

專訪曼羅蘭首席執行官 龐睿凡先生 (Mr. Rafael Penuela) 緊貼客戶需求 創新變革不息



■ 曼羅蘭董事會成員、首席執行官龐睿凡先生在緊密的訪華行程中，仍抽空接受專訪。

繼曼羅蘭平張印刷系統有限公司(下稱：曼羅蘭)銷售總監 Peter Corady 博士於 2014 年 7 月探訪廣東、上海及北京的尊貴客戶後，曼羅蘭董事會成員、首席執行官龐睿凡先生 (Mr. Rafael Penuela) 再次於 8 月訪華，可見曼羅蘭對中國市場的重視。

龐睿凡先生在接受《香港印刷》專訪時，講述他這次中國之行的任務是更深入了解客戶的需求，以及中國印刷業的最新發展趨勢，以更進一步幫助客戶實現增值印刷，提高他們的競爭力，使雙方的合作更緊密融洽。他同時展望印刷業的未來發展，曼羅蘭亦會制訂相應的業務策略，並重新審視未來的技術研究路向。此外，他還就印刷展覽活動發表其見解。

重視中國市場 誠摯體貼客戶需求

對於全球印刷設備製造商來說，中國是一個關鍵的市場，曼羅蘭也不例外，仍不斷加大對中國市場的投資力度。曼羅蘭早前公布上半年業績，連續第二年保持盈利運營，其中大中華區的貢獻巨大。



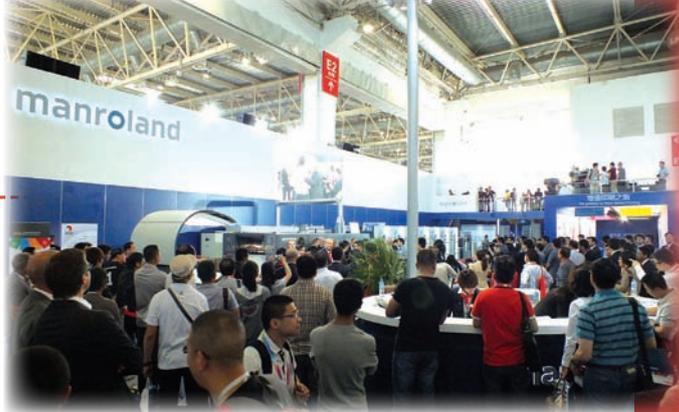
■ 中國印刷企業對設備技術的要求提高了不少，曼羅蘭配備有聯線上光裝置、UV 模組及 InLineFoiler 聯線冷燙裝置的六色 ROLAND 700 HiPrint 膠印機獲得他們的青睞。

龐睿凡先生認為，中國印刷企業的技術水平已媲美歐洲，對設備的技術要求相應提高，對高端包裝印刷設備及自動化裝置的需求已不亞於歐美。曼羅蘭高層多次走訪中國客戶，為要掌握他們的實際需求，並根據其回饋的意見，再結合曼羅蘭自身的專業知識和技能，採取以客為先的宗旨，提供「品質更好、應用更廣、效率更高、服務更快」的增值印刷方案和差異化策略，協助客戶實現印刷增值，提升競爭力，真正做到「人無我有，人有我優」。

龐睿凡先生這次中國之行還為了對上任不久的曼羅蘭大中華區董事長賀文先生 (Mr. Kurt Herrmann) 表示肯定和支持，並感謝區內客戶長期大力擁護和全體員工齊心協力。

除中國之外，印度也是「金磚四國」(BRIC) 之一，同樣是潛力極大的市場。2014 年 7 月 4 日，曼羅蘭於印度首都新德里成立全新的分公司，擴大亞太地區的業務。龐睿凡先生坦言這是一個大膽的嘗試，他認為產品的售前、售後服務同樣至關重要，只有立足當地，

■ 印刷展主辦單位與參展商可再攜手探討展會革新的不同可能，為行業提供更具效益的展示與交流平台。



才能縮短與客戶的距離，洞悉市場脈搏，從而開發更符合客戶生產所需的設備，提供適切的服務，得到客戶充分的認同。

洞察市場形勢 設備研發及時作相應改變

隨著商業模式的轉變，印刷業的大額訂單逐漸減少，小批量訂單越來越普遍，龐睿凡先生認為生產模式亦需隨之改變。以曼羅蘭的技術開發來說，單一訂單的印量變少，以往追求更快印刷速度的技術研發方向應作出變化，需研究如何縮短印刷機每次印刷任務的交接時間，讓客戶可在相同的時間內完成更多訂單。當然，印製大量印件的設備依然是曼羅蘭產品售銷的重點，並仍在世界各地熱銷。

數碼印刷的高自主性，正符合人們對個性化或自行設計印刷品的需求，他認同數碼印刷的發展前景，但龐睿凡先生指出，數碼印刷若不克服成本過高的問題，便不能成為未來印刷的主流模式。有見及此，曼羅蘭於 2012 年德魯巴國際印刷包裝展 (drupa) 上，確定與蘭達公司 (Landa) 共同開發採用納米技術的數碼印刷機，雙方技術互通，取長補短，以期進一步提高數碼印刷的自動化程度、縮短印刷流程，並降低造價，為廣大客戶提供更高性價比的數碼印刷設備。

反思參展形式 提升印刷展成效

專訪期間，問及曼羅蘭會否參與於 2015 年舉辦的第三屆中國 (廣東) 國際印刷技術展覽會 (Print China)，龐睿凡先生當時表示尚在考慮。同時，他提出印刷設備製造商應開始反思在展覽會的定位。因為就展示技術和推廣銷售而言，參與展覽會無疑是耗資最大的方式之一，所以為提高參展的性價比，參展企業要革新展示的形式，以凸顯自身品牌的特色，讓觀展者能有所得著，雙方互惠共贏。

全球每年皆有眾多大大小小的印刷展，龐睿凡先生坦言，印刷設備器材的技術研發難以經常取得顯著的成果，以供展示。因此，展會主辦單位要洞察行業發展形勢，訂立創新及切合市場需要的主題；從事行內不同業務的參展企業更要積極提出專業的意見，與展會主辦單位攜手合作，就舉辦頻率、展覽主題及流程等方面作出改革，為印刷業提供一個更具效益的展示與交流平台。

展望未來 變革創新勇闖新路向

談及曼羅蘭大中華區在 2014 年的表現，龐睿凡先生指出今年中國市場對印刷機的需求比往年下降，但公司整體的表現依然良好。至於印刷業的未來發展，龐睿凡先生認同包裝印刷不僅是中國印刷業的焦點，亦是全球印刷業將來的業務重點。面對電子商貿、數碼媒體的興起、印刷業產能過剩等難題，商品包裝印刷是出路之一，不會輕易被取代。他舉例，許多電器的說明書都開始改為電子版，但電器本身仍然需要美觀實用的包裝。

然而，龐睿凡先生提醒印刷企業不應在技術不純熟的前提下盲目追求潮流，讓市場充斥著相似的印刷商品及服務，從而引發惡性的價格競爭，甚至出現劣質印刷品，讓消費者失去信心。印刷企業應著重開發高效率的營運及生產模式，為消費者提供高質量的印刷品；研發具有獨特性及高辨識性的印刷商品，創造品牌效應；設定相宜的價格，維持適度的性價比，以及時刻留意市場趨勢，在激烈競爭中突圍而出。

面對瞬息萬變的印刷業，龐睿凡先生表示曼羅蘭將持開放態度，虛心接納客戶反饋的寶貴意見，並繼續投資研發更優質的設備，迎接中國以至全球市場的挑戰。■



■ 曼羅蘭平張系統有限公司首席執行官龐睿凡先生 (左)、曼羅蘭大中華區平張印刷設備部及市場部總經理譚文浩先生 (右)。