

# Полиграфия с

Почему печатное дело не сможет обойтись без современных информационных технологий? В каких сегментах их симбиоз сулит наибольшую выгоду? Как может помочь О.Т.С. в их освоении? Об этом мы расспросили Валерия Выжака, генерального директора компании, имя которой впервые появилось на страницах PrintWeek лишь в декабре 2007 г. Интервью: **Максим Мережко**

**Валерий Борисович, на презентации принт-центра PowerPrint ваша компания фактически впервые публично засветилась на полиграфическом рынке. По каким причинам ранее вы не спешили заявить о себе?**

На сегодняшний день у нас в активе три крупных полиграфических проекта. Два из них были реализованы в государственных структурах, а один – PowerPrint – в реальном секторе экономики. Фактически PowerPrint стал первым в Украине коммерческим принт-центром, предназначенным для персонализированной печати почтовой корреспонденции и ее конвертования. Можно сказать, что его ориентация на широкий рынок и привела нас к пониманию перспектив данного направления, а они, в свою очередь, подтолкнули О.Т.С. к выводу «в люди».

**О.Т.С. изначально специализировалась на комплексных решениях для управления бизнесом и коммуникационных технологиях. Как соотносится с ними поставка решений для полиграфии?**

Высокопроизводительные системы цифровой печати Nipson, Xerox, Gestetner, конвертовальное оборудование Böwe и системы постпечатной обработки Lasermax предназначены в первую очередь для биллинговых центров, а их рынок для О.Т.С. очень интересен. Можно сказать, что одной ногой он стоит в новом для нас полиграфическом сегменте, а другой – в родном ИТ. Да, счета, банковские выписки и другую подобную продукцию нужно печатать. Но для этого необходимы эффективные инструменты для работы с базами данных, защищенные каналы передачи информации и т. д. – а это именно та область, в которой мы действуем давно и чувствуем себя уверенно.

Сегодня уже практически не существует полиграфии в чистом виде. К ней все чаще добавляется привкус ИТ и дополнительного

сервиса. Именно поэтому проект по созданию PowerPrint был реализован нами, а не «Полиграфическими системами», которые, так же как и О.Т.С., входят в состав Группы компаний DataLux.

Проект PowerPrint включал в себя не только поставку оборудования и необходимого программного обеспечения, но и образование всей требуемой инфраструктуры для работы с информацией, помощь в получении первого в Украине аттестата соответствия от Государственной службы спецсвязи и защиты информации Украины, поиск финансирования и даже участие в проведении начальных маркетинговых мероприятий для привлечения клиентов.

Должен сказать, что для нас процесс рождения PowerPrint был очень волнительным – мы вообще любим заниматься проектами, которые являются уникальными и сами по себе создают рынок.

**Именно такая роль возложена на PowerPrint?**

Этот принт-центр – маленький прообраз идеи аутсорсинга печати персонализированной корреспонденции, которую мы хотим воплотить в Украине. Рынок транзакционной печати в нашей стране практически отсутствует, но его потенциал истине огромен.

Еще год назад печать различных счетов и выписок компании из финансового и телекоммуникационного сектора выполняли своими силами, но сейчас объемы такой работы неуклонно растут, и становится очевидно, что выгоднее отдавать ее на аутсорсинг. До недавних пор меня удивлял тот факт, что крупные серьезные фирмы спокойно доверяли сторонней организации всю свою информацию. Сейчас это уже воспринимается как должное, и две трети руководителей осознали, что такой подход на 30–40% экономнее, чем самостоятельная печать и рассылка документов.

Когда на старте проекта PowerPrint мы рассказывали о его возможностях нашим партнерам из «Райффайзен Лизинг», они заинтересовались им не только как потенциальные кандидаты на лизинговое финансирование, но и в качестве подрядчика для удовлетворения своих потребностей в транзакционной печати. Сейчас все движется к тому, что PowerPrint будет обслуживать и «Райффайзен Лизинг», и близкие к нему финансовые институты.

Нужно лишь немного подождать, и вслед за этим клиентом сюда потянутся другие банковские организации, формирующие спрос. Параллельно будут образовываться новые принт-центры с соответствующим предложением, и, как следствие, начнет формироваться полноценный рынок транзакционной печати. Логично предположить, что подобные предприятия появятся в каждом крупном областном центре, где есть банки, страховые компании и прочие фирмы, нуждающиеся в рассылке персонализированной корреспонденции.

**Вы весьма оптимистично оцениваете его перспективы?..**

На данный момент биллинговая печать в Украине профессионально реализована только в двух принт-центрах – МТС и Power-

## ВИЗИТКА КОМПАНИИ

О.Т.С. (Киев) основана в 1998 г.

- **Направления деятельности** учетные системы (ERP, MRP, MRP II), центры обработки данных, сетевые и телекоммуникационные решения, аудиовизуальные системы, комплексные системы безопасности, решения для центров адресной почтовой рассылки и персонализации карт
- **Поставляемые группы полиграфического оборудования** высокопроизводительные системы цифровой печати Nipson, Xerox, Gestetner и HP, конвертовальные системы Böwe и Mühlbauer, постпечатная техника Lasermax, упаковочное оборудование Compack
- **Реализованные проекты в полиграфии** принт-центры Госкомстата (Дп ИАА), Министерства финансов Украины, Верховной Рады, Пенсионного фонда, коммерческий принт-центр PowerPrint (Киев)

# привкусом IT

Print. Первый на 90% загружен работой МТС, и если соотнести это с растущим спросом на подобные услуги со стороны финансовых и телекоммуникационных компаний, то уже сейчас можно утверждать, что в Украине нужны коммерческие принт-центры широкого профиля. Ведь заказчикам невыгодно инвестировать в собственные комплексы печати: понадобятся слишком большие затраты на специалистов и промышленное оборудование.

Поверьте, пройдет год-два, и ни один принт-центр не справится даже с 30% предлагаемых объемов работ. Почти под каждого крупного заказчика нужна будет отдельная производственная база. Так что у коммерческих принт-центров очень хорошие перспективы. Сейчас этого рынка практически нет, но мы его постепенно создаем и абсолютно уверены, что будем строить новые центры, подобные PowerPrint.

**Какие еще полиграфические направления интересны для О.Т.С.? Например, планируете ли вы активно работать на рынке печати директ-мейла? Ведь технологически и организационно он близок к транзакционному.**

Безусловно. С каждым годом мы не без удивления отмечаем для себя, что маркетинг в Украине есть, и он жив. И правильный подход к презентации продукта или услуги очень важен. Одним из эффективных инструментов здесь является директ-мейл (прямые маркетинговые рассылки). Сейчас мы только изучаем этот рынок, но чем дальше продвигаемся, тем больше убеждаемся, что между печатью биллинга и директ-мейла много общего. Для того и другого главное – персонализация информации и донесение ее до конкретного клиента в печатном виде.

На опыте PowerPrint мы увидели, что есть много возможностей по привлечению заказов на печать директ-маркетинговой продукции, и я практически уверен, что принт-центр будет развиваться и в эту сторону.

Впрочем, не менее перспективен и рынок печати книг по требованию, который в Украине,

**“Мы любим заниматься уникальными проектами, которые сами по себе создают рынок”**

**Валерий Выжак, О.Т.С.**



Фото: Александр Лобанов

опять же, совершенно не развит. Основные источники спроса здесь – сектор образования (вневузовского и постдипломного) и медицина: преподавателям нередко бывает нужно сделать малые тиражи написанных ими учебников для студентов. В качестве частного примера можно еще привести популярную нынче на Западе телемедицину, когда молодые специалисты получают образование удаленно и сдают экзамены, не выходя из комнаты, используя лишь камеру и компьютер. Трудно представить, что это можно сделать без учебников своих преподавателей.

К слову, понятие «книга» все больше удаляется от привычного нам бумажного блока в обложке или переплете. В материальную версию все чаще вкладывается электронная копия на диске. А со специализированных сайтов можно загрузить ее же для КПК или других устройств. Печатная форма передачи информации уступает часть своих позиций электронной, и тем, кто работает с информацией, определенно стоит учитывать эту тенденцию. Я не исключаю, например, что в скором времени PrintWeek начнет писать не о полиграфии, а о том, как собирать, обрабатывать, хранить и передавать информацию. А вот в каком виде – будет уже неважно.

**Работая на перечисленных выше рынках, вы станете ориентироваться на создание новых принт-центров или планируете сотрудничать также с существующими цифровыми типографиями?**

Ранее мы практиковали первый подход, но с этого года начинаем работать и с типографиями, которым хотим помочь предложить их клиентам дополнительную услугу. Наша логика такова: если владелец бизнеса купил современное и высокотехнологичное печатное оборудование и понимает, что для возврата инвестиций нужно быть впереди конкурентов, то ему придется позаботиться о расширении спектра своих услуг. А как раз здесь мы и предложим ему транзакционную печать и упаковку в конверты. В области директ-маркетинга у связки «офсетная печать + персонализация + конвертование» – светлое будущее.

**На какие все-таки рыночные сегменты полиграфистам стоит обратить внимание в первую очередь – биллинг, книги, директ-мейл?**

У всех трех направлений весьма привлекательные перспективы,



Фото: Александр Лобанов



Фото: Александр Лобанов

## ВИЗИТКА

**Валерий Выжак**, генеральный директор компании О.Т.С. (Киев)

- **Родился** 18 июля 1965 г.
- **Образование** Киевский институт иностранных языков, специальность – преподаватель (английский и испанский)
- **Стаж в отрасли** 5 лет
- **Хобби** путешествия, этномызыка, качественное европейское кино

так как они имеют высокую емкость и совершенно не освоены. Кто первый правильно выйдет на эти рынки, тот и получит максимальное преимущество на старте и, как следствие, прибыль.

**Имея в числе партнеров такие популярные марки, как Gestetner, Xerox и др., вы предлагаете для профессиональной полиграфии технику малоизвестной в Украине компании Nipson. Почему?**

Длительное отсутствие этого бренда в Украине объяснялось лишь неготовностью рынка принять его. В свое время мы намеренно искали такое оборудование, которое могло бы составить успешную конкуренцию другим раскрученным маркам, и сейчас я точно могу сказать, что машины Nipson, которые мы начинаем активно продвигать в стране, вполне справляются с этой задачей благодаря трем своим особенностям.

Первая – это производительность до 150 м/мин при разрешении в 600 dpi (около 1000 с./мин формата А4). Вторая – низкая се-

бестоимость отпечатка. Третья – уникальный метод бесконтактной печати, который позволяет работать с разнообразными носителями без их нагревания.

**Предлагаете ли вы какие-либо сервисы для полиграфистов в дополнение к поставке печатающей техники?**

Во-первых, в нашем ассортименте есть оборудование для постпресс-обработки – это комплексы для изготовления книг, а также принт-системы Nipson, которые встраиваются в офсетные машины для персонализации и криптозащиты.

Во-вторых, это программное обеспечение, без которого деятельность принт-центра невозможна. Причем ПО мы поставляем как западное, так и наше собственное. Последнее необходимо для работы с украинскими базами данных.

В-третьих, мы берем на себя все заботы, связанные с формированием информационной инфраструктуры предприятия: сети, коммуникации, защита данных.

Кроме того, О.Т.С. может помочь с поиском финансирования и даже привлечением первых клиентов – в рамках нашей основной деятельности (мы работаем с банками и страховыми компаниями, которые нуждаются в транзакционной печати), сделать это совсем несложно. ■

**“Печатная форма передачи информации уступает часть своих позиций электронной. Полиграфистам стоит это учитывать”**

**Валерий Выжак, О.Т.С.**