

«Типография завода», или Развитие одного бизнеса для процветания другого



Александр Косенков,
генеральный директор,
компания Kaizer Group
[Санкт-Петербург]

Санкт-петербургская компания Kaizer Group является одним из крупнейших российских производителей и продавцов товаров для маникюра, педикюра и макияжа. Компания реализует товары как для профессионального рынка, собственно для салонов красоты, парикмахерских, так и для розничных продаж через крупные товаропродающие сети. Товарная линейка Kaizer Group насчитывает почти полторы тысячи наименований, не считая того, что разновидностей одной ассортиментной позиции может быть несколько (например, разного цветового исполнения). Соответственно, товарный каталог компании представляет собой весомое издание объемом примерно в 300 страниц. Как уверяют сотрудники компании, у Kaizer Group заметная доля в своем сегменте рынка. Может возникнуть вопрос: почему, собственно, мы решили рассказать об этой компании на страницах нашего журнала? Ведь тематика издания далека от вопросов косметического рынка. Дело в том, что эта компания — практически идеальный образец такого пока мало распространенного в нашей стране явления, как *in plant printing* (в вольном переводе «типография завода»). Иными словами, Kaizer Group организовал собственное печатное производство в первую очередь с целью развития своего основного бизнеса — продажи профессиональных инструментов и средств для косметической индустрии. С самых первых шагов

компания продемонстрировала серьезный подход — на предприятии была установлена цифровая печатная машина Xerox iGen4 и комплекс необходимого послепечатного оборудования. О создании цифровой типографии в рамках производства товаров для косметического рынка нам рассказал генеральный директор компании Kaizer Group Александр Косенков.

«Цифра» для «фантиков»

Потребность в собственной типографии, как отмечает Александр, была продиктована необходимостью изготавливать картонную упаковку для товаров, выпускаемых Kaizer Group. Без упаковки нет никакой возможности продавать товары через розничные сети. В большинстве случаев товары компании Kaizer Group поставляются в блистерной упаковке, состоящей из картонной подложки (или как его здесь называют «фантик») и прозрачного блистера, изготовленного на термопластавтомате нужного профиля для каждого вида изделия. До появления на предприятии Kaizer Group своей печатной базы «фантики» для упаковки заказывались в сторонних типографиях, что вызывало и ряд

организационных сложностей, и по стоимости получалось не всегда эффективно.

«Ассортимент «фантиков» у нас довольно широкий. Заказывать небольшие партии тиражей нерентабельно (стоимость единицы изделия становится высокой), а печатать большие объемы впрок — тоже не очень выгодно, поскольку их приходится подолгу хранить, а товарная линейка может поменяться, и «фантики» окажутся ненужными», — поясняет Александр.

Проанализировав структуру себестоимости, руководство Kaizer Group пришло к выводу, что организовать свое производство картонных подложек для упаковки будет выгоднее, чем заказывать их в других компаниях. Помимо упаковки, у Kaizer Group есть и более широкие полиграфические задачи: нужно печатать наклейки на транспортную упаковку, рекламные материалы собственной продукции, каталоги и т. д. К тому же было принято решение, что типография может оказывать и печатные услуги «на сторону».

Серьезность подхода

Исходя из сформулированных задач было решено приобрести



Компания Kaizer Group приобрела промышленную цифровую печатную машину Xerox iGen4 с целью печати упаковки для собственной продукции, однако сегодня типография выполняет и много сторонних заказов



Послепечатное оборудование выбиралось исходя из потребностей производства различной рекламной продукции

промышленную цифровую печатную машину Xerox iGen4. Может показаться, что для такой относительно несложной продукции, как подложки для blisterной упаковки, затевать столь серьезное производство большого смысла нет, с печатью этих изделий легко справится и более простая машина. Но как объ-

яснил Александр, выбор высококачественной машины был не случаен. Во-первых, хотелось оказывать услуги на сторону с должным качеством и оперативностью, во-вторых, продукция с машины Xerox iGen4 характеризуется высокой стабильностью и прогнозируемым результатом. Такая стабильность является в определенной степени защитой от подделок. Александр сказал, что в последнее время начали появляться подделки под ставшую популярной продукцию Kaizer Group. Однако несмотря на то, что внешне упаковка кажется простой, тем не менее воспроизводить сложные градиенты и при этом всегда одинаково — непростая задача, осо-

бенно при цифровой печати. И у поддельных товаров цветные вариации «фантиков» становятся сразу видны. Впрочем, более дорогая продукция Kaizer Group содержит еще и голографическую наклейку, но и картон свою функцию выполняет.

Однако не только этим было обусловлено желание приобрести Xerox iGen4. При проработке вопроса о создании типографии с самого начала имели в виду очень высокую оперативность работы, вплоть до того, что некоторые заказы можно было бы исполнять, что называется, в присутствии заказчика. То есть нужна была производительная, беспроблемная машина с хорошим сервисом. «Ког-



Компания Kaizer Group — один из крупнейших российских производителей товаров для маникюра, педикюра и макияжа. Эти товары поставляются в blisterной упаковке с картонной подложкой («фантиком»). Благодаря собственному цифровому производству здесь изготавливают не только «фантики», но и печатают теперь на нем ярлыки с подробным описанием конкретного изделия, содержащегося в упаковке. Раньше ярлыки печатались на самоклеящихся материалах и вручную приклеивались на подложку. Теперь без этой ручной операции удастся обойтись



Благодаря полиграфическому подразделению у Kaizer Group теперь есть возможность выполнять заказы на рекламную продукцию не только для продвижения на рынке собственных товаров, но и для целого ряда сторонних клиентов

да решался вопрос о выборе поставщика, мы практически без колебаний остановились на компании Херох. Нам понравились предлагаемые условия, в частности тот покопийный контракт, который предлагает Херох. Еще больше нам нравится уровень сервисного обслуживания печатного оборудования, которое компания оказывает в Санкт-Петербурге. Ну и наконец, мы многократно слышали очень положительные отзывы от других владельцев печатных машин Херох, в частности серии iGen, а их довольно много в нашем городе», — рассказывает Александр Косенков.

Соответствие ожиданиям

После такого отзыва мы заинтересовались, насколько ожидания совпали с действительностью. Оказалось, что все получается. «Вот пока мы с вами тут разговариваем, вполне реально, что типография уже приняла заказ (например, визиток), обработала его и отдала заказчику, — говорит Александр. — У нас оперативность очень высокая. Считается хорошим результатом сегодня принять заказ, а завтра утром его отдать заказчику. Мы же часто исполняем заказы за час–два, и считаем это нашим большим конкурентным преимуществом, которое уже востребовано клиентами». А что касается собственной продукции, то теперь производство косметических товаров Kaizer Group может оперативно заказать строго заданное количество «фантиков» именно для тех товаров, которые нужно произвести сейчас. Более того, появление своей цифровой печати позволило ликвидировать еще одну сложную и при этом ручную операцию: наклейку на обратную сторону упаковки ярлыка с подробным описанием конкретного изделия, содержащегося в упаковке.

Раньше эту операцию выполняли вручную специальные люди. Теперь ярлыки будут уже отпечатаны на самих «фантиках», причем в строго необходимом количестве.

Для организации такой работы компании пришлось освоить технологию печати переменных данных с загрузкой их непосредственно из базы данных продукции, и эта задача оказалась вполне разрешимой: технологии Херох легко позволяют изготавливать персонализированную продукцию. «Поначалу нам казалось, что переход на персонализированную печать для нас будет постепенным и долгим. Но начав это делать, мы поняли, что все получается и не требует каких-то сверхусилий. Хотя типография у нас работает не так давно, мы уже смогли существенно продвинуться в области печати переменных данных. Пока еще не вся продукция изготавливается с исполь-

зованием впечатывания переменной информации (это связано с другими технологическими процессами), но в ближайшее время планируем внедрить технологию персонализации для производства всей нашей продукции. Это позволит нам существенно сократить расходы как на саму упаковку, так и на процессе упаковки готовой продукции», — говорит Александр.

Вот такое не совсем обычное применение цифровой печатной техники нам продемонстрировали в компании Kaizer Group. Оказывается, наличие своей печатной базы на производстве, не связанном с полиграфией, может стать способом финансовой оптимизации всей деятельности предприятия, даже несмотря на то, что цифровая печать — это серьезные инвестиции.



Качество печати на машине Херох iGen4 характеризуется высокой стабильностью и прогнозируемым результатом. Такая стабильность является в определенной степени защитой от подделок продукции Kaizer, даже коробки с готовой продукцией оклеивают фирменными этикетками (в центре) в подтверждение их подлинности