

A HP Indigo gépét választotta a BCL Kft.

Eiler Olga

A szenzációs hír gyorsan elterjedt a drupán, majd utána itthon szakmai körökben: A BCL Kft. aláírta a HP Indigo digitális nyomdagép megvásárlásáról szóló szerződést. A Papír- és Nyomdaipari Műszaki Egyesület standján egy kávéval ünnepelték ezt a nem mindennapi eseményt. A címkegyártásban nagy tapasztalatokkal és piaci kapcsolatokkal rendelkező vállalkozás profilbővítése a keskenypályás korszerű technológiával bizonyára sikeres lesz.

A kis példányszámú tekerceses öntapadó címkére és a hajlékony falú csomagolóanyagra egyre nagyobb az igény.

Az elképzelés és a beruházás megvalósítása Magyarországon már aktuális volt.

Az előzményekről és a tervekről nyilatkozik a Magyar Grafikának Csepregi Csegő, a BCL Kft. tulajdonosa és ifj. Valach András a Typo Grafika Szerviz Kft. képviselője.

– Mi a jelentősége a BCL történetében a HP Indigo nyomdagép megvételének?

– Alapvetően, hogy egy vállalkozást állandóan fejleszteni kell. Műszaki, technológiai fejlesztés korszerűsítés nélkül az „kimegyünk a divatból”, és ezt nem engedhetjük meg magunknak.

A HP Indigo nyomdagép megvételével vevőkörünknek új szolgáltatást tudunk nyújtani, és az előzetes felmérések alapján új megrendelőket tudunk szerezni. A beruházás jelentősége az, hogy a BCL Kft. lesz az első Magyarországon ezen a területen. Kedvelem a kihívásokat, az új technológia bevezetését is annak tekintem.

– Milyen előzmények vezették a digitális nyomda-technika alkalmazására?

– 2000 óta minden évben valamilyen kisebb-nagyobb beruházást valósítottunk meg: gépek, építkezés, bővítés, informatikai és humán fejlesztés. Büszkén mondom, hogy a nagyszorozatú nyomatlan címkegyártásban talán a legjobb-



bak vagyunk az országban. Ilyenkor elsősorban a megbízható minőségre és az árra gondolok. Szomorú a szívem, ha egy vevőnél rosszul vágott, igénytelenül csomagolt címkéket látok. Az ilyen munkákkal csak a külföldi beszállítókat stabilizáljuk, és ezért nehezen kapunk lehetőséget magyar gyártású termék beszállítására. Több mint három éve vettünk egy Rotoflex DLI 500-as stancológépet, az addigi 250 mm széles gépek mellé, nyomatlan címkék gyártására. Jelenleg ez az 500 mm széles gép a szűk keresztmetszet. Két éve egy négyszínes GIDUE flexó címkenyomó gépet vettünk. Ez a beruházás jelenleg nem hozta az elvárásainkat. Tudom, nem szokásos, hogy valaki ezt bevallja, de ezzel a beruházással egy kicsit elkéstünk. A várt rendelési mennyiség-növekedéseket csökkenések követték. Az okokat, szerintem, mindenki tudja, ehhez nem szeretnék semmiféle magyarázatot fűzni. Hogyan tovább? A rendelési mennyiségek csökkennek, pár száz méter színes öntapadó címkét nem tudunk versenyképes áron előállítani a meglévő gépeinkkel. Egy kicsi gépperuházás esetén további 30 konkurens vállalkozással ütköznénk a piacon.

Az elmúlt évben és idén februárban a HP meghívta az eddigi és potenciális vevőit egy találkozóra. Az előadások és a HP Indigo-géptulajdonosokkal történt beszélgetések eredménye lett



a döntésem: amilyen gyorsan csak lehet, meg kell venni a gépet.

– Mi a piaci helyzetet a kis példányszámú címkék területén?

– Mint ismert, a BCL Kft. tevékenysége egyszerűen és röviden összefoglalható. Vonalkódnyomtató forgalmazása és ehhez való címkék gyártása, kellékanyagok forgalmazása. Talán, most már rövidebben kellene a tevékenységünket összefoglalni: öntapadócímké-gyártás. A magyar nyelvet tiszta és egyszerű nyelvének tartom. Az én értelmezésem szerint, a nem öntapadó hagyományos címke a címke, a többi jelzővel együtt mondva pedig egyszerűen értelmezhető. Szóval a kis példányszámú öntapadó címkék? Kényszerhelyzetben van minden gyártó. A legkisebb mennyiséget is – a vevő megtartása érdekében – elvállalja, a vevő nem tájékozott, az árát tisztességesen meg is fizeti. Természetesen a beruházásunk ebben a „drága nyugalomban” zavart fog kelteni. Minden öntapadócímké-gyártót megnyugtatok, a BCL Kft. továbbra is profitot szándékozik termelni, csak egy kicsivel többet, mint eddig. A jövőt illetően a következő a véleményem: a globalizáció természetes következménye, hogy a földrajzilag távol eső vevőink továbbra is a helyi gyártóktól fogják

beszerezni az öntapadó címkéket, de ragaszkodni fognak egy standard minőséghez, amit a digitálisan nyomtatott címkék révén kapnak meg. A címketartalmak gyakori változása miatt kisebbek és gyakoribbak lesznek a rendelések.

Ifj. Valach András, a HP Indigo magyarországi képviselőjét kérdeztem:

– Mi az előnye a digitális nyomdagépnek a hagyományos technikákkal szemben?

– Elsősorban a kis példányszámok esetén jelent előnyt a digitális nyomtatás. A kis példányszámú címkék és csomagolóanyagok iránti igény évek óta növekszik, ami gondot és plusz költséget jelent a megrendelőnél és a nyomdák-nál. HP Indigo digitális nyomdagéppel költségkímélő módon lehetséges a megrendelő igényeinek gyors és a hagyományos technológiákkal azonos, sőt jobb minőségű teljesítése. Mindenkor lehetséges a just-in-time szállítás, így nincs raktárkészlet. A digitális nyomtatás jóvoltából nincs kliséköltség, és változó adatok nyomtatására is lehetőség van a nyomathordozókra. A gépbeállítás szinte nem létezik, vizsztatérő rendelésnél a digitálisan tárolt színek garantálják a színazonosságot.