



“一触未来”

— 专访曼罗兰大中华区平张印刷设备部副总经理邓其煌先生

每四年一届的中国(广东)国际印刷技术展览会(Print China)，今年已是第三届。国际知名品牌的印刷器材供货商，纷纷把握此次机会与参观者接触，把她们的最新产品及服务推介给潜在客户。

重组后的曼罗兰也参加了今届盛会，为配合本届的参展口号“一触未来”，以视觉幻彩秀，演绎其一应俱全的印刷解决方案。展会末段，本刊记者特意采访其大中华区平张印刷设备部副总经理邓其煌先生，以了解曼罗兰于大中华区的市场情况和她们的应对策略。

邓：邓其煌先生

记：本刊记者

记：本次print china展会，曼罗兰的参展主题是“一触未来”，是有什么特殊的寓意吗？

邓：正如董事长贺文先生在之前举行的新闻发布会上提到的，“一触未来”（“一触”即指一键印刷）含有两层意义。第一层意义是，一键印刷代表着印刷生产未来之路：利用高度自动化的高科技来轻松战胜，如劳动力成本不断上升，质量要求越来越苛刻，交货期要求不断缩短等的层出不穷的各种挑战。第

二层意义是，一键印刷也代表着可持续盈利的生产方式：整合所有的系统组件，来提高在整个生产过程中的总体性能。

记：您觉得现今大中华区的印刷市场情况如何？曼罗兰有何应对策略？

邓：我比较看好大中华印刷行业的发展前景，尤其是迅速增长的包装印刷领域。国民生活素质持续改善，消费能力不断提高，包装印刷行业自然水涨船高。然而，市场蓬勃，竞争亦很大。中国的印刷企业也面临着各种各样的挑战，如客户要求愈来愈高、印刷数量愈来愈少、交货期短促等。加上劳动力成本上涨和市场竞争激烈等困难，有心在这行发展的印刷企业，真的要专心一志去经营。

为帮助及配合这些有志企业的发展，曼罗兰的应对策略主要以我们面向未来的各种高度自动化的创新技术和完善服务，有效地去说明中国印刷企业早日实现以高质量、高效率、低成本的方式进行全自动印刷生产的印刷未来，从而一直保持可持续性的盈利。



记：近年中国国内人工成本不断上扬，业界内「价格竞争」激烈，经营者盈利空间也不断地被压缩。有何建议给客户面对市场挑战？

邓：我认为价格竞争实为企业间竞争的下下策，是消耗资源最大的一种竞争方式。因此，它并不能维持企业的可持续性发展。要轻松应对这些市场挑战，印刷企业必须在这三个方面狠下功夫：不断改善印刷质量，提高生产效率，并同时降低生产

总成本。而曼罗兰一系列的面向未来的创新技术，如最新推出的高度自动化的印刷机：ROLAND 700 EVOLUTION和新一代ROLAND 700 HiPrint，各种联线和快速转换技术，以及全自动色彩测量和控制技术等等，便是为印刷企业从以上三个方面轻易战胜各种各样的市场挑战而研发的。

记：请问您从Print China展会中观察到了什么？曼罗兰的参展成绩您满意吗？

邓：我从展会中观察到了印刷市场对未来全自动印刷生产的向往和强烈需求。这也进一步证明了曼罗兰产品策略的方向是符合市场发展的趋势和能够满足客户现在及未来的实际需要的。我非常满意曼罗兰的参展成绩。我们以在印刷业界中史无前例的展示方式美妙绝伦地向客户介绍我们一应俱全的最新技术、解决方案和服务，引起客户及业界的浓厚兴趣与关注，并让客户从三维的角度更好地了解曼罗兰如何能够大力帮助他们解决现今以及未来的困难。而且，我们团队在展会上也取得了骄人的销售成绩。



记：您对印刷业有何展望？

邓：中国作为全球印刷行业主要市场之一，虽然要面对各种各样的挑战和困难，但是仍然将会保持稳定增长。包装印刷领域的发展会更为突出，而市场竞争将会更加激烈。此外，第二代接班人，大多接受过高等教育，对先进印刷器材和系统的投资较为进取，亦促进了生产流程高度自动化的发展。

记：感谢您接受我们的访问。🌈