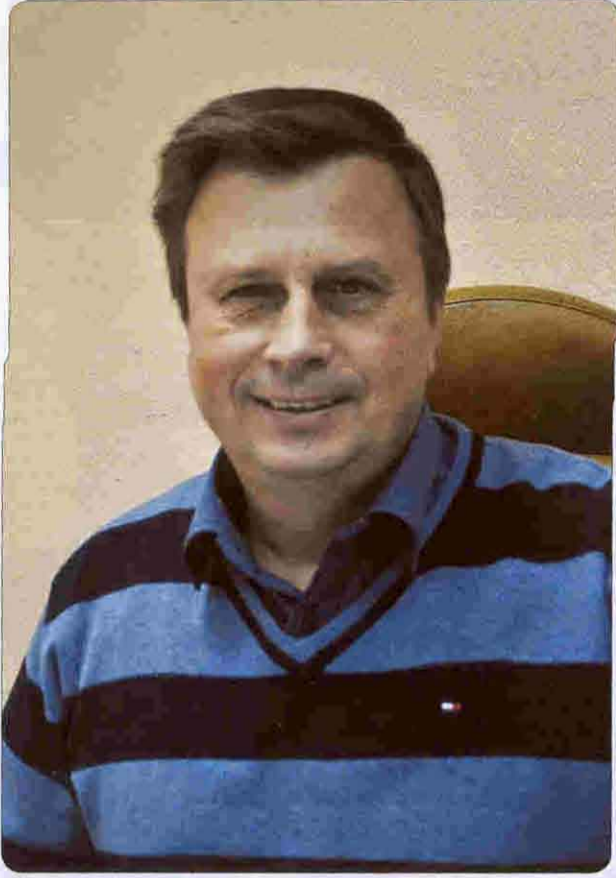


# Александр Хандогин: «Для наших заказчиков мы, прежде всего, партнеры»



**Print+:** Как ваша компания пережила кризис, и как вы можете оценить сегодняшнюю ситуацию на рынке? Это посткризис, это продолжение кризиса, или объемы печати растут, и все уже хорошо?

**Александр Хандогин:** Шаги по преодолению кризиса предпринимались стандартные. Мы немного сократили штат, поскольку объемы продаж упали. Также мы сократили основные средства, которые максимально влияли на затратную часть. Кризис наша компания прошла достойно: доходы сотрудников не уменьшились, хотя объемы продаж в целом снизились, в особенности в розничном секторе.

А вот продажи в корпоративном сегменте и сегменте интерьерной печати остались на прежнем уровне. Однако борьба за выживание увеличила конкуренцию, тем самым уменьшив доходность компании, соответственно, средств на маркетинг и расширение бизнеса стало меньше.

*LDS – заметный игрок на рынке цифровой печати Украины. Компания является премьер-партнером Xerox, золотым-партнером Hewlett Packard, а также успешно продает оборудование Canon и Epson.*

*Мы беседуем с генеральным директором LDS Александром Хандогиним о тенденциях рынка цифровой печати в Украине.*

Положительным является то, что в этот период вышли на новый для нас рынок: открыли филиал в Донецке – «ЛДС-Техсервис». Этот шаг мы сделали своевременно, поскольку рынок Донецка был для местных игроков утерян, отчасти из-за ухода основного регионального поставщика техники Xerox. На данном рынке мы добились значительных успехов. Полученные дивиденды дадут нам возможность развиваться дальше.

У меня есть четкое убеждение, что кризис не закончился. Происходит незначительный рост экономики, повышается активность в госсекторе. Хотя частный бизнес проявляет себя слабо. Если и есть какой-то интерес, то предполагающий быстрое возвращение вложенных средств, а сторона технических решений уходит на второй план.

Причем речь идет не только о новой технике. Компании, у которых возникли проблемы в кризисный период, вынуждены продавать оборудование, в хорошем состоянии и по привлекательной для покупателя цене. Такая ситуация отражается на наших продажах. Многие проекты не состоялись именно по этой причине.

В то же время объемы печати в нашей типографии «Центродрук» увеличиваются. Это связано с тем, что она заточена под биллинговую и персонализированную печать. Сейчас начинают проявлять активность банки появляются кредитные линии. Кроме того, значительные объемы обеспечивают коллекторские компании, чья деятельность требует большого документального оборота. Происходит и перераспределение рынка транзакционной печати, связанное с уходом многих конкурентов.

## Украина

**Print+:** Оцените ситуацию на рынке решений для цифровой и широкоформатной печати по сегментам: офисные приложения, производительные системы, промышленные печатные машины, системы для реализации документооборота, инженерные широкоформатные системы, оборудование для широкоформатной печати.

**А. Х.:** Развитие рынка определяется востребованностью услуг печати. Когда спрос есть, есть и запросы, связанные с продажей оборудования. Рынок офисной техники растет за счет государственного сектора, где обновление парка техники происходит в рамках специальных государственных программ, осваиваются некие бюджеты.

Мы больше ориентированы на продажу высокопроизводительных полноцветных систем и широкоформатного оборудования. Сложно сказать, насколько эти сегменты рынка выросли, но наша повышенная активность приносит определенные результаты.

Кусок пирога небольшой, но мы за него боремся. В частности, стремимся развивать продажи широкоформатных инженерных систем. На сегодняшний день в Украине немного работающих промышленных предприятий, соответственно, инженерные системы продаются слабо. Стратегический рынок по-прежнему заморожен. А продажи инженерных систем в проектные организации носят точечный характер.

**Print+:** Насколько популярны софтовые решения для офиса?

**А. Х.:** Софт применяется двояко. Собственники бизнеса стремятся снизить затраты. А компаниями, которые предлагают печатать на аутсорсинге, программное обеспечение помогает вовремя отслеживать необходимость сервиса. Рынок аутсорсинга интересен, особенно для западных компаний. Но его развитию препятствует подход отдельных компаний, связанный с дешевым обслуживанием и закупкой неоригинальными расходными материалами.

С одной стороны, аутсорсинг – оправданное решение, а с другой, – компании не идут по этому пути для сокращения своих расходов. Нужно искать середину, возможно, применять неоригинальные расходные материалы, сертифицированные компанией-производителем принтера. Аутсорсинг требует более глубокой оценки предприятия – не только используемых расходных материалов, но и правильной структуры документооборота. Большинство предприятий задумываются об этом, но у них не доходят руки воплотить необходимые изменения в жизнь, поскольку многие задачи требуют более оперативного вмешательства.

**Print+:** А готовы ли заказчики сегодня вкладывать средства в софт?

**А. Х.:** Софт решает широкий спектр задач. Он может облегчить труд персонала и помочь уменьшить затраты. Перспективы покупки и внедрения программных решений зависят от востребованности на рынке. Насколько люди готовы вкладывать средства в

уменьшение затрат. Если эта задача является первоочередной, тогда внедрение ПО чрезвычайно актуально. Средства можно сэкономить и без использования ПО, но это тяжелый трудоемкий процесс. Нужны соответствующие управленческие усилия, реорганизация документооборота.

Перспективы в этом направлении есть, и они требуют изменения способа мышления. Сегодня многие компании просто пытаются выжить и предпринимают шаги для быстрого возвращения инвестиций, а внедрение софта рассматривают на отдачу в более долгосрочной перспективе. Рано или поздно мы придем к необходимости внедрять программные продукты для оптимизации работы. Интеллектуальный продукт позволяет осуществить прорыв в той или иной компании.

**Аутсорсинг требует более глубокой оценки предприятия – не только используемых расходных материалов, но и правильной структуры документооборота. Большинство предприятий задумываются об этом, но у них не доходят руки воплотить необходимые изменения в жизнь, поскольку многие задачи требуют более оперативного вмешательства.**

**Print+:** Каковы сильные стороны LDS?

**А. Х.:** Мы сильны в интегрированных решениях для построения системы документооборота – как в офисном, так и в промышленном сегменте. В нашем портфеле представлена очень широкая линейка оборудования и услуг, поэтому мы можем выполнить задачи заказчика в комплексе.

Предпочитаем поставлять решения не очень популярные, а оптимальные для каждого сегмента, начиная от широкоформатных решений на базе ксерографии или струйной печати. Каждая задача воспринимается нами как поиск оптимального решения, это позволяет повысить лояльность заказчиков. Мы не стремимся получить максимальную прибыль сразу, а рассчитываем на долгосрочное сотрудничество. Для наших заказчиков мы, прежде всего, партнеры.

Также, мы постоянно совершенствуем знания и навыки компании, так как новые условия требуют новых подходов. На первый план выходят отношения с клиентами. Мы стараемся качественно решать задачи клиентов, для повышения доверия к себе. И при этом мы предлагаем наиболее оптимальные условия работы, как в производственной, так и в затратной части.

**Print+:** Есть ли планы расширить бизнес или оборот сузить?

**А. Х.:** Философия нашего бизнеса – наполнение портфеля полным спектром предложений. Создание

## ПОЛИГРАФИЯ

типографии – это с одной стороны бизнес, приносящий прибыль, а с другой стороны, полигон, где наши клиенты могут оценить работу оборудования. Большинство продаж тяжелой техники состоялись после посещения клиентами типографии «Центродрук», там они смогли увидеть оборудование в работе, оценить качество производимой продукции и получить уверенность в том, что оно полностью подходит под их задачи.

Что касается самой компании LDS, мы являемся не только премьер-партнером Xerox, но и gold preferred-партнером Hewlett Packard, предложения которых дополняют нашу линейку: широкоформатными струйными машинами, серверными решениями и ноутбуками. Также, в портфолио нашей компании оборудование Canon, в портфолио дилерское соглашение с Epson.

LDS – не монобрендовая компания. И я считаю, что это наше достижение. Мы позиционируем себя как интегратор, а интегратор не может предоставлять лишь один продукт. Такая компания должна предоставлять максимум решений для выполнения задач, а для этого нужно смежное оборудование. И в дальнейшем мы планируем развивать разнонаправленные направления.

**Мы сильны в интегрированных решениях для построения системы документооборота – как в офисном, так и в промышленном сегменте. В нашем портфеле представлена очень широкая линейка оборудования и услуг, поэтому мы можем выполнить задачи заказчика в комплексе.**

**Print+:** Обращает на себя внимание высокая степень маркетинговой активности LDS – проводятся семинары как по цифровой, так и по широкоформатной печати, ведется активная работа с заказчиками. Это приносит отдачу сегодня?

**А. Х.:** Период неопределенности в развитии рынка прошел. Мы пересмотрели взгляд на маркетинговую активность и в дальнейшем будем ее усиливать. Если в прошлые два года мы существенно сократили затраты на маркетинг, то в этом году заложили в бюджете определенные средства.

Наша компания организовала серию семинаров по цифровой печати, планируется проведение семинаров по широкоформатной и аутсорсингу. Хотим донести до заказчика информацию о всех наших предложениях, показать, что располагаем ресурсами для выполнения поставленных задач.

Мы можем предложить услуги аутсорсинга на территории заказчика и в нашей цифровой типографии. Стараемся объяснить заказчикам, что условия аутсорсинга выгодны, и совместно определить оптимальные модели. Путь в данном случае один: общаться, дискутировать и приходиться к общим решениям. Планируем

также участвовать в некоторых профильных выставках. Мы будем показывать нашим заказчикам, что готовы развиваться вместе с ними, даже в сложных условиях.

**Print+:** Круг вендоров, с которыми работает компания, уже сформирован окончательно, или некие изменения еще возможны?

**А. Х.:** Мы работаем с широким кругом вендоров, однако в работе с каждым из них специализируемся на наиболее сильных направлениях, при этом стараемся чтобы продукты различных компаний не пересекались. Мы предлагаем цифровые печатные решения Xerox IT-технику HP (компьютеры, ноутбуки, серверные решения, малые офисные устройства), оборудование HP и Epson для интерьерной и наружной рекламы, инженерные решения Canon.

Продукты не заменяют, а дополняют друг друга. Мы должны решать задачи заказчика в целом, и если обеспечивать качественные услуги пользователям. Так что, если потребуется, будем искать новые бренды, пока хотим укрепить позиции в уже освоенных нами сегментах.

**Print+:** Какими вы видите перспективы рынка цифровой печати?

**А. Х.:** Каждое направление перспективно: биллинг, цифровая печать, фотобуки. Развитие рынка сегмента рынка определяется количеством спроса. Услуги биллинга сегодня очень востребованы банковским сектором, страховыми компаниями, коммунальным хозяйством. Этот рынок перспективен особенно если оценивать этот рынок транзакционной печати за рубежом: потребность постоянно растет соответственно, увеличиваются продажи оборудования для рассылки.

Рынок рассылок цифровой печати для изготовления фотобуков, книг по требованию также очень перспективен. Большую роль в них играет возможность предоставлять качественные услуги пользователям. Продукция цифровой печати с каждым днем становится качественнее и доступнее. Немаловажна платёжеспособность клиентов, поэтому развитие цифровой печати находится в прямой взаимосвязи с развитием экономики.

О прогнозах говорить тяжело – легче о результатах. Сложно сказать, в каких условиях мы будем работать ближайшее время. Непонятны целесообразность инвестиций и многое другое.

В частности, если говорить о персонализированной печати, то соответствующие решения внедряются, и многие игроки на рынке побиваются осуществлять такие инвестиции. Ведь речь идет о покупке достаточно дорогих продуктов, и нужно быть уверенными в прибыльности услуг персонализации. Наша компания готова максимально поддерживать и называть все перспективные рыночные решения.