

直擊報導11月7日

「印刷管理人經驗分享會：新技術的投資策略」盛況



◀ 分享會由中華商務董事總經理梁兆賢先生主持，帶領四位嘉賓一起探討印刷企業投資新技術的策略。

▲ 多位業界翹楚就新技術的投資策略發表意見。

印刷業正邁向高新技術的領域，同業為要脫離競爭激烈的「紅海」，必須積極投資新技術及設備，強化生產效率及企業管理素質，提升競爭力。雖然金融海嘯為印刷業帶來嚴峻的挑戰，但同時也締造了不少潛在的機會，印刷管理人如何在不景氣時投資新技術及設備，將「危」轉化為「機」呢？

IPP 於 11 月 7 日（星期六）假香港知專設計學院（觀塘分校）舉辦「印刷管理人經驗分享會：新技術的投資策略」，近 80 位會員及同業友好濟濟一堂，在輕鬆的氣氛下交流經驗，分享心得。這次分享會由中華商務聯合印刷（香港）有限公司董事總經理暨 IPP 執委梁兆賢先生主持，以印刷業經營者的角度，與參加者一同探討印刷企業投資新技術的策略。分享的嘉賓包括中編印務有限公司行政總裁暨 IPP 副會長謝葆德先生、香港光輝製版有限公司董事總經理岑耀南先生、ICICLE 集團創辦人兼主席陳永柏先生及 e-print 執行董事葉子民先生。

中編投資新技術配合生產所需

以書版印刷為主的中編，近年頻頻購入新機，更有不少是八色機。2008 年，中編引進全亞洲首台高寶大幅面利必達 142 八色翻轉印刷機，成為一時佳話。對於投資新技術及設備的策略，行政總裁謝葆德先生認為，必須考慮購置的設備能否滿足生意的需求，有沒有足夠的訂單去支持設備的擴充及善用升級的生產力，以免造成設備積壓。其次，要考慮到投資能否提升生產效率、擴大產能，就 2008 年引進的八色翻轉印刷機為例，只投入同等工人的數目，但產能卻大大增加了。



另一方面，中編積極實踐環保生產，使用中央供墨系統、洗車水回收系統等環保措施，達到提升效能及節省成本的效果，同時也肩負起社會責任。謝先生表示，每年在不同地方舉行的印刷展都會推出很多新技術，廠家應在決定前了解清楚該技術的成熟程度。

■ 謝葆德先生認為，企業必須考慮生意及訂單的數目和未來的發展，以決定購置新設備。

UPM Finesse Classic Gloss, 90gsm

■ 陳永柏先生表示，廠家在投資新技術時，必須考慮市場的需要，審時度勢。



光輝投資新技術贏取客戶信心 ■

在製版同業當中，光輝製版董事總經理岑耀南先生非常熱衷於購置新器材。他指出，印前器材折舊率相當高，很快就被淘汰，因此，他經常留意新技術的推出，認真比較，細心分析，挑選出當時最好的、最適合的機器。光輝積極投資最先進的器材，在行內早已打出名堂，岑先生期望以「人無我有」為公司的賣點，吸引更多客戶。外國客戶看到光輝不斷添置新機，對他們的信心也自然增加。在購置新機器的同時，岑先生認為培訓員工也是不容忽視的，員工能全面掌握和配合新技術及設備的應用，才能有效地提升生產效率。

光輝主要處理高質素、高價值的書版分色，業務多來自歐美地區，當然受到金融海嘯一定程度的影響。岑先生



■ 岑耀南先生期望在設備投資上，做到「人無我有」，以最新設備吸引客戶。

對此仍感到樂觀，認為要積極探索新出路，完成別人做不到的工作。例如，岑先生在 2008 年決定投資高階平台式掃描機，宜為較厚或不宜捲曲的書版分色，特別是複製一些價值不菲的古籍；擁有這台專業而先進的設備後，客戶放心將工作交予光輝。此外，這台機器甚至可以複製大幅面的藝術畫，為光輝開拓複製藝術品的市場。

ICICLE 投資新技術 抓緊無限新商機 ■

要在競爭激烈的印刷市場突圍而出，ICICLE 集團創辦人兼主席陳永柏先生可謂獨具慧眼，在香港開創印刷管理的先河，為跨國企業、金融機構及大型連鎖零售商，提供專業的印刷管理，隨時可動用全球各地逾 300 個印刷單位，為客戶完成度身訂造的印刷任務。

2007 年，陳先生引入「NewspaperDirect 即日出版報刊服務」，從 2008 年開始，更取得香港及澳門的特許經營權。ICICLE 根據港澳區的酒店、航空公司及領事館等客戶的即日報紙訂單，利用數碼印刷系統，打印逾 1,000 份世界各地不同城市、不同語言的報紙。

陳先生坦言，在 2002 年初投資數碼印刷系統時，試過被行家「潑冷水」，但有見數碼印刷技術發展日益成熟，配合可變數據印刷及互聯網的優勢，能幫助公司開拓

「商機」。此外，ICICLE 對 IT 及人才培訓的投資毫不吝嗇，他認為要提供優質的印刷管理服務，必須具備合適的資訊科技軟硬件，以及具有專業印刷知識的團隊。

陳先生表示，廠家在投資新技術時，必須考慮市場的需要，供應商未必真正理解各家印刷公司的業務發展需要，即使添置了一部「天下無敵」的印刷機，但市場上根本沒有這類型的生意，也是枉然。

e-print 投資新技術 於行內脫穎而出 ■

e-print 以短短八年時間，在香港競爭激烈的網絡印刷市場中脫穎而出，為行業帶來前所未有的改變。其神奇增長之謎，原來與電子商務有關。執行董事葉子民先生表示，公司投放大量的資源在資訊科技上，自行研發應用軟件，例如條碼系統，讓各部門員工和客戶隨時追蹤到印件的生產情況。此外，公司以合版印刷的方式節省製版成本，因此能夠給予客戶較低的價格。

葉先生認為，把握商機是非常重要的，公司曾經將八部 CTcP 一次過全部更換為 CTP，主要是因為原有的器材未能滿足生產需要。公司又率先引用海德堡 Anicolor 印刷機，並投資自動色彩檢測系統，配合標準化，製成品質穩定的產品，務求減低退貨率，達到可重覆性印刷。

金融海嘯雖然影響全球經濟，但葉先生坦言，對於主要經營本地市場的 e-print 來說，影響輕微，反觀現時的融資成本降低了，調動資金較以往容易。投資新技術不能單純計算投資回報率，只有不斷的、合適的投資才可以開拓無張限的商機。展望未來，e-print 將以 photobook 為試金石，積極拓展「個人化」業務。■



■ 葉子民先生重視對資訊科技的投資，又以合版印刷降低成本，更具競爭力。

嘉賓的寶貴經驗令與會者獲益良多，活動最後在熱烈的掌聲下結束。IPP 將繼續舉辦同類型的分享會，敬請密切留意 IPP 網站的消息：
<http://www.ipp.org.hk>。