

# Zanimanje za cenejše tiskanje v času nižanja stroškov

Mlado podjetje Optiprint v krizi pridno nabira stranke, ki želijo znižati stroške tiskanja

**F** Jure Ugovšek  
j.ugovsek@finance.si

**Stroški tiskanja, predvsem barvnega, so za marsikatero podjetje preveliko breme, ugotavljajo profesor podjetništva na ekonomski fakulteti v Ljubljani Aleš Vahčić, asistent Blaž Zupan in absolvent trženja Lan Hvastija. Razvili so rešitev, ki poceni tiskanje, in zbudili veliko zanimanja podjetnikov.**

Podjetje Optiprint, v večinski lasti profesorja Vahčića, je razvilo zalogovnik za črnilo z inovativno tehnologijo, ki ga povežejo z enim od štirih tipov brizgalnega tiskalnika (ink jet) in tako z enako kakovostjo tiska podjetju omogočijo nižanje stroškov. Tiskalnikom povečajo zmogljivost brez zamenjave kartuš na več kot 30 tisoč barvnih izpisov, kar pomeni, da je ponavadi treba prej zamenjati tiskalnik kot kartuše, pravi Blaž Zupan, sicer 35-odstotni lastnik družbe. Izjemno nizko ceno izpisa jim omogoča tudi nakup črnila neposredno pri proizvajalcih, saj je na svetovnih trgih cena barvnega in črnega čr-

nila enaka in dosega nekaj deset evrov za liter. Za primerjavo: liter črnega črnila v prodaji na drobno stane tisoč evrov, barvnega pa tudi do trikrat več.

## Tiskanje za 50 evrov na mesec

Poleg tehnologije za optimizacijo brizgalnih tiskalnikov je njihova novost tudi poslovni model. Gre za poslovni najem barvnih tiskalnikov, ki za fiksno mesečno ceno omogočajo neomejeno količino barvnih izpisov, pogodbo pa s podjetji sklenejo brez časovne vezave. Za mesečni najem tiskalnikov z Optiprintovim sistemom optimizacije tiska podjetja plačajo od 50 do 90 evrov, odvisno od modela tiskalnika, cena pa vključuje tudi servis, svetovanje in potrošni material. »Najem naše rešitve se podjetju splača, če na mesec natisne vsaj 1.500 črno-belih ali 500 barvnih strani,« pojasnjuje Zupan.

## Prihodnje leto na tuje trge

Od začetka leta so pridobili 40 strank, večino v Ljubljani, med njimi so KD Group, Julon, Pristop, T-2, M hotel in Ljubljanski univerzitetni inkubator. Konec

leta se bodo širili v štajersko prestolnico, kjer nameravajo odpreti franšizni servisno-prodajni center. Kot nam je pojasnil Zupan, je povpraševanja po najemu tiskalnikov veliko tudi na Štajerskem, vendar je za zdaj to zanje finančno še prezahteven projekt. V tujino nameravajo v večje urbane centre prodreti prihodnje leto, ko bodo v praksi podrobneje spoznali delovanje franšiznega sistema v domačem okolju. Ocenjujejo, da bodo prihodki glede na trenutno prodajo letos znašali 40 tisoč evrov, prihodnje leto 140 tisoč, v letu 2012 pa načrtujejo skoraj 100-odstotno rast prihodkov.

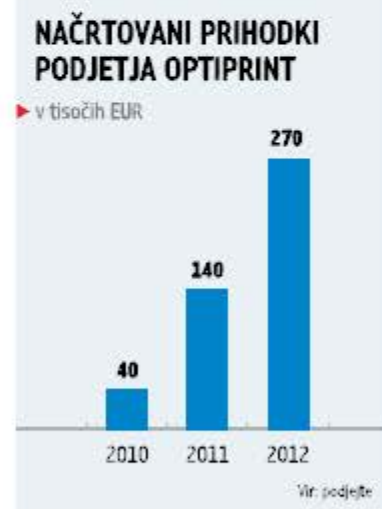
## Zaradi zapletov na banki segli v svoj žep

Kot pravi asistent z ekonomske fakultete, je slaba stran njihovega poslovnega modela, da je treba na začetku veliko vlagati v nakup tiskalnikov. Pozneje imajo fiksni mesečni denarni tok, ki je, ker stranke tiskalnikov ne vračajo, tako rekoč zagotovljen. »Denarni tok bo v prvih 12 mesecih izrazito negativen, potem pa bomo lahko iz prihodkov financirati rast,« pojasnjuje Zupan. Pravi, da so se za financi-

# Lomilci



Aleš Beno



ranje najprej obrnili na banko, a so se zaradi raznovrstnih zapletov (dolgotrajnost postopka, zelo veliko papirologije, kljub nizkemu znesku zahteve po visokih osebnih garancijah, neprilagodljivost in splošna nezainteresiranost banke, visoka

obrestna mera) odločili, da bodo sredstva raje prispevali sami in privabili tudi druge, ki verjamejo v idejo. Za pomoč pri financiranju – predvsem daljši plačilni roki – se jim je uspelo dogovoriti tudi z nekaterimi ključnimi dobavitelji. ●

»V tujino bomo prodrli prihodnje leto, ko bomo v praksi spoznali delovanje franšiznega sistema v domačem okolju,« pravi asistent podjetništva na ljubljanski ekonomski fakulteti Blaž Zupan (desno) in absolvent trženja Lan Hvastija iz podjetja Optiprint, ki strankam omogoča nižanje stroškov tiskanja.