

Pet uspješnih godina

Grafik.Net



 **1** Krešo Culjak, direktor Grafik.Net d.o.o., Zagreb

TVRTKA GRAFIK.NET ZASTUPNIK JE TVRTKE KODAK ZA HRVATSKU, BOSNU I HERCEGOVINU I MAKEDONIJU, A UPRAVO OBLJEŽAVA PETU OBLJETNICU USPJEŠNOG POSLOVANJA.

Peti rođendan vrijedan je povod za rezimiranje učinjenog, kao i za upoznavanje s novitetima i planovima tvrtke, pa smo stoga razgovarali s Krešom Culjkom, direktorom i jednim od osnivača tvrtke.

Kako je tekao razvoj tvrtke?

Tvrtka Grafik.Net nastala je 2001. godine. Osnovani smo je moj partner Tomislav Višal i ja, te smo ubrzo potom preuzeli zastupništvo za tadašnji Scitex. Danas, pet godina kasnije, možemo s ponosom istaknuti da smo najutjecajnija tvrtka u grafičkoj industriji kada promatramo segment grafičke pripreme, kako u Hrvatskoj, tako i u Bosni i Hercegovini i Makedoniji. Taj zaključak zasnivamo na činjenici da je Grafik.Net instalirao najviše CTP uređaja, odnosno osvjjetlivača ploča na terenu, a pored toga naša baza kupaca veća je od svih konkurentskih tvrtki zajedno koje djeluju u Hrvatskoj. U Bosni i Hercegovini taj je omjer još i veći. Tamo zauzimamo 90 posto tržišta CTP uređaja.

Predstavite Grafik.Net danas!

Kodak je vrlo velik međunarodni koncern koji, uz grafički program, u svojoj ponudi ima i proizvode iz drugih sektora, primjerice, medicinski asortiman, fotografski asortiman itd. Dio Kodakova programa kojeg mi zastupamo zove se *Graphic Communications Group*. U njega pripadaju svi uređaji vezani uz grafičku struku, uređaji za grafičku pripremu, potom digitalni tisak, tisak na velikim formatima, kao i sav pripadajući hardver i softver, te ponuda repromaterijala u koji pripadaju grafički filmovi, klasične grafičke i flekso ploče i digitalne grafičke ploče.

Kada govorimo o organizacijskoj strukturi, svakako moram istaknuti naš servis, koji vodi kolega Tomislav Višal sa svojom dvojicom pomoćnika, Ivanom Jagunićem i Darkom Klepićem. Naši su djelatnici osposobljeni za servis, održavanje i podršku svih uređaja koje imamo na tržištu, pa s posebnim ponosom uvijek ističemo brojne pohvale koje na našu adresu stižu od klijenata

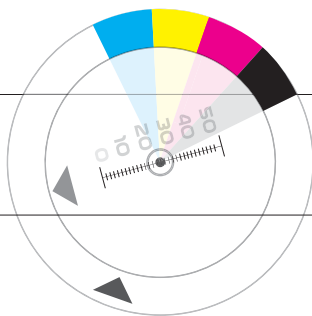
upravo zbog izvrsno organizirane, stručne i neprekidno dostupne servisne podrške. Uključujući naš ured u Sarajevu, ukupno u Grafik.Netu radi osam djelatnika.

Što biste posebno istaknuli iz svoje ponude?

Od mnoštva spomenutih proizvoda i usluga spomenuo bih novost u Kodakovoj ponudi, a riječ je o *Thermal direkt* pločama koje ne zahtijevaju razvijanje. To su tzv. *processless* ploče koje ne zahtijevaju nikakav dodatni tretman, na kojima se odmah nakon osvjjetljavanja može tiskati. Moram napomenuti da smo navedene ploče i sami osvijetlili i isprobali u jednoj tiskari u Zagrebu, rezultati su bili iznimni, pa su tako iskustva koja imamo opet iz "prve ruke".

Tko su vaši kupci i na kojim ste sve tržištima prisutni?

Naši najveći kupci uglavnom su tiskare. Osim njih, radimo i s repro-studijima i marketinškim agencijama. Prema našim



procjenama, trenutno na tržištu Hrvatske zauzimate oko 60 posto udjela u opremi, a 30 posto u repromaterijalu (digitalne ploče). Naš dugoročni razvojni plan nastojat će omjer u repromaterijalu približiti udjelu od približno 50 posto. Upravo je to jedan od razloga zbog kojeg smo osnovali dio tvrtke koji se bavi isključivo repromaterijalom, što, dakako, uključuje kompletan servis, od logistike do isporuke samom kupcu kako u Hrvatskoj tako i u Bosni i Hercegovini. U Makedoniji surađujemo s tvrtkom "6. maj", koja je lokalni distributer repromaterijala iz Kodakove ponude, a mi prodajemo samo uređaje. Novost je i otvaranje tvrtke Grafik.Net u Sarajevu, jer je upravo lokalna podrška klijentima jedna od tajni našeg uspjeha na tržištu. Sarajevsku ekspozituru vodi Amir Mundžić, koji je zadužen za podršku kupcima glede repromaterijala i uređaja u cijeloj Bosni i Hercegovini.

Sukladno razvoju tehnologije i informatizacije značajno se širi i ponuda sofisticiranih uređaja za grafičku industriju. Što u tom smislu nudi Grafik.Net?

Osim uređaja za grafičku pripremu, daleko osvjetlivača ploča, filmova, skenera i pripadajućeg softvera, unazad godinu i pol u svojoj ponudi imamo i grafički repromaterijal. Moram napomenuti da smo upravo u tom segmentu poslovanja i to u nepunih dvije godine, napravili velik iskorak u razvoju tvrtke i prodoru na tržište. Trenutačno nudimo CTP ploče proizvođača Creo i Kodak. Što se tiče sofisticiranih uređaja, Kodak veliki akcent stavlja na digitalni tisak, pa stoga u ponudi imamo dva tipa uređaja: *Nexpress* digitalne uređaje koji tiskaju iz arka i uređaje *Versamark*, koji tiskaju iz role. Mislim da ćemo u sljedećem razdoblju dosta raditi na promociji te dvije linije uređaja.

Što biste posebno istaknuli kada govorimo o Grafik.Netu?

Svakako naše tehničko znanje i kvalitetu servisa. Sami smo educirali sve korisnike naše opreme i kada znate da je to preko 50 posto cjelokupne instalirane baze u Hrvatskoj, moram reći da smo više nego zadovoljni. Naši korisnici danas imaju znanja i opremu koja imaju sve naprednije tiskare u Europi i dobrim dijelom smo za to mi zaslužni.

Koje su komparativne prednosti vaših uređaja u odnosu na konkurenciju?

Svi naši CTP uređaji su u kvantitativnom i kvalitativnom smislu dogradivi na terenu. To znači da u startu uvijek možete kupiti jeftiniji uređaj i porastom vlastite proizvodnje dograditi ga na brži ili bolji. Tek je nedavno jedna od konkurentskih tvrtki u svojoj ponudi predstavila kvantitativnu dogradnju uređaja na terenu. Kod nas je ta mogućnost prisutna praktički od samog početka postojanja CTP-a.

Zapravo najveća prednost u odnosu na konkurenciju je *square spot* tehnologija. Radi se o tehnologiji osvjetljavanja ofsetnih ploča koja jamči kvalitetu i ponovljivost otiska u bilo kojem trenutku. To u praksi znači da će rezultati otiska biti identični danas i za šest mjeseci. *Square spot* tehnologija omogućuje ponovljivost procesa, kao i potpunu kontrolu u samom procesu osvjetljavanja i razvijanja. Stoga možemo bez pretjerivanja reći da smo upravo zato u kvalitativnom smislu još uvijek bez konkurencije na tržištu. Osim toga, imamo u ponudi i CTP uređaje treće generacije, koji su premijerno predstavljani na IPEX-u, a jednog našeg djelatnika već smo poslali na obuku za implementaciju i rukovanje tim uređajima. Naravno, prvi smo navedeni uređaj i prodali, a instalacija je upravo završila. Mislim da sve navedeno dovoljno govori koliko ozbiljno shvaćamo naš posao i koliko smo svjesni činjenice da dobra prodaja zahtjeva izvrsnu podršku kupcima, ne samo u smislu otklanjanja kvarova, već u pogledu savjetovanja i edukacije naših klijenata kojima nastojimo predstaviti trendove koji im mogu pomoći pri otklanjanju problema u proizvodnji.

Kakva je situacija kad govorimo o usluzi vaših djelatnika?

Definitivno najvažnija stvar na koju neprekidno nastojimo ukazati našim klijentima jest školovanje kadrova koji će raditi na uređajima. Naime, kada naša konkurencija proda neki uređaj, dolaze operateri iz drugih zemalja koji na stranim jezicima drže obuku dva do tri dana, a poslije toga su kupci doslovno prepušteni sami sebi. Naš je pristup iz temelja

drugačiji. Mi klijentu pružamo podršku tijekom cijelog procesa nabave i implementacije uređaja. Nudimo mogućnost dostupnosti naših serviseru 24 sata, koji zajedno s klijentom rješavaju eventualne poteškoće pri uvođenju u pogon novih uređaja i postupaka. Primjerice, tvrtka Vjesnik, svakako naša najznačajnija poslovna referenca u Hrvatskoj, ali i u regiji, prošle je godine uvela CTP u svoju proizvodnju. Kompletnu podršku, školovanje i obuku njihovih kadrova odradili su samostalno djelatnici Grafik.Neta. Nadalje, s obzirom na to da smo se počeli baviti prodajom repromaterijala, naši djelatnici završili su i tečajeve za podršku u svezi repromaterijala.

Prošle ste godine ostvarili zapažen napredak na sajmu Intergrafika, ali i značajne poslovne uspjehe. Možete li istaknuti neke od najvažnijih?

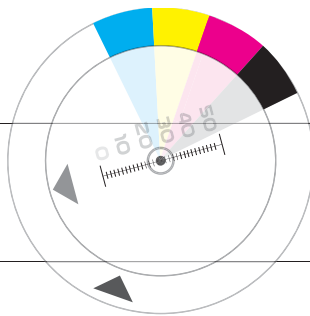
Sajmovi su vrlo važni i mi smo to kao tvrtka prepoznali od prvog trenutka. Netom dva mjeseca nakon što smo osnovali Grafik.Net sudjelovali smo na saj-

Naši korisnici danas imaju znanja i opremu koja imaju sve naprednije tiskare u Europi i dobrim dijelom smo za to mi zaslužni



mu Intergrafika 2000. godine, gdje smo postigli, za nas, vrlo značajne rezultate u tom trenutku. Na sajmu Intergrafika 2002. godine smo pak upoznali kupca iz Makedonije, uz čiju smo pomoć i danas nazočni na cijelom makedonskom tržištu. Mislimo da je Intergrafika 2005. godine bila jako dobra, vide se organizacijski pomoci, a i mi smo imali dosta uspjeha – na samom sajmu prodali smo tri CTP uređaja. Moram reći da smo upravo na Intergrafici 2005. prvi put imali slučaj da smo na samom sajmu potpisali ugovor s kupcem. Riječ je o tiskari "Zrinski", s kojom smo završili dio posla i ugovor odradili na samom sajmu, što je posve u maniri svjetskih sajmova. U svijetu, naime, partneri dogovaraju posao na način da na sajmu vide uređaj, a ako se odluče za njega, spremni su odmah i potpisati ugovor za kupnju.





Naravno, bilo je dosta kupaca iz susjednih zemalja – Slovenije, Bosne i Hercegovine i Makedonije. S obzirom na to da smo ozbiljan izlagač, te da imamo dobre poslovne rezultate, velik broj predstavnika naših principala bio je prisutan za vrijeme trajanja sajma.

Koliko su nastupi na sajmovima općenito značajni u poslovanju grafičke tvrtke kakva je Grafik.Net? Na kojim sajmovima predstavljate svoje proizvode i usluge ove godine?

Mislimo da su sajmovi još uvijek jako važni, posebice u grafičkoj branši, jer ostalim događajima poput simpozija, seminara, *openhouseova*, sami tiskari mnogo puta zbog opsega posla i nedostatka vremena ne stignu prisustvovati. Sajmovi su događaji koji traju od pet do petnaest dana, pa je to vremensko razdoblje u kojem tiskari ipak nađu vremena doći i pogledati novitete. Od osnivanja izlažemo na Intergrafici u Zagrebu, a dok je postojao sajam Intergrafika u Sarajevu, izlagali smo i tamo. Na većim sajmovima, kao što su IPEX, IMPRINTA i DRUPA zajedno s našim principalom Kodakom izlažemo na način da participiramo djelomično u troškovima, a zauzvrat koristimo sve resurse štanda za naše kupce. Nastupit ćemo ove godine na IPEX-u u Birminghamu, gdje

se grafička industrija u Hrvatskoj uvelike promijenila tijekom posljednjih pet godina. Mnogo je opreme kupljeno, a tiskare su naučile brže i bolje tiskati i bolje reagirati na zahtjeve svojih kupaca.

Može li se uočiti napredak u usvajanju sofisticiranih znanja i vještina u domaćoj grafičkoj industriji, a koja su, naravno, nužna za rad sa suvremenom opremom?

Ono što se uvelike promijenilo jest to da se sve više koriste softveri koji služe za pomoć u samom procesu proizvodnje, te u njezinoj organizaciji. U tom se smjeru razvija i naša tvrtka i u planu nam je početi nuditi takve proizvode. Uz njihovu pomoć, naši će kupci moći pratiti tijek proizvodnje, ali i sve troškove određenog dijela proizvodnje. Neki od kupaca takve proizvode već koriste, no ono što ćemo mi ponuditi bit će *top of the line*, dakle, vrhunsko, i mislimo da je to segment tržišta gdje ćemo napraviti velike poslovne uspjehe.

Što se promijenilo u stavovima vaših klijenata? Kako u tom smislu pomažete korisnicima vaših uređaja?

Moram priznati da većina tiskara, zapravo, nije spremna u startu platiti nešto veću cijenu kada kupuju opremu.

Kada govorimo o usporedbi mogućnosti nekog uređaja ili softvera, te naše cijene koja je zbog određenih kvalitativnih i kvantitativnih prednosti nešto

veća od konkurencije, većina se u početku odlučuje za jeftinija rješenja. Uz našu pomoć, kada usporede mogućnosti opreme koju je inicijalno ponudila konkurencija, vide da im je ponudeno nešto što ih ne zadovoljava u potpunosti, ili nešto što, primjerice, nije bilo u inicijalnoj ponudi, a mi smo im ponudili jer bez toga zapravo ne mogu raditi. Tako često dolazimo do toga da je ta cijena jednaka ili u najmanju ruku viša od one u kojoj je uključeno sve što im treba u startu, kao što je to slučaj kod naših ponuda. Na žalost, velik dio njih tako razmišlja i kod kupnje ostale opreme. Najčešće se gleda inicijalna cijena, a nitko ne uzima u obzir troškove koriš-

tenja, ili mogućnosti uštede na dulji vremenski rok.


U kom smjeru se kreće cjelokupni razvoj u grafičkoj struci i što bi bila Vaša poruka domaćoj industriji, korisnicima vaših uređaja i usluga, ali i čitateljima našeg časopisa?

Mislim da je smjer u kojem se kreće cjelokupni razvoj upravo digitalizacija, jer se s njom mogućnost pogreške svodi na minimum. Nastojimo klijentima ponuditi što veći stupanj automatizacije proizvodnje, kako bi se minimalizirala mogućnost ljudske pogreške. Nakon što posjeduju i koriste CTP dvije ili tri godine, neki korisnici svjesni su da moraju učiniti nešto novo kako bi uštedjeli na troškovima. Oni pak korisnici koji imaju svoj CTP, te koji imaju uveden *color management*, sada mogu ići u smjeru daljeg razvoja, odnosno kupnje softvera i programa za praćenje vlastite proizvodnje od trenutka narudžbe do trenutka isporuke. Pritom mogu u digitalnom obliku pratiti koji posao je u kojem trenutku u kojem odjelu, pa sve do toga je li se nešto moglo u određenom danu napraviti brže, je li neki od djelatnika napravio nekakvu pogrešku, i tako dalje. Jedan od primjera takvih proizvoda je uvođenje CIP3 standarda u proizvodnju, čime se skraćuje priprema tiskarskog stroja. Vremenski se po pojedinom poslu može uštedjeti do 20 minuta, kao i oko 10 posto u makulaturi.

U želje da nastavite s uspješnim razvojem, upoznajte nas s planovima tvrtke Grafik.Net!

Planova je mnogo, pitanje je samo hoćemo li imati vremena sve to realizirati. Planiramo ponuditi programe za praćenje proizvodnje, kao i proširiti paletu ponude repromaterijala, što se odnosi kako na flekso materijale, tako i na klasične materijale, dakle, ploče i filmove. U ponudi već imamo i digitalne ploče koje ne zahtijevaju razvijanje, a u planu je i prodaja uređaja za digitalni tisak, jer smatramo da će dio velikih korisnika ići u smjeru digitalizacije, znači, tiska *on demand*, tj. tiska malih naklada. Naravno, imamo u planu i širenje na polju redakcijskih sustava, te još neke novosti, ali o njima ćemo nekom drugom prigodom.

Zahvaljujemo na razgovoru.
Uredništvo

 **Neki od naših kupaca prije pet godina nisu koristili niti obične radne naloge, a danas ti isti kupci primjenjuju najnaprednije uređaje i procese u svojoj proizvodnji**

ćemo svojim kupcima moći pokazati rad naših uređaja u praksi.

Kakvo je, prema Vašem mišljenju, stanje u grafičkoj industriji u Hrvatskoj i regiji koju pokrivete? Što se promijenilo u proteklih pet godina?

Ukoliko promotrimo stanje u grafičkoj industriji prije pet godina i danas, primjećuje se znatan pomak. Recimo, neki od kupaca prije pet godina nisu koristili niti obične radne naloge, a danas ti isti kupci primjenjuju najnaprednije uređaje i procese u svojoj proizvodnji. Bili su primorani uvoditi novitete, od samih uređaja do promjena u načinu poslovanja, strukturi i organizaciji posla. Mislim da

