

2ο Βαλκανικό Open House «Going Digital με νέες εφαρμογές»

Μια ακόμη διοργάνωση έκλεισε με επιτυχία, αυτή τη φορά στα Τίρανα, αφήνοντας σε επισκέπτες και διοργανωτές τις πιο θετικές εντυπώσεις. Η ευρύτερη αγορά της Αλβανίας υποδέχτηκε και στήριξε την εκδήλωση, θέτοντας γερές βάσεις για περαιτέρω συνεργασία με τις τοπικές επιχειρήσεις

2ND BALKAN OPEN HOUSE

GOING DIGITAL
WITH NEW
APPLICATIONS

TIRANA

going digital
GRAPHCOM

Το θεωρητικό μέρος

Τις παρουσιάσεις και τις ζωντανές επιδείξεις λειτουργίας των συστημάτων της MGI, της Seiko και της Xante παρακολούθησαν κατά τη διάρκεια του 3ημέρου πάνω από 80 εταιρίες από Αλβανία, Βουλγαρία, Μαυροβούνιο, Κόσσοβο, Σκότσια και τη Βόρεια Ελλάδα. Το θεωρητικό σκέλος άνοιξαν οι κ.κ. Π. Δημητρόπουλος της GRAPHCOM, με μια σύντομη παρουσίαση της εταιρίας και Emilio Paspali, Sales Manager της GRAPHCOM.AL, ο οποίος ανέπτυξε το πλούσιο portfolio της MGI, με ιδιαίτερη αναφορά στο εκτυπωτικό Meteor DP8700XL και το νέο inkjet σύστημα τοπικού UV με δυνατότητα 3D εφέ JET-varnish 3D. Ιδιαίτερα ενδιαφέρουσα η ομιλία που ακολούθησε του κ. Klodian Haxhiu, Administrator της εταιρίας Universe Promotions, εταιρία διαφημιστικών δώρων που απέκτησε το Meteor DP8700XL καθώς και τα PressCard Pro, PunchCard Pro τον περασμένο Ιανουάριο. Ο κ. Haxhiu μοιράστηκε την εμπειρία του με τα συστήματα της MGI, αναφέροντας συγκεκριμένο case study με παραγωγή μικρής ποσότητας προσωπικοποιημένων χάρτινων τσαντών αλλά και πλαστικών καρτών στο Meteor DP8700XL για τις ανάγκες μιας εκδήλωσης.

Οι ομιλίες έκλεισαν με τις παρουσιάσεις της γκάμας προϊόντων της Xante από την κα Milena Karic, Sales Manager της GRAPHCOM.RS Σερβίας, καθώς και των συστημάτων της Seiko από τον κ. Matej Dittrich, Sales & Channel Development Manager (CEE, Near East).

Πραγματική εφαρμογή πλαστικής κάρτας για τον βουλγαρικό οδηγό Polygraphy.info

Την εκδήλωση κάλυψε σε όλη τη διάρκεια της το Polygraphy.info, το μεγαλύτερο ηλεκτρονικό B2B μέσο για τους επαγγελματίες των γραφικών τεχνών της Βουλγαρίας, με συνεχείς αναφορές στα



Polygraphy.info και Printguide.info, δύο από τα εξειδικευμένα site που διαθέτει.

Η κα Dessy Todorova, Sales & Marketing Manager, ήταν προσκεκλημένη και μια εκ των ομιλητών, καθώς στη διάρκεια του Open house πραγματοποιήθηκε κοινό project που αφορούσε στην παραγωγή προσωποποιημένων πλαστικών καρτών για την loyalty campaign «Printguide CLUB» που ξεκίνησε η Polygraphy για τα μέλη και συνδρομητές της. Το πρόγραμμα περιλάμβανε σε πρώτη φάση την παραγωγή (εκτύπωση – προσωποποίηση, πλαστικοποίηση, κοπή) 400 καρτών, για τους πρώτους 400 συνδρομητές του έντυπου καταλόγου Polygraphy Info 2013 που θα κυκλοφορήσει τον Απρίλιο. Άλλες 1000 κάρτες θα τυπωθούν μέσα στον Απρίλιο, κατηγοριοποιημένες σε 3 ομάδες και με μοναδικό αριθμό, καθώς και 50 premium κάρτες για τους πιο σημαντικούς πελάτες του οδηγού – η παραγωγή όλων θα πραγματοποιηθεί στο Meteor DP8700XL και PressCard Pro, PunchCard Pro.

Επίδειξη μηχανών

Ακολούθησε παρουσίαση και ζωντανή επίδειξη λειτουργίας των συστημάτων MGI, με αναλυτική περιγραφή των τεχνολογιών που ενσωματώνονται στο Meteor DP8700XL Pro. Εκτός από τις πλαστικές κάρτες της Polygraphy.info οι προσκεκλημένοι είχαν την ευκαιρία να παρακολουθήσουν παραγωγή προσωπικοποιημένων ημερολογίων και φωτο-



άλμπουμ, αφισών και 6-πτυχων σε χαρτί σχήματος XL (μήκους 102cm), εξώφυλλων βιβλίων σε ανάγλυφα χαρτιά και ειδικά υλικά βιβλιοδεσίας, προσκλητηρίων, ετικετών, φακέλων, στανι σε πλαστικό, εκτυπώσεων σε καμβά κ.α.

Ο κ. Matej Dittrich αναφέρθηκε αντίστοιχα στα χαρακτηριστικά και πλεονεκτήματα των σειρών ColorPainter H2 (4 ή 8 χρώματα, έως 100 τ.μ/ώρα, τεχνολογία dynamic dot printing κ.α.) και H2P

(με σύστημα μελανιών bulk για απρόσκοπτη παραγωγικότητα και οικονομία), ενώ στάθηκε ειδικά στην καινοτομία των μελανιών NEON για τους εκτυπωτές της σειράς ColorPainter W, τονίζοντας τις δυνατότητες εκμετάλλευσης μιας νέας αγοράς, αυτής των γραφικών blacklight για καζίνο, κλαμπ, εμπορικά κέντρα κ.α.

Μεγάλο ενδιαφέρον σημειώθηκε για τους εκτυπωτές της Xante και μάλιστα για το νέο μοντέλο Xante Impressia Digital Multi-Media Press, το οποίο παρου-



σιάστηκε για πρώτη φορά επίσημα στην Βαλκανική αγορά. Χάρης στη νέα, ηλεκτροφωτογραφική τεχνολογία εκτύπωσης και το νέας γενιάς HD™ toner με μικρότερα σωματίδια χρωστικής, ο εκτυπωτής προσφέρει υψηλότερη ποιότητα στα 2400dpi και αποδίδει πιστότερα τις μικρές χρωματικές και τονικές διαφορές της εικόνας. Ο Impressia διαχειρίζεται επιχρισμένους και ανεπίχριστους τύπους χαρτιών έως 320gr., απλό velvet αλλά και ειδικά/ανάγλυφα χαρτιά, φακέλους (C5, DL κ.α.), ετικέτες κ.λ.π., ενώ παρέχει από τα χαμηλότερα κόσθη αντιτύπου της αγοράς.

Φυσικά για μεγαλύτερη ευελιξία σε χαρτιά και συνθετικά υλικά, για βαρύ χαρτί έως 502gr., μαγνήτη ή χαρτί ακανόνιστου σχήματος (π.χ. προσκλητήρια) η λύση του Xante Illumina παραμένει αξεπέραστη, όπως αποδείχθηκε από το ενδιαφέρον των επισκεπτών για τις αντίστοιχες εφαρμογές.

Συμπεράσματα

Η εκδήλωση έκλεινε με την παράθεση cocktail στον εκθεσιακό χώρο, όπου οι επισκέπτες είχαν την ευκαιρία στους επισκέπτες να ανταλλάξουν απόψεις, εμπειρίες και εντυπώσεις.

Γενική άποψη των συμμετεχόντων είναι πως οι εκθέσεις και οι ανάλογες εκδηλώσεις που διοργανώνονται στην περιοχή είναι λίγες, με αποτέλεσμα οι επαγγελματίες να αναγκάζονται να ταξιδεύουν στο εξωτερικό για να ενημερωθούν εκτενέστερα για τις τελευταίες τεχνολογικές εξελίξεις και να δουν από κοντά τα προϊόντα που τους ενδιαφέρουν. Η πρωτοβουλία αυτή της GRAPHCOM υπήρξε σημαντική και ευχή όλων ήταν ανάλογες ενέργειες να επαναληφθούν στο μέλλον στην περιοχή. Την άποψη αυτή συμμερίζεται και η εκπρόσωπος της ελληνικής πρεσβείας στα Τίρανα η οποία έδωσε το παρών στην εκδήλωση.

T Το σχόλιο
του Νίκου Ραυτόπουλου
nikolas_pgs@hotmail.com

Η Graphcom σταθερά, κατά την άποψή μου, είναι μια από τις λίγες στην Ελλάδα εταιρείες στο εμπόριο Γραφικών Τεχνών που έχει επιδείξει δραστηριότητα και σε επίπεδο παρουσιάσεων όπως το συγκεκριμένο.

Και αποκτά ειδική βαρύτητα όταν αυτά ξεφεύγουν από τα ελληνικά σύνορα, εφαρμόζουν δηλαδή την έννοια της εξωστρέφειας.

Μπορεί να γίνονται κουραστικός, ωστόσο θα επανάλαβω το εξής. Ακόμη και σε δύσκολους καιρούς οφείλουν οι επιχειρήσεις να βάλουν στην αντζέντα

τους παρουσιάσεις και meetings σαν κι αυτό, και αν γίνεται και εκτός συνόρων ακόμα καλύτερα. Χωρίς προσωπική επαφή και ζωντανή επίδειξη τα αποτελέσματα δεν είναι τα αναμενόμενα.

Και τέλος, δεν είναι τυχαίο που επιχειρήσεις σαν και την Graphcom έχουν στη στρατηγική τους την πώληση προς τις γειτονικές χώρες. Είναι χώρες που παρουσιάζουν έναν ρυθμό ανάπτυξης, όποιος και αν είναι αυτός και από προσωπικές μου εμπειρίες μπορώ να πω ότι έχω δει σε χώρες «υποβαθμισμένες» της Ε.Ε. τυπογραφεία και μονάδες που σε κάνουν να αναρωπείσαι σε ποια χώρα βρίσκεσαι...

Ευελπιστώ σε συστηματική δράση της Graphcom με θετικά αποτελέσματα τόσο γι' αυτή όσο και για το κλάδο γενικώς.