

RICOH

市場經營 有辦法

—專訪理光(香港)有限公司
常務董事嚴創基先生

面對全球個人化產品日漸增長的需求，可變數據印刷好像是未來不能或缺的印刷方案。雖然數碼印刷概念早已被引入香港市場，但發展至今市場普程度仍然較低，至今印刷市場還是由傳統柯式印刷所主導。由於香港數碼印刷市場發展較其他地區緩慢，加上同行之間的競爭，這大大阻礙了數碼印刷設備供應商的業務發展，而所得到的利益寥寥可數。面對此種的發展障礙，商家們應適當地調整業務發展策略，以穩固自己的市場地位。本刊今期特別專訪理光(香港)有限公司常務董事嚴創基先生為讀者分享理光現時所採用的市場策略。

數碼印刷發展步伐緩慢

理光自1963年成立開始，至今已有四十多年的歷史。作為歷史悠久的文件打印方案供應商之一，理光見證了整個香港印刷業經營模式的轉變。對於近十年才崛起的數碼印刷，嚴先生表示香港數碼印刷市場的發展速度比其想像中要慢，低成本的傳統柯式印刷現時仍有很大的市場佔有率。他認為這主要是因為香港商家仍重視「成本」二字而致。大部份香港商家做生意是著眼於「幾錢一張」的成本問題，而非追求「幾快一張」的高效率。這導致商家們忽略了數碼印刷的發展。絕大部份情況也只會客戶有特別印刷需求的時候，例如要加快交貨速度、產品個人化、加入可變數據元素時，才運用數碼印刷方案來解決問

題。鑑於數碼印刷技術在市場的普及率低，所以現時香港的數碼印刷市場仍是較傳統的略為遜色，而相對於內地此類擁有充足土地、人力資源和低成本的地區，香港市場的發展速度也顯得略為緩慢。

客戶宣傳、觀念改變市場發展

擴大數碼印刷市場主要有賴客戶之間的宣傳。以理光客戶為例，有些以前會把印品交給傳統柯式印刷廠印製的，現時他們皆改用了一些內部印刷(In-House Printing)的設備來自行印製量少、內容會不斷更新的印品，例如展覽會用的產品目錄等。而這些客戶也將成為印刷市場的活例子，讓那些柯式印刷廠商考慮是否要增設



理光（香港）有限公司常務董事嚴創基先生（右）及理光（香港）有限公司市場及業務拓展部高級市務拓展經理陳少發先生。

數碼印刷設備來擴大自己的市場。對於未來的市場，嚴先生說：「數碼印刷市場不需大型的宣傳也會漸漸得到關注，因為整個市場正在默默地轉變。隨著互聯網功能的日漸強大，現時人們對時間的觀念也正逐漸改變，以往客戶要求三天內起貨的工作，現時可能被要求在半天內交貨。觀念變了，人們將開始關注數碼印刷技術所能帶來的效益和好處。」現時理光希望的就是為客戶提供多一個選擇來印製他們的產品。

成為客戶的「伙伴」

對於理光與客戶之間的關係，嚴先生毫不猶疑地說了五個字：「我們是伙伴！」。所謂「伙伴」指的是與客戶建立良好的溝通橋樑，使大家彼此之間能了解各自所需，共同探討能解決問題的方案。現時理光主要從兩個角度來幫助客戶：一是減低生產成本；二是提高競爭力。嚴先生表示，理光教導員工不要只做一個純粹的銷售員，要了解客戶所需，提供合適的文件打印及管理方案，協助客戶解決問題。



理光的高速與彩印市場

對於香港的數碼印刷市場，理光有自己的重點發展方針，在不久的將來會集中於高速印刷和彩色印刷兩方面的市場。嚴先生說：「以往人們認為非中央打印(一人一機自行處理印務)的方式是最方便、省時和快速的印刷方案。我們發覺這觀念並不完全正確，其實中央打印也能做到快捷而省時，尤其是對辦公室類型的客戶。我們開發了一些能應用於辦公室內的印刷流程方案，務求能幫助客戶在成本、效率和質素均能得到有效的改善。另外，開發彩色打印市場的概念是源於現今彩色印刷打印系統的不足而產生的。我們認為彩色印刷系統無論在速度和品質方面仍有很大的發展空間，因此也以此為重點，力求為客戶提供能與市場並進的高速彩色打印系統，共享成果。例如“MicroPress文件生產系統”，就是理光為帶領客戶進入更高速彩色印刷領域的產品之一。」。

發展網絡服務

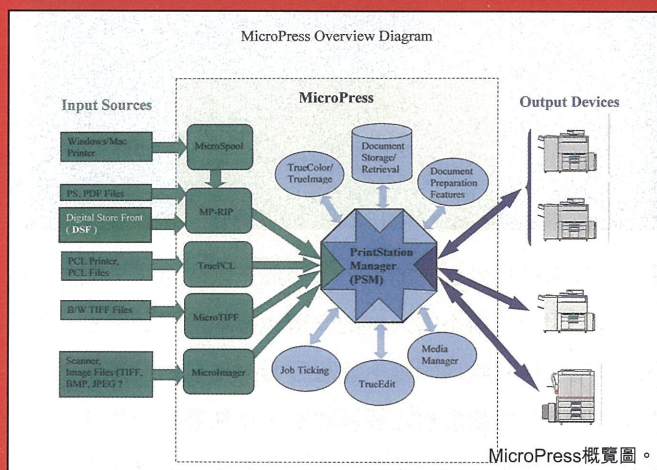
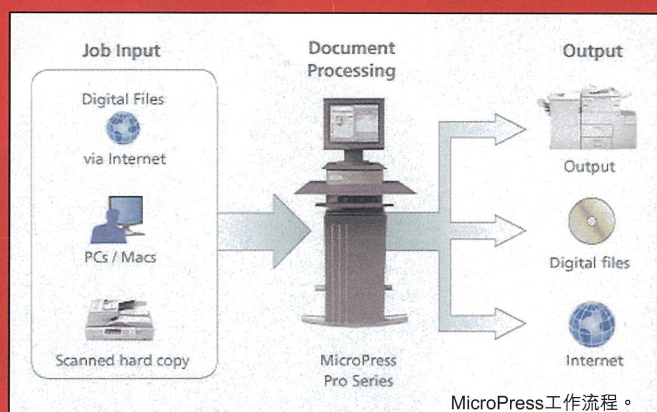
嚴先生深信為公司設立網站是一個不錯的方案。在外國，許多印刷企業已經建立了自己的網站，並把業務搬上互聯網。此舉不但加快了落單的程序、檔案的傳送，也沒有地域和時間的限制，大大提升了工作的效率。在香港，建立網站仍不屬普遍現象，加上大部份客戶缺乏網上落單的知識，所以數碼印刷市場發展較為緩慢，要改善便要加強客戶與企業兩方的網絡知識。嚴先生表示，有一間印卡片的公司把網上落單的工序推介了給客戶後，生意於短時間內上升了三至四成，所以建立網站是一個值得考慮的方案。

數碼印刷市場未來發展？

未來一年，中港融合將是一大趨勢，商家們應加強中港兩地企業的合作。同時，面對整個珠江三角洲市場的競爭，香港企業應該加強自身的競爭力，例如為工廠增添更多的自動化、適當地加強公司的科技設備，有效地運用已有的人力資源等。為了配合客戶的所需，理光表示將

MicroPress文件生產系統

MicroPress是專為黑白和彩色打印設計的一個能省時(Short-run)、按需(On demand)、可多數處理(Scalable)的文件生產方案。同時，MicroPress也集合了多功能、高品質和可靠性於一身，能透過有效的印件處理、整合、打印管理程序，提高印務的投資回報率。



以高速印刷和彩色印刷兩個市場為主要的發展方針，尤其是在彩色印刷設備的銷售方面，希望在2008年內能把現時彩色印刷機的總銷售額提升五成以上。

後語

香港地方雖少，但勝在資訊科技系統齊全，只要願意作長線投資，香港將有望成為亞洲區的數碼印刷中心之一。另一方面，因為內地企業的運作模式常借鏡香港，若然把香港當作測試中心，把數碼印刷方案試行於此，相信這也是一個不錯的選擇。