



## 全情投入数码印刷 — Moncheri

重踏香港仔富嘉工业大厦，勾起小记不少回忆。回想20多年前，我就在这大厦某层的印刷厂内上班，当时有不少小型的印刷厂和印后加工厂在这里经营，他们白手起家，由小公司变大企业。今天我以记者身份采访一位90后的年青人，他在这大厦的15楼创办了一间数码印刷公司Moncheri Limited。当我进入这间1000多呎的厂房时，我心里不禁地“哗”了一声！

三台富士施乐Color 1000 Press 陈列眼前，Moncheri创了两个先河，其一，于短短一年来置入3台富士施乐Color 1000 Press，成为全港单一厂房拥有最多富士施乐高端数码印刷系统的公司；其二，购入全香港首台配有金色干性墨的Color 1000i Press。

面对90后的年青小伙子William Wong，再看看身边那3台总值过千万的数码印刷器材，我第一句便要问，你们经营甚么生意，可以有足够生产量来发挥这3台高速生产型的数码印刷机？

William悠然地说：「Moncheri于2013年8月创立，主力印售楼书、喜帖、可变数据的印件。我们开业前已定位为提供一站式数码印刷服务的企业。由于我们是数间地产发展商的印刷服务

供货商，要印不少售楼书和价单，售楼书动辄过百页，但只印数百本，加上交货期极短，如非用高端生产型数码印刷机，是难以应付的。由于有稳定的订单，并有好的发展前景，我们于短短一年时间便购入3台Color 1000 Press。」

### 稳健+创意 拥抱三台Color 1000 Press

在香港，我们常见的印刷公司，较少是单一全是设置数码印刷机的，通常是柯式印刷公司增设数码印刷部，以应付少量和急需的印件。因此，数码印刷以辅助形式存在于印刷厂内。但Moncheri则专注于数码印刷，原因何在？William说：「我对大型的柯式印刷机器没有兴趣，而数码印刷机易于操作，是一部计算机器材，我只需对着计算机发出指令，一本本印刷精美的售楼书，片刻间便呈现眼前。况且，数码印刷技术推陈出新，逼使我不断学习。当然，有些印件是需要柯式印刷，幸好有亲戚已经经营柯式印刷多年，我们如需要柯式印刷，有他们作支持，而他们需要数码印刷服务时，我们也可帮上一把。与亲戚的柯式印刷厂相互配合，因而，自己无需购买柯式印刷机及其相关设备，大大减低投资金额。然而，有些印件我们实行混合印刷，如一些楼书，封面用柯式，内文用数码印刷。」



Moncheri于短短一年来置入3台富士施乐Color 1000 Press，成为全港单一厂房拥有最多高速数码印刷系统的公司，而其中一台更是全香港第一台配有金色干性墨的Color 1000i Press。为何那么进取？William微笑着说：「这是由于这两年楼市兴旺，楼书需求大，加上售楼条例严谨，促使印制楼书和楼价单的生产期很短，若只得一台数码印刷机，万一出现故障，影响交货，就损失大了。而可印金色的Color 1000i Press，能让我们为客户开拓增值的印刷服务。若印一般的实色金字，则卖点不大，Color

1000i Press可印金色渐变网，且金色图文印在实地黑上也无需“偷穿”，只要设计得宜，一份份高贵堂皇的印件，得心应手。我们正与一些设计师合作，印制一批样本，好给我们的客户参考，也便于我们顺利印制。」

### 如何选择生产“利器”

近几年，数码印刷器材的质量不断提升，不知William在选择数码印刷机时，会考虑些甚么？William想了一想后答道：「我们在选购数码印刷器材时，除考虑其印刷质素、生产力和稳定性外，售后服务和技术支持亦很重要。富士施乐有强大的售后服务团队，能迅速支持我们，上午“落Call”，下午便到，这对于生产时间紧迫的印刷公司，攸关重要。以我们的高生产量来说，我们曾试过印500本300页的楼书，用一台C1000连续36个小时不停生产，器材部件自然损耗大，有赖富士施乐有充足的备件供应，令我们放心运作。」

William喝汽水继续说：「然而，阻碍生产时间的原因，大多是客户给我们的档案，表面看似没有问题，但审检过后却发现问题不少，要客户重新修改，那就费时失事，浪费了大量时间同生产力。有见及此，富士施乐推介我们使用最新智能传输档案系统“印福仕”(Enfocus)，可以在印刷之前检查及自动修正客户的档案，如解像度、字款、出血位等问题，在客户把档案提交给我们之前，便以修正。使用此软件后，我们可以大大减少档案出错的机会，令我们生产更加流畅。」！

### 永不停步

Moncheri不觉地已经营了一年多，这位年青人有何体会？对未来前景又有何看法？

William深有体会地说：「有人常说数码印刷的质素不及柯式，我认为能满足客户所需的是大前题，客户是不理会是柯式还是数码印的，只要设计人员能充分了解数码印刷的特性，稿件设计配合得宜，才能发挥数码印刷的特质和长处。现在，数码印刷也可印上金色，大大扩阔了设计师的创意空间，亦为产品增值。」

对于未来前景，William另有一番见解：「如果我们原地踏步等生意，就同一般消极的厂家一样，等被淘汰。你要重新检视现有的生意模式能否优化得更好，你卖的产品或服务，是否合乎客户所需要的，才可把生意持续发展。此外，还需求新、求变，永不停步。」🌈