

專訪柯達亞太區總裁 Mr. Lois Lebegue

及柯達亞太區印前及統一工作流程解決方案總經理

暨柯達商業及消費業務亞太區 (APR) 市場副總裁 Mr. Evandro Matteucci

從轉型中重生 緊貼市場脈搏 專注發展數碼及商業圖文影像業務



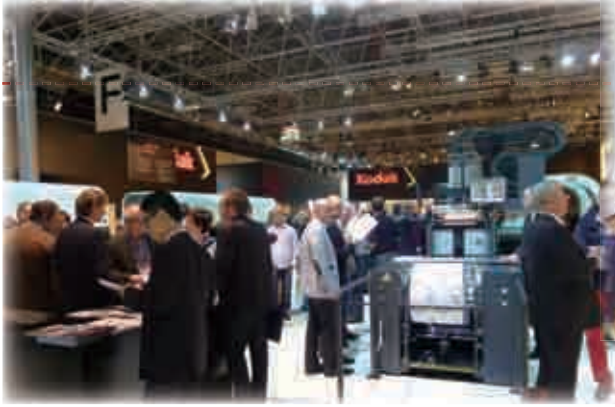
■ 柯達亞太區總裁 Mr. Lois Lebegue (左)、柯達亞太區印前及統一工作流程解決方案總經理暨柯達商業及消費業務亞太區 (APR) 市場副總裁 Mr. Evandro Matteucci (右) 接受《香港印刷》訪問。

自今年年初柯達公司宣佈依據美國《破產法》申請破產保護後，柯達為了業務重組一直努力不懈，希望大家能盡快重拾對公司的信心。2012年上半年柯達宣佈逐步退出消費類產品市場，轉而將業務重點放在數碼印刷、出版、包裝和商業票據三方面，提供一系列的相關產品和一站式解決方案，希望能成為一家業務專注的公司，為客戶提供最優質的產品和服務。

柯達亞太區總裁 Mr. Lois Lebegue、柯達亞太區印前及統一工作流程解決方案總經理暨柯達商業及消費業務亞太區 (APR) 市場副總裁 Mr. Evandro Matteucci 於9月初到香港巡視業務，在接受《香港印刷》訪問時表示，他們對亞太區業績感到滿意，並分享了對公司及行業發展的意見。

drupa 2012 成績亮眼 銷售遠超預期

Mr. Lebegue 和 Mr. Matteucci 皆表示，柯達在亞太區的業績令人感到非常滿意，其增長速度良好，全賴客戶的長期支持。公司今年將業務定位在出版、包裝和商業票據三方面，這也是柯達在 drupa 2012 重點展示的三大領域。今年的 drupa 是柯達在申請破產保護後參加的首個大型國際展會，因此公司高度重視。結果不負眾望，柯達成爲今年在 drupa 中唯一提供混合解決方案的公司，展示強大實力，其產品和技術成功爭取到眾多新客戶垂青，銷售額比目標多出一倍，還取得上千個同業聯繫，叫人喜出望外。



■ 兩位異口同聲表示，亞太區是一個充滿發展潛力和商機的重要地區，當中尤以大中華區的增長速度最為驚人。

柯達非常重視研發新技術，同時也希望使客戶及時受惠。Mr. Lebegue 表示，現今科技發展日新月異，沒有人能準確地預測到數年後的市場發展走勢，因此，柯達在 drupa 2012 推出的所有新技術、產品和服務都在今年內盡快推出市場，讓客戶能在最短時間內購買並享受柯達為他們帶來的高效能和便利。

業務重組 從轉型中重生

時代不斷進步，歷史不斷演變，攝影數碼化令菲林市場萎縮。柯達必須順應潮流，並應破產保護的要求，進行業務重組，不單從曾經最引以為傲的菲林市場中抽身而出，並毅然選擇退出從前佔總業務逾 80% 的消費類產品市場（如：數碼相機、數碼攝影機、數碼相框），取而代之是集中所有資源和精力往 B2B 領域，發展數碼及商業圖文影像，例如：商業及票據印刷、包裝印刷、出版和企業服務。

透過戰略性夥伴合作 創造無限可能

Mr. Lebegue 認為沒有一家公司能獨力提供所有產品和服務來滿足消費者的需求，因此，柯達很重視與其他公司的戰略性合作，透過與夥伴攜手，互補長短，務求為客戶降低成本，提高生產效率，帶來新的商機。在亞太市場，柯達就與柯尼卡美能達和 MBO 等公司合作，互相分享最新的技術，令產品和服務更上一層樓，鞏固了柯達這地區的領導地位，同時促進區內的整體發展。

In Asia, for Asia 重點發展大中華市場

In Asia, for Asia 是柯達的目標，公司希望在亞太區能做到一條龍服務，即是由設計、生產、銷售和售後服務都能在區內一手包辦，並同時將產品出售到

世界各地，令亞洲成為世界的中心點。Mr. Lebegue 非常看好亞洲的前景，他認為亞洲的企業充滿好奇心和積極性，並且擁有敏捷的思維，常常渴望能快人一步，比別人更快創造新技術，推出新產品。

無論現在或是未來，柯達會繼續與大中華地區的供應商合作；他們並深信「有競爭才有進步」，歡迎更多的新競爭者加入，期望一起為區內的發展出一分力。當然，除了戰略性合作外，公司本身技術的提升更為重要。Mr. Lebegue 認為，要與競爭對手的產品和技術有所區別，做到「人無我有」，凸顯公司的獨一無二，提高自身的價值。

以客為先 為客戶創造價值

Mr. Matteucci 和 Mr. Lebegue 強調，亞太區是一個充滿發展潛力和商機的重要地區，當中尤以大中華區的增長速度和生產力最為驚人，環境也最多變。亞洲的印刷業正在經歷技術轉型，電子出版、綠色印刷、多色印刷是未來發展的大趨勢。因此，柯達將會繼續在亞太區進行大量投資，更會重點發展數碼印刷和包裝（柔印）市場。

在數碼印刷方面，柯達繼續投資其 Nexpress 系列，為印刷添加更多新功能，如雙渦輪印刷機令印刷速度加快一倍，印刷金色、珠光色和熒光色，提升打印幅面呎吋等等。另外，柯達的噴墨印刷系統能助客人提高數碼印刷能力，全面提升生產力、成本效益和產品質量三方面，以達到增加盈利的最終目標。

客戶對服務的要求不斷提高，因此柯達會致力加強和完善服務，與客戶保持緊密聯繫，詳細了解每個客戶的獨特需要，為他們度身訂造最貼身的發展計劃、工作流程及綜合解決方案，為他們創造價值，爭取更多商機。■