




1  Usred još jednog "sušnog" perioda investiranja, predstavljen je i 50. kupac CTP sustava - banjalučka tvrtka Markes

Zaljubljeni u tisak

TVRTKA GRAFIK.NET POSLUJE VEĆ 10 GODINA S GLAVNIM UREDOM U ZAGREBU, JEDNIM U SARAJEVU I PREKO 80 KLIJENATA U ŠIROJ REGIJI. SVOJOM RAZNOVRSNOM PONUDOM OPREME, STRUČNIM SAVJETOVANJEM I POUZDANIM SERVISOM U MOGUĆNOSTI SU PONUDITI CJELOVITA GRAFIČKA RJEŠENJA KUPCIMA.

■ Pripremio: Dean Tolp, Grafik.net d.o.o., Zagreb

U tom pothvatu sudjeluje 20 stručnih djelatnika koji se kontinuirano educiraju i informiraju o novim mogućnostima koje nose nove tehnologije. Na taj način i klijenti Grafik.neta stvaraju dodanu vrijednost i nužnu diferencijaciju na tržištu. Ove godine su, u sklopu proslave 10 godina postojanja, pokrenuli i cjelovit projekt "I LOVE PRINT" kojem je cilj potaknuti ponovi rast grafičke industrije.

Prvi dio projekta realiziran je kroz nastupe na međunarodnim sajmovima Intergrafika i Modernpak 2011 gdje je Grafik.net, uz stručne radionice i nastup na sajmu, pokrenuo i 1. Dan karijera grafičke i ambalažne industrije. Temelj projektu bilo je uvjerenje da je potrebno cjelovito povezati branšu, i to od institucija za edukaciju – srednjih škola, veleučilišta i fakulteta do eminentnih predstavnika gospodarstva. Svrha

1. Dana karijera grafičke i ambalažne industrije je postati mjesto i centar izvrsnosti ove značajne grane te predstaviti potencijale industrije. Projekt će se nastaviti realizirati kroz intenzivne edukacije koje će biti usmjerene na kupce Grafik.neta, edukacijske institucije te šire predstavnike branše, ali i na tvrtke kojima je grafička industrija prateći partner u ostvarivanju novih vrijednosti u poslovanju.



2



Stručnim savjetovanjima o poslovnim procesima i načinu na koji optimizirati operativne troškove Grafik.net podrška je postojećim kupcima

Asortiman proizvoda i usluga

Grafik.net je specijalizirana tvrtka za grafičku pripremu u svim vidovima tiska, od komercijalnog i novinskog do ambalažnog te su najveći distributer uređaja za grafičku pripremu i grafičkog repro-materijala u regiji. Zastupnici su i Kodaka te zahvaljujući tome tržištu nude proizvod koji nema konkurencije - Kodakov inovativni sustav Flexcel NX koji se koristi u grafičkoj pripremi za fleksibilnu ambalažu. Sustav Flexcel NX povećava kvalitetu proizvoda, smanjuje troškove proizvodnje te utječe na povećavanje dobiti. Glavna prednost Grafik.neta se očituje u vrhunskoj razini pružanja tehničke i servisne podrške kupcima, koji to znaju cijeliti i vrednovati. U primarnom fokusu tvrtke su tako upravo postojeći kupci (uglavnom tiskari) s kojima imaju dugogodišnje odnose.

Prvi počeci

Sam početak Grafik.netovog poduzetničkog pothvata može se promatrati kroz jednu anegdotu. Naime, tvrtka je pokrenuta usred tzv. "sušnog perioda" investicija i bilo je veliko očekivanje kako će krenuti prodaja. Na sreću, uz uspješan početak prodaje napravljen je i tehnološki pomak na tržištu jer se radilo o prvom CTP uređaju kojeg je kupila Tiskara Zrinski iz Čakovca. Tom

prilikom direktor Tiskare, gospodin Halić, rekao je direktoru Grafik.neta, Kreši Culjku, "Mali, napraviti ćeš velik posao". I eto, deset godina kasnije, usred još jednog "sušnog" perioda investiranja, predstavljen je i 50. kupac CTP sustava - banjalučka tvrtka Markes. Izgleda da su se predviđanja gospodina Halića obistinila - Grafik.net doista radi veliki posao i neovisno o otežavajućim gospodarskim prilikama kreiraju dodanu vrijednost za sve svoje *stakeholdere*.

Industrija, konkurencija - osvrt

Ne postoji djelatnost koja nije zahvaćena krizom iz koje, prema nekim stručnim mišljenjima, polako izlazimo. Može se reći da je upravo grafička branša imala najveće padove za vrijeme krize i tek sad možemo realno sagledati industriju i njezine potencijale. U teškim uvjetima većina tvrtki je prvo provela rezove, tj. smanjenje marketinških budžeta što je direktno utjecalo na grafičku industriju. Iako smanjenja budžeta nisu bila neopravdana, način na koji su provedena nije donio vrijednost ni tvrtkama koja su ta smanjenja provodila, a ni okolnim dobavljačima/grafičarima od kojih su neki jedva preživjeli.

Tvrtka Grafik.net se u tu svrhu brzo reorganizirala i dodatno

pojačala fokus prema postojećim kupcima kojima su stručnim savjetovanjima o poslovnim procesima i načinu na koji optimizirati operativne troškove bili podrška u ostvarivanju znatnih ušteda. U Grafik.netu s ponosom ističu kvalitetu i širinu tima koji tehnološki i stručnim znanjima pokriva sve segmente grafičke proizvodnje te kao kvalitetan i stručan savjetnik kupcima omogućuje da ostvare konkurentnost. To je posebice važno ako se zna da je Grafik.net tvrtka koja intenzivno prati trendove u industriji i svojim kupcima otkriva nove niše.

Glavne prepreke razvoja ove industrijske grane su ulaganja, tj. izrazito spora ulaganja te reaktivan nastup po-



Nužno je ulagati, ali ulagati sustavno, dugoročno te kroz proaktivan pristup kupcima nuditi nova rješenja

jedinih predstavnika grafičke branše. Inovacije i brzina reakcije na stanje na tržištu su ključne u ovom segmentu jer grafička industrija prati dinamične sektore. Nužno je ulagati, ali ulagati sustavno, dugoročno te kroz proaktivan pristup kupcima nuditi nova rješenja koja mogu pomoći da se animira krajnji potrošač na kupnju. Reaktivan pristup i odmak od ulaganja ne potiče rast niti može animirati tržište.




Poziciju tržišnog lidera Grafik.net je osvojio nadgledanjem cjelokupnog procesa, od kontekstualnih industrijskih kretanja do tehnološke, operativne podrške. Tome u korist govori i činjenica da imaju više novinskih CTP

posebice je to otežano u grafičkoj industriji koja je pretrpjela znatan pad. Naravno da prateće financijske institucije neće pratiti industriju ako ona nema opravdanih razloga da investiciju može vratiti. Nužna je

polazi od same branše da bi se proširila i prema pratećim financijskim institucijama.

Očekivanja od budućnosti

Nakon prvih 10 godina poslovanja plan Grafik.neta je intenzivno "zaploviti" u novu dekadu koja donosi i otvaranje EU tržišta. Nastup na EU tržištima Grafik.netu je olakšan jer su i kod svojih partnera, poput Kodaka, primijećeni kao pouzdan partner koji kreira vrijednost za sve *stakeholdere*. Što se tiče trendova, primjećuju se pomaci u industriji jer tvrtke shvaćaju da *multichannel* marketing omogućava nove mogućnosti na područja komunikacije prema ciljnim skupinama. U tom segmentu Grafik.net intenzivno prati tehnološka kretanja te pripremaju pilot projekte s pojedinim tvrtkama koji će dodatno otvoriti nove investicije u industriji. Tiskarska industrija ima veliki potencijal da značajno sudjeluje u marketinškim budžetima, međutim, kvaliteta, praćenje trendova, te proaktivan pristup kupcima bit će presudni za opstanak. Današnji tiskar mora biti proaktivan u pristupu svom kupcu, nudeći mu nove mogućnosti za nadogradnju komunikacije prema svojim krajnjim korisnicima.

 **Današnji tiskar mora biti proaktivan u pristupu svom kupcu, nudeći mu nove mogućnosti za nadogradnju komunikacije prema svojim krajnjim korisnicima**



instalacija nego svi ostali proizvođači zajedno. Što se tiče konkurencije, njome se u Grafik.netu ne opterećuju jer vjeruju da i kad nije lojalna, dugoročno gledano, šteti samo sebi uništavajući vlastiti odnos s kupcem. Gledajući na tržište i konkurenciju, rijetki će preživjeti kojima je cilj prodati samo uređaj ili opremu, potrebno je promatrati svog kupca iz svih kutova i pomoći mu na svim razinama.

sinergija grafičke industrije da bi se pokrenuo novi rast te da bi se moglo opravdati daljnje investiranje. Nije poanta da se financiraju samo pojedinačni projekti nego da se grafička industrija kao takva primijeti kao snažna gospodarska grana koja može održati poslovanje i potaknuti stvaranje dodatnih vrijednosti. Prema izvorima iz HGK, grafička industrija u Hrvatskoj zapošljava 6,81% od ukupno zaposlenih u prerađivačkoj industriji te donosi 8,93% bruto domaćeg proizvoda industrijske proizvodnje, što svjedoči o njenom potencijalu kojeg je potrebno podržati da bi rastao. Podrška definitivno

Mogućnosti za poduzetnike u industriji

Danas je evidentno izrazito teško pronaći kvalitetne izvore financiranja za bilo koji vid poduzetništva,

GODIŠNJA PRETPLATA

Pretplaćujemo se na _____ komplet/a časopisa **ambalaža**  **REGprint** po cijeni od 330,00 kn (300 kn +PDV) za komplet (4 broja). Troškovi poštarine uključeni. Cijena za inozemstvo: 60 EUR-a za komplet.

Pretplata se automatski produžava na sljedeću pretplatničku godinu ako se prethodno pismeno ne otkáže.

NAZIV TVRTKE / IME I PREZIME	
KONTAKT OSOBA	
ADRESA / ULICA I BROJ	
POŠTANSKI BROJ	MJESTO
DRŽAVA	
TELEFON	FAX
E-MAIL	
OIB	

TECTUS d.o.o. • 10000 Zagreb • Radnička cesta 48 • tel: ++385 1 60 62 888 • fax: ++385 1 60 62 889 • e-mail: tectus@ambalaza.hr • www.ambalaza.hr / www.ambalaza.com MB: 0341371 • Račun Privredna banka Zagreb: 2340009-1110163442