

印刷行業的長青樹 青塔印務



■ 香港有不少專門從事商業印刷的廠商，為全港各大小機構提供名片、信紙、宣傳單張、小冊子、賀卡等的印刷服務。但隨著社會轉變以及市場激烈的競爭，在這10多年間，這類專門以商業印刷服務為主打的廠商，數目已明顯減少。話雖如此，我們仍得見市場上是有例外的，像擁有50年歷史，專門從事商業印刷的青塔印務便是最佳的例子，無論社會步伐怎樣轉變，他們仍是屹立不倒、時時刻刻都充滿朝氣，究竟箇中有什麼原因使他們成為印刷業的長青樹？ ■

社會轉變帶來的影響 ■

青塔印務是一間擁有50年歷史的印務公司，公司董事總經理葉裕彬先生，及其兒子葉偉慈先生不單是青塔印務的支柱，兩位更曾經分別擔任香港印刷業商會理事長及香港印藝學會主席，站在印刷行業的最前線，加上青塔由成立至今，業務都是以商業印刷為主，故此談論有關商業印刷的經營之道，葉氏父子絕對是最佳人選。

談到社會的轉變，看盡社會變遷的葉裕彬先生認為，六、七、八十年代的商業社會，各大小企業也得依賴商業印刷服務，像信紙、信封、便條紙及發票都是工商機構的必需品。但隨著電腦的普及及辦公室設備的現代化，這類用品未必再是必需，即使是需要，也可自行製作；到了九十年代中，互聯網的出現更使這個現象加劇，很多工商機構也依重電郵、互聯網這類電子媒介作主要通訊工具，若站在印刷的角度看，當然減少了很多印刷品的使用，換句話說，這直接地影響了廠商的收入，正正解釋了10多年來從事商業印刷的廠商數目不斷減少的原因。

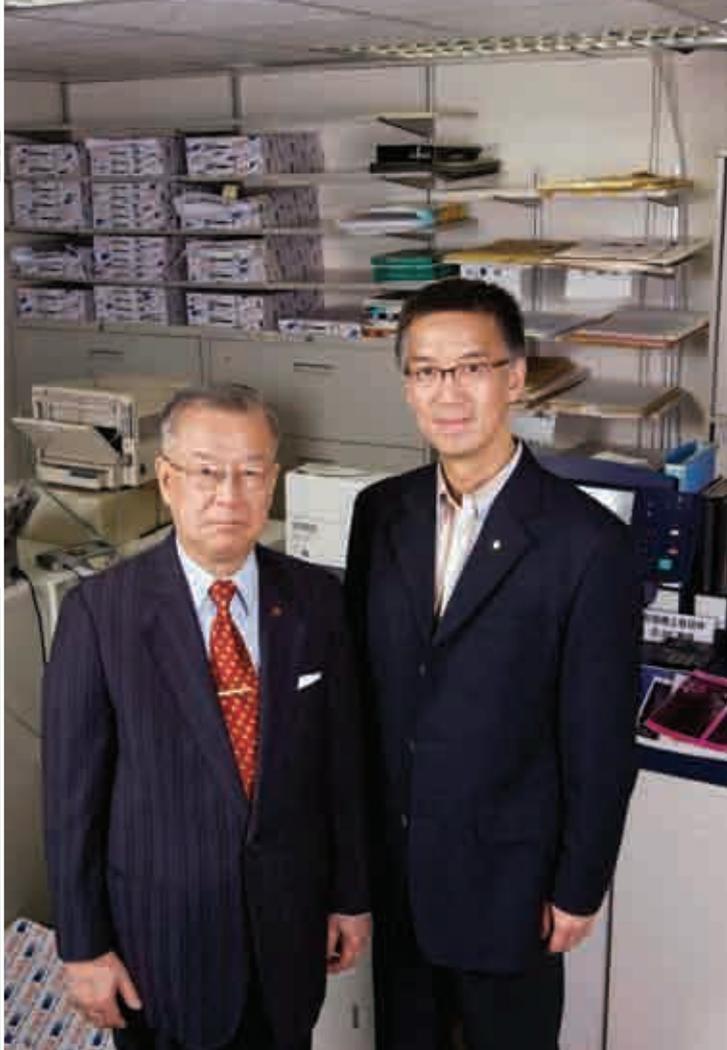
率先引入數碼印刷設備 ■

青塔印務自成立以來，一如市場上其他商業印刷廠商，提供柯式印刷的商業服務。直至在一次 drupa 的展會上，葉先生看到數碼印刷設備的出現，回香港細心考慮後，決定購入第一台黑白數碼印刷設備，開展其數碼印刷業務。

在數碼印刷發展的最初期，多是著重 Print on Demand 及即印即取為賣點，對於講求效率、量少多款的市場需求趨勢，可說是一種最佳的工具。雖然如此，發展數碼印刷確實是困難重重。

葉裕彬先生說：「在我們發展數碼印刷業務的最初幾年，若以獨立的會計作計算，我們也是要虧本的。單計機價（當時約50萬美金一台）、每次印刷的成本費用牽涉到 Meter Charges（咪數）、紙張、人工各方面成本，合起來計算已經不是小數目；加上數碼印刷的技術日新月異，耗損亦快，計算折舊，3年已是一個極限。以當時數碼印刷帶來的收入，幾乎無可能達到收支平衡。還有，這類新設備，故障問題也常常發生，要成功發展數碼印刷業務，可說是難關重重。」





90年代中期，商業印刷的市場已受著互聯網的衝擊出現萎縮；另一方面，數碼印刷的出現，吸引了一批新的投資者加入市場；與此同時又興起「合版印刷」這股新勢力，以低廉的收費吸引顧客，對於以傳統方式經營商業印刷服務的廠商來說，可說是苦不堪言。不過，當時最經不起考驗的，還是單以數碼印刷作招徠的廠商，因數碼印刷在此期間，並非一種主流的印刷方式，技術發展亦只屬起步階段，成本高，市場有限，技術及質素未及成熟穩定，故此當年以「數碼印刷」為名的廠商，到現在幾乎全部結業。這一段短短的印刷發展史，正好告訴大家 Digital Printing 並非一門輕易賺錢的生意！

雖然如此，商業印刷廠商，若果能同時提供數碼印刷服務，便能全面照顧客戶的需要。青塔購入數碼設備後，大部份的訂單仍是以傳統柯式印刷為主，數碼印刷服務在當時只視為一種



輔助或增值的服務，為客戶提供多一個選擇而已。遇著客戶的訂單是少批量，或需要在短時間之內交貨（甚至即日交貨）的急件，傳統的生產方式幾乎是無可能完成的，可是，有了數碼印刷設備後便可以填補過往的不足，令客人喜出望外！總括而言，為要提供全面的服務，數碼印刷有著無可取代的地位，只是在發展過程中，需要付出高昂成本和時間，也要從中學習及推廣。



發展數碼印刷的方向 ■

青塔印務由96年引進數碼印刷設備至今，差不多已有12年，隨著技術不斷的改進，市場上不斷的推廣，大眾普遍對數碼印刷比以往有較深入的認識，對於發展這門業務確有一定幫助。不過，數碼印刷能否獨當一面作為主力的業務，看來仍有困難，始終仍要面對成本高昂的問題，以及市場上採用「合版印刷」經營的對手，廠商發展數碼印刷，最好仍要兼備傳統柯式印刷的服務。

事實上，青塔印務得以不斷投資數碼印刷業務，主要是依靠傳統柯式印刷作支柱，數碼印刷的市場其實與傳統印刷業務很不同，需要時間作推廣及研發，大家熟悉的「按需印刷」只是最基本的方式之一，若單以按需印刷作為發展主力，投資和回報是不可觀的，應朝向高增值的方向思考，利用數碼印刷這工具，開展可變數據印刷和個性化印刷的業務。

可變數據印刷服務 ■

可變數據印刷服務在歐美、澳洲等地區是非常成功的，特別是印刷廠商承接銀行、保險、電訊等機構的外判工作，如每月為他們處理月結單的可變數據印刷服務。但香港或亞洲地區在這方面的發展有困難，歸根究底，問題在於欠缺專門處理數據資料的人才。對於一般的印刷廠商而言，數據管理是屬於行業之外的專業學問，廠商要在市場增聘這類人才，結合本身圖像方面的專業，才可開展這門專業服務。

那麼，真正的可變數據印刷是什麼？現時香港最常見的可變數據印刷服務，多數只集中於基本的名片加印、直郵 (Direct Mailing) 等模式，但這與「可變數據印刷」實屬兩回事。



个性化印刷服務 ■

真正的可變數據印刷就是走向個性化。所謂個性化印刷是指在印刷過程中，所印刷的圖像或文字可以按照預先設定好的內容及格式不斷變化，使第一張到最後一張印刷品，每張都可以印上具有不同的圖像或文字，並可以針對特定的物件來設計和變化，這類個性化印刷服務無論是商業用家、個人和家庭都有一定的用途。

研發個性化圖像產品 ■

葉裕彬先生認為，開展數碼印刷的業務，必需要不斷創新、研發才可成功。現時青塔印務一方面利用數碼印刷設備為客戶提供按需印刷、可變數據印刷及個性化印刷，最近更開展了嶄新的服務——「個性化圖像」服務。

所謂個性化圖像，就是以圖像技術為客戶度身訂做個性化的印刷品，像圖中的聖誕卡為例，舊有的技術或許只是利用不同的特定照片，透過數據庫的資料加入名字。但這裡所說的個性化圖像就截然不同，像以雪花鋪成的名字、聖誕老人背後印有字母，全都是因應圖像的環境，加入個性化的特色（如名字、公司名稱），自然融入圖像之中。



最初看一系列個性化圖像的樣品，還以為是專為客戶悉心設計！相信，任何人收到這類個性化圖像的製品，必定愛不釋手！

除了個性化圖像之外，葉先生亦給筆者介紹了一本個性化的攝影集，其精美的裝訂和印刷質素，驟眼看還以為以柯式印刷製作，但實際上是用上數碼印刷。葉先生認為，現今的數碼印刷質素已大大提升，很多時客戶按實際需要，也懂得主動提出採用數碼印刷，作為發展數碼印刷業務的廠家來說，這是很大的鼓舞。

新時代的商業印刷服務 ■

要成為商業印刷界中的長青樹，葉裕彬先生認為必須「以人為本、貼身服務」。現今的商業印刷廠商，假如仍然堅持五年前、十年前、廿年前的傳統經營方式、服務和技術，根本就追不上現代人的步伐及品味，故此必須跟隨社會的轉變而改變，否則便會被淘汰。

那麼，如何改善現有的服務？大家可以看看青塔印務近一年的發展方針，或許會找到答案。

1) 建立電子通訊設備

隨著互聯網的出現，青塔印刷早在90年代，就利用互聯網與本地及海外客戶緊密的聯繫，透過電子郵件、公司網站、網上報價、FTP 網上傳輸等，便能確保客戶在任何時間及地區都可聯絡自己。

2) 一站式的服務

除了印刷服務之外，青塔印務亦為客戶提供相關的圖像服務，像設計、分色、直郵、裝訂、文件掃描及儲存等，以求提供更全面的專業服務，因為現有的客戶，未必有相熟的合作伙



提供這類服務，若印刷廠可以擴充業務，自然能夠為客戶提供更貼身的服務。

3) 培訓年輕人才

當增設以上的服務及設備時，廠商應培訓有關專業人才，設立電腦部或設計部門等，處理日常的大量數據及圖像檔案。目前，青塔印務的員工，大多是年青人，專門負責電腦及設計部門的研發工作。這一股新力量，自然成為青塔印務走向創新發展的主要動力。

4) 提升印刷質素

設備是廠商主要生產工具之一，故此對於設備

的要求是非常重要的，務求迎合當今客戶要求，青塔在過去兩年先後增置新器材，除了更新彩色數碼印刷設備外，亦購入新型的五色柯式印刷機，提高生產效率，同時提升印刷質素。

5) 研發及開拓新市場

憑藉數碼印刷多元化的功能，與及市場上仍有很多未被開發的領域，業者只要留意社會及顧客的轉變，研發新製品或改良現有的技術，好像之前提及的「個性化圖像」，小小的改變便能令業務跨進一步。

總結 ■

商業印刷是服務的一種，正如葉裕彬先生說，管理人應朝向「以人為本」為理念，這樣就能夠容易應付各樣的轉變。所謂「社會轉變」，其實是因為人的需求、口味改變而產生的現象，故此，在商業印刷上要像青塔印務一樣歷久不衰，確實好好要檢視一下：現有服務是否能因應顧客所需？印刷品質是否達到現今水平？公司有否為未來經營環境的轉變而作出相應的協調？要是廠商能認真地考慮上述問題，不難成為印刷行業中的另一棵長青樹，為個人客戶和不同行業提供貼身服務。 ■