíregyházán töltöm a szüleimmal, de amikor Budapesten maradok a párommal, akkor rendszeresen programozunk, sportolunk, moziba járunk vagy éppen a barátainkkal találkozunk.



teljes **mactac**
termékpaletta
már elérhető az



IGEPA 2R

raktárkészletéről.

Részletes tájékoztatóért
keresse fel kapcsolattartóját.

✉ viscom@igepa.hu 🌐 www.igepa.hu

+36 20 569 6722 ☎ +36 20 945 7353



Pár perces tippek a jobb nyomtatás eléréséhez

Szikszay Pál

Felkértek arra, hogy adjak tippeket szebbnél szebb nyomtatások előállításához. A válaszom nagyon egyszerű lenne: nyomjuk meg a RIP-programunkban a print gombot, és legeltessük a szemünket a Roland nyomtatóinkból előbújó iszonyatosan gyönyörű nyomaton. Igen, ez lenne az ideális, ámde nem ez a valóság. Sajnos azazal kell kezdenem, hogy az ügyfelek igen nagy százaléka az aktuális karbantartási folyamatokat sem tartja be, nem végzi el a nyomtatóján. Az előregeedett alkatrészek aktuális szervizcseréjéről már nem is merek szólni. Azt meg már csak suttogva merem mondani, hogy az internetről összerendelt utángyártott alkatrészek milyen károkat, minőségvesztést okozhatnak. Persze, én megértem, hogy azok jóval olcsóbbak, de erre van a közmondás: „olcsó alkatrésznek híg a nyomata”. Csak egyetlenegy példát mondanék, bár egy különszámot is meg tudnék tölteni: az egyik ügyfelem olcsón rendelt nyomtatófejet, mert most épp akciós volt a Roland VP nyomtatójába, s megkért, cseréljem ki. Kicseréltem, aztán jöttek a tesztnyomatok. Valahogy mindig szőrösre sikerültek a kék árnyalatok (kék fejet cseréltünk). Mondtam, semmi gond, nyomtassunk ezután távolban lévő bolyhók törpéket, senkinek nem fog feltűnni. Ügyfelem értetlenül nézett rám. Mondtam, igyon egy kávét, addig én varázsolok egyet. Kicseréltem a nyomtatófejet eredetire, s mire visszajött, álmélkodva kérdezte, hogy mit csináltam, mert most minden olyan szép. Megmondtam, s a kezébe adtam az új, akciós papírnehézékét. Ezzel persze nem azt akarom mondani, féljünk az utángyártott alkatrészekről, mint a tűztől. De azokra semmilyen garancia nincs. Összegezve: mindig végezzük el a karbantartásokat, ne elégedjünk meg azzal, hogy rányomunk az enter gombra. Ha karbantartjuk és időben szervizeltetjük Roland nyomtatóinkat, akkor már szinte semmi akadálya annak, hogy nagyon szép nyomtatásokat állítsunk elő. A nyomtatónk a legfontosabb láncszem a termelésünkben, vigyázni kell rá.



Ákikbe ezek után még beleszorult pár kérdés, az nyugodtan keressen meg! A tanácsok ingyen vannak. Nem biztos, hogy a kérdés jelentéktelen, ne féljünk kérdezni, lehet, hogy a válaszukkal sokat tudunk segíteni. Mint egyik partnerünknel, aki addig egyesével (File/Add job to queue paranccsal) húzta be a fájlokat, nem ismerte a Drag & Drop funkciót. Mi nem egy egyszerű szolgáltató cég vagyunk, mi partnerek, társak vagyunk. Láthatatlanul ott állunk mindenki mögött, segítünk mindenben, partnereink sikereit magunkénak érezzük. Fogjuk egymás kezét, mint két óvodás, és úgy szaladunk fel az élet nagy dombjára, másszuk meg együtt az üzleti lét nagy hegyeit.



ESPRINT

HIGH QUALITY ECO-SOLVENT INK

Oldószer alapú inkjet nyomtató festék.



**Kiváló tapadás és karcállóság, gyors száradás,
magas minőségű pigmentek.**
Roland, Mimaki, Muto és egyéb gépmárkához elérhető.

E szerviz@igepa.hu T +36 20 481 8489

IGEPA 2R

Bemutatjuk kollégánkat!

CSATÓ-CSERNÁK KATALIN



Mióta dolgozol itt?

2015 augusztusától dolgozok az Igepánál, tehát lassan három éve. Teljesen más területről, az autókerekerkedelemről érkeztem a nyomdai alapanyagok világába.

Mi volt a legnagyobb kihívás, amivel a munkád során találkozta?

Mint említettem, teljesen mással foglalkoztam korábban. Amikor elkezdtem a munkát a vevőszolgálaton, néha alig értettem, miről beszélnek a lányok. Annyi kódot és számomra ismeretlen kifejezést használtak, mintha idegen nyelven beszélnének. Csak akkor kezdtem megnyugodni, amikor végre lassan én is megértettem a szakzsargont, és elkezdtem használni azt.

Ennek a folyamatnak azóta sincs vége. A papírok után meg kellett ismerkednem a VISCOM világával is, ami nagyon szerteágazó terület, csak a felszínét kapingálom. És a legújabb kihívás, hogy igen megemelkedett a szélesformátumú nyomtatáshoz kapcsolódó gépeladásaink száma és a szerviztevékenység. Ezért most ezekbe a folyamatokba kell minél inkább beleásnom magam, hiszen itt nagy értékű tételekről beszélünk és soha nincs két egyforma üzlet.

Legérdekesebb/legviccesebb sztori?

Sok vicces telefonbeszélgetésbe bonyolódunk a vevőszolgálaton. Hihetetlen, hogy amikor azt hiszi az ember, hogy már minden elnevezését hallotta egy cikknek, biztos valami olyat mondanak, hogy fogalmunk sincs, mire gondol a vevő. Így jártam akkor is, amikor valaki adó-vevőt keresett. Hosszú-hosszú másodpercekbe telt, mire rájöttem, hogy nem walkie talkie-t, csak önátíró papírt keres.

Mit csinálsz szabad idődben?

Az első számú kedvenc az olvasás, amit már a két lányommal együtt is gyakorolhatunk. Mindig is nagy szerelmeim voltak a könyvek, így különö-

sen élvezem, hogy valamilyen módon részese lehetek a megszületésüknek. Ma már nem csak a tartalom a fontos, hanem azt is megnézzük a lányokkal, hogy melyik nyomdában és milyen papírra készült.

Ezenkívül barátokat is találtam az Igepánál. Szabad időnkben is szívesen összejövünk, együtt megyünk szórakozni vagy túrázni.



Bemutatjuk kollégánkat!

SZIKSZAY PÁL



Mióta dolgozol a cégnél?

2017 Valentin napján jöttem. Mondhatnám, szerelem első látásra.

Mi volt a legnagyobb kihívás, amivel a munkád során találkozta?

A beilleszkedés. Á, csak vicceltem. Ez a szakma minden napra tartogat kihívásokat, hiszen mindig más és más a hiba oka, mások az ügyfelek, a nyomtatók. Találkozom olyan hibajelenségekkel, amelyek megviccelik az embert. Minden nap, minden ügyfél egy új kihívás. Elégedett vagyok, mert az ügyfelek visszajelzései szerint jól ugrom meg ezeket az akadályokat.

Legérdekesebb/legviccesebb történet, ami munkád alatt történt?

Rengeteg történetem van. Az egyik alkalommal felhívott az egyik ügyfelem, hogy nem nyomtat a gépe. Kérdeztem, faggattam, hiába. Nem tudja, mindent kipróbált, hiába küldi rá a nyomtatnivalót, nem indul el. De ő többet nem tud mondani, nem ért hozzá, feltétlen nézzem meg. Kimentem hozzá (az ország másik végében volt), ő mutatja, hogy mit csinált, és a nyomtató mégsem reagál, hiába nyomkodja rajta a gombokat. Szerényen mosolyogva lehajoltam, és bedugtam a 220-ba a nyomtatót, hogy próbálja meg ismét. Az ő mosolya nem volt annyira őszinte, mint az enyém. Kiderítettük, hogy a takarítónő húzta ki porszívózásakor, csak elfelejtette viszadugni.

A másik történetem egy igen kedves, idős hölgyhöz kapcsolódik. Egyedül dolgozik egy Roland nyomtatóval, mindent ő csinál, tervez, kivág, ragaszt, nyomtat. Egyszer felhív, hogy meg kellene néznie a nyomtatót, mert valami

ért kihagyja a színeket, hiába takarítja meg. Kérkezésemkor megkértem, hogy mutassa meg, hogy takarította meg a nyomtatót. Legnagyobb megrökönyödésemre előhúzott egy fakanalat, rátekert egy rongyot, büszkén mondván, hogy ez nem szöszlős, és azzal a mozdulattal bedugta a fejkocsi alá, és ide-oda mozgatva elvégezte a műveletet. Hihetetlen volt.

Mit csinálsz szabad idődben?

Meg fogsz lepődni, de nem dolgozom. Most jönnek a közhelyek: imádom a természetet és a családomat. Mivel a természetben lakunk, hegyek és erdő övezte völgyben, ez adott. Nagyon szeretek itthon lenni, velük. Ők töltenek fel energiával, nevetetnek meg.



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