

EFI: „Imaging of Things” na drupie



drupa 2016 stała się pretekstem do zadania Guyowi Gechtowi, CEO w firmie EFI, kilku pytań dotyczących obecności tej firmy w Düsseldorfie. Jak EFI podsumowuje targi? Jakie nowości spotkały się z pozytywnym przyjęciem zwiedzających? Jakie są plany koncernu na przyszłość? – odpowiedzi na te pytania znajdziecie Państwo poniżej.

„Świat DRUKU”: Czy mógłby Pan pokrótce opisać zaprezentowane przez EFI na targach drupa 2016 nowości, które nawiązywały do hasła „Imaging of Things”?

Guy Gecht: „Imaging of Things” to nie tylko hasło przewodnie tych targów, to również wyraz naszego przekonania, że branża poligraficzna może i powinna wychodzić poza tradycyjne zastosowania druku.

Dobrym przykładem jest druk na tkaninach – obecnie jeden z najszybciej rozwijających się obszarów druku cyfrowego. Nasza bogata oferta obejmuje urządzenia VUTEk Fabri-

VU – przeznaczone do drukowania oznakowań typu soft signage, oraz maszyny EFI Reggiani do druku przemysłowego na elementach wystroju i odzieży. Oba te segmenty rynku mają ogromny potencjał wzrostu. Kolejny przykład to opakowania. Być może największą szansą, jaka otwiera się obecnie przed drukiem cyfrowym, jest druk na tekturze falistej. Dlatego opracowaliśmy nową maszynę Nozomi C18000, która zadebiutowała właśnie na targach drupa.

Cały ekosystem EFI – obejmujący nie tylko maszyny drukarskie, ale również cyfrowe front-endy Fieri i systemy workflow MIS do zarządzania działalnością poligraficzną klientów – ułatwi wdrażanie nowych zastosowań druku zgodnych z koncepcją „Imaging of Things”. Jednym z pierwszych przykładów jest zaprezentowany przez nas na drupie system web-to-print do zamawiania wydruków na tkaninach.

ŚD: Czy targi drupa spełniły Pańskie oczekiwania pod wzglę-

dem wyników sprzedaży, liczby odwiedzających i ilości spotkań biznesowych?

GG: Ogromnie się cieszę ze spotkań z klientami podczas drupy. Na całym świecie nie ma drugiej takiej imprezy, na której moglibyśmy się zobaczyć z tyloma obecnymi i potencjalnymi klientami z tak wielu różnych firm. Nasze działy technologii atramentowych i oprogramowania do automatyzacji procesów odnotowały na targach sprzedaż znacznie większą od oczekiwanej. Większe od przewidywanego okazało się także zainteresowanie maszyną Nozomi.

Jeśli chodzi o systemy Fieri, to trudno o lepsze potwierdzenie, że są one preferowanym narzędziem wśród klientów, którym zależy na maksymalnym zwrocie z inwestycji w cyfrowe maszyny drukarskie. Ponad 40 systemów Fieri obecnych na targach to czytelny sygnał, że producentom, takim jak Xerox, Canon, Konica Minolta, Ricoh, a wkrótce również Landa, zależy na optymal-



Pokazana po raz pierwszy maszyna Nozomi

nym wykorzystaniu ich najnowszych maszyn drukujących i żaden z nich nie zgodzi się na cokolwiek „gorszego niż Fieri”.

Wydaje mi się też, że tegoroczna edycja targów potwierdziła skuteczność dotychczasowej czteroletniej formuły. Dlatego cieszy mnie decyzja organizatorów, aby drupa nadal odbywała się w cyklu czteroletnim.

ŚD: Dwa lata temu EFI nawiązało strategiczną współpracę z firmą Landa. Jej efektem miało być zaprezentowanie podczas targów drupa 2016 cyfrowego front-endu EFI wchodzącego w skład rozwiązania Landa do druku nanograficznego. Czy może Pan opowiedzieć naszym czytelnikom o sojuszach strategicznych zawartych podczas drupy 2016?

GG: Nasza strategiczna współpraca z firmą Landa, dzięki której na rynek trafią ultraszybkie, wysokiej jakości maszyny drukujące wyposażone w technologie Fieri, rozwija się bardzo dobrze. Nowy cyfrowy front-end Fieri stworzony z myślą o maszynach Landy to najbardziej zaawansowany front-end w naszej historii. Dostrzegając rosnące znaczenie segmentu opa-

kowań, nawiązaliśmy również z firmą Esko ważną współpracę strategiczną, której celem jest stworzenie ściśle zintegrowanych, wysoce zautomatyzowanych procesów roboczych w obszarze cyfrowej obróbki opakowań. Jest to szeroko zakrojone partnerstwo, obejmujące nie tylko nasze produkty workflow MIS, ale również cyfrowe front-endy Fieri, które będą używane w szybkich maszynach atramentowych nowej generacji wykorzystywanych do produkcji tektury falistej oraz w innych zastosowaniach związanych z opakowaniami.

Jak już wspomniałem, nasza strategia dotycząca produktów Fieri polega na tym, aby pomóc klientom w maksymalnym wykorzystaniu cyfrowych urządzeń drukarskich. Być może nasze rozwiązania są nieco droższe od konkurencyjnych produktów, ale zapewniamy wysoką wartość, wydajność i funkcje łączności, dzięki którym ta dodatkowa inwestycja początkowa zwraca się z nawiązką u wielu klientów wiernych produktom Fieri.

ŚD: EFI to duża firma globalna, która konsekwentnie przejmuje nowe podmioty, tak jak niedawno

Matan czy Reggiani. Jak wygląda strategia i główne cele EFI na najbliższe cztery lata?

GG: Oczywiście spółki giełdowe takie jak EFI nie mogą ujawniać swoich planów dotyczących przejmowania innych podmiotów, ale nasza ogólna strategia jest dość prosta. Tradycyjna poligrafia w dużej mierze opiera się na fundamencie, który właśnie się rozpada – niektóre segmenty rynku zanikają i tam druk nie ma przed sobą długiej przyszłości. Jednak gdy nasi klienci poszerzają swój sposób definiowania i postrzegania druku, dostrzegają mnóstwo atrakcyjnych możliwości. EFI chce pomagać swoim klientom, a gdy znajdujemy produkty i zespoły, dzięki którym możemy im pomagać szybciej i skuteczniej, nie żałujemy gotówki. W obliczu tak wielu przemian zachodzących na świecie i wpływających na naszą branżę uważamy, że dla nas i dla naszych klientów stanie w miejscu byłoby najgorszą decyzją.

ŚD: Dziękujemy Panu za rozmowę, a firmie EFI życzymy owocnych 4 lat na rynku poligraficznym i nie tylko.

artykuł promocyjny

