

# НА ШАГ ВПЕРЕДИ



**Дмитрий ГАДЕЦКИЙ**  
Руководитель отдела продаж  
(коммерческая печать)  
XEROX Россия

*Дмитрий Гадецкий родился 15 декабря 1980 года в Москве. В 2002 году получил высшее образование, окончив факультет экономических и социальных наук Академии Народного Хозяйства при Правительстве РФ.*

*В 1999-2003 годах работал менеджером по продажам в компании «АКВАЛОН».*

*В XEROX Россия Дмитрий начал работать в 2004 году на позиции руководителя проектов (коммерческая печать). В 2008 году был назначен руководителем отдела продаж (коммерческая печать) XEROX Россия.*

*В свободное время Дмитрий предпочитает активный отдых, увлекается туризмом и рыбалкой.*

**В Москве на выставке «Полиграфинтер-2009» одной из наиболее продуманных и технически оснащенных экспозиций, на наш взгляд, стал стенд компании Xerox. Сотрудники компании предлагали не только оборудование для цифровой печати, но и решения для бизнеса, что, на наш взгляд, было очень интересно посетителям выставки. Мы побеседовали с Дмитрием Гадецким, руководителем отдела продаж коммерческой печати Xerox Россия.**

**- Поскольку встретились мы с Вами на выставке «Полиграфинтер-2009», расскажите сначала о стенде компании Xerox. Какие новинки посетители могут увидеть, какое оборудование посмотреть в действии?**

- Мы представили на нашем стенде самые актуальные и перспективные технологии и предложения. Так, например, в этом году

мы демонстрируем полноценную печатную машину нового поколения Xerox iGen 4, последователь завоевавшего признание у заказчиков iGen 3 (кстати, две таких ЦПМ установлены в Екатеринбурге).

Стенд Xerox отличается от всех остальных, поскольку в этом году мы представляем не просто печатное оборудование, как многие другие, а бизнес - решения. Причем, эти решения работают в реальном времени. Именно это вызывает особый интерес у посетителей и привлекает внимание. Условно, можно разделить эти решения на несколько направлений:

Первая зона стенда включает предложения по автоматизации рабочих процессов типографии. С их помощью, можно сократить себестоимость выполнения традиционных для цифровой печати заказов в среднем на 25-30%, и увеличить объемы продаж путем взаимодействия с большим количеством клиентов и обработки большего количества заказов, а также расширить спектр предлагаемых продуктов и услуг.

Для тех, кто хочет выйти на новый, быстрорастущий рынок креативной фотопечати – на стенде представлены решения, обеспечивающие полный цикл производства данной продукции. Это софтверные технологии создания фотокниг, размещения заказов, высококачественная печать и on-line пост-печатное оборудование, а также специальные бумаги и материалы.

На стенде представлены комплексные предложения в области прямых маркетинговых коммуникаций, которые позволяют реализовывать маркетинговые кампании различного уровня сложности – от простой адресной рассылки до кросс - медийных коммуникаций и интерактивного общения с клиентами. С помощью этой технологии коммуникация осуществляется не только с помощью писем, но и других медиа-носителей: sms, e-mail, PURL (персональные веб-страницы).

Мы разместили на нашем стенде цифровую «On-line-типографию» - современный комплекс для персонального книгоиздания, обеспечивающий интеграцию технологии цифрового печатного производства с автоматизированными системами сбора и обработки заказов, авторизацию доступа к электронным хранилищам, а также автоматизацию ключевых рабочих процессов.

Мы также уделили большое внимание инструментам, предложениям, идеям и инициативам для тех, кто только начинает свой «цифровой» бизнес и для тех, кто стремится выйти на новый уровень.

**- Если сравнить эту выставку с прошлым «Полиграфинтер» то, что изменилось за два года?**

- Многие высказывали пессимистические прогнозы относительно проведения «Полиграфинтера» в этом году. Но, на мой взгляд, мероприятие состоялось и оно вызвало достаточно большой интерес полиграфистов. В этом году на выставку приехало очень много представителей крупных региональных полиграфических предприятий. Они внимательно изучали возможности цифровых технологий, к которым раньше относились довольно прохладно. На наш взгляд, это большой шаг вперед. Еще я бы отметил, что в целом в этом году на «Полиграфинтер» пришло немного меньше посетителей, чем обычно, но зато в основном это были серьезные люди с конкретными вопросами, заинтересованные в новых технологиях и решениях. Тех, кто пришел просто «побыть в тусовке», практически не было.

**- Какие планы у компании, каковы перспективы?**

- Общая стратегия компании не меняется - мы фокусируемся на удовлетворении потребностей наших заказчиков и партнеров, для чего мы продолжаем развивать нашу продуктовую линейку и печатные технологии, расширяем сервисное покрытие. В области коммерческой печати мы делаем акцент на программах развития бизнеса наших заказчиков и представлении бизнес-решений для разных сегментов полиграфии.

**- Поскольку наш журнал - региональное издание, нам, безусловно, интересны новости Уральского региона. Насколько нам известно, iGen 4 уже установлен в одном из предприятий Свердловской области?**

- Да, это так. Недавно мы установили Xerox iGen4 в компании D\_LAB, город Новоуральск. Типография работала на машине серии DC250, и когда объем печати стал больше возможностей текущего парка оборудования, компанией было принято решение о покупке iGen4. В этой сделке нам помогал наш региональный партнер компания «Алстер».

Хочу отметить, что, несмотря на сложные рыночные условия, мы смогли сохранить всю российскую инфраструктуру Xerox, и, наверное, это одно из самых главных достижений этого года. Когда другие компании были вынуждены сокращать или закрывать региональные

офисы, особенно пункты сервисной поддержки, мы ни на одну единицу не сократили ни количество сервисных инженеров, ни склады.

То же самое можно сказать о нашем уральском подразделении - оно развивается по всем направлениям: как партнерские продажи, так и продажи полиграфического оборудования. Мы были и будем надежным партнером для наших заказчиков, у нас есть для этого необходимые ресурсы, так что они могут быть уверены, что уральское представительство Xerox и наша сервисная служба всегда будут к их услугам.

**- Какие преимущества демонстрирует новый iGen 4?**

- Xerox iGen4™ – сочетает все лучшее, чтобы было в iGen3 и учитывает пожелания заказчиков Xerox по всему миру. Она дает отличные возможности для роста прибыли и увеличения производительности.

iGen4 поддерживает ряд принципиально новых технологий, которые позволили повысить производительность системы на 25-35% за счет автоматизации выполняемых оператором задач, сокращения перерывов в работе и снижения общих эксплуатационных расходов.

В новинке внедрены технологии, которые являются уникальными преимуществами именно решения Xerox: бесконтактный перенос, обеспечивающий высокое качество полиграфической продукции и значительную экономию средств при обслуживании; системы управления качеством цветопередачи и возможность работы с широким диапазоном материалов и максимальным форматом 364x572мм.

**- Что бы еще Вы хотели сказать уральским полиграфистам?**

- Во – первых. Хотел бы сказать, что полиграфический рынок постепенно стабилизируется и сегодня, чтобы сохранить свои позиции и сделать шаг вперед, нужно соответствовать последним рыночным тенденциям: оптимизировать производственные процессы, расширять ассортимент, предлагать новое, продавать не просто продукты, а комплексные решения. Сейчас ситуация на рынке выравнивается, и в новых условиях выигрывают те, кто смог продержаться и достойно пройти самый тяжелый этап.

Во – вторых, хотел бы пожелать всем удачи! Без нее бывает очень сложно, даже если все делаешь правильно, но, по моему мнению, удача всегда приходит к тем, кто ее заслужил. Желаю всем поймать ветер удачи!

Беседовала  
Татьяна Кропачева