

Pełny profesjonalizm



Zielonogórska drukarnia internetowa WYDRUKUJEMY.TO zdecydowała się na zwiększenie automatyzacji produkcji. Ze względu na rosnącą liczbę zamówień, trudną sytuację na rynku pracy oraz fakt, że jako przedsiębiorstwo społeczne firma zatrudnia pracowników z zaburzeniami ze spektrum autyzmu, naturalnym krokiem w jej dalszym rozwoju stał się zakup szybkiego urządzenia do wycinania, bigowania i perforowania. Podczas tegorocznych targów Remadays, po kilku spotkaniach z przedstawicielami firm oferujących podobne urządzenia, zarząd drukarni zdecydował o wyborze urządzenia Uchida AeroCut Prime z szerokiego portfolio sprawdzonego dostawcy – firmy Riset Polska.



Od lewej: Mateusz Andrysiak i Bartosz Orzeł

Podstawą oferty cyfrowej drukarni internetowej WYDRUKUJEMY.TO jest produkcja wysokojakościowych naklejek papierowych i foliowych – np. etykiet produktowych – w małych i średnich nakładach. Są one drukowane w arkuszach, a następnie nacinane. Ofertę firmy uzupełniają wizytówki, ulotki, plakaty, katalogi, bilety, vouchery, kalendarze spiralowane, a także wysokiej jakości druk wielkoformatowy. Ponadto drukarnia udostępnia zaawansowane kalkulatory druku niestandardowego.

Bartosz Orzeł, manager drukarni z Zielonej Góry, tak wyjaśnia decyzję o wyborze AeroCut Prime: „Targi Remadays są najlepszym miejscem do szukania rozwiązań sprzętowych. Odwiedziliśmy kilka stoisk i ostatecznie uznaliśmy, że najlepsza dla nas będzie wycinarka marki Uchida. Maszyna oferuje nie tylko szybką pracę i cięcie papierów o gramaturze do 400 g wraz z folią, ale też mały rozmiar użytku. Jednak prawdziwą przewagą

nad konkurencją okazała się możliwość odczytywania kodów kreskowych z arkuszy oraz możliwość programowania szablonów z poziomu komputera przy użyciu sieci lokalnej, co pomoże nam zwiększyć produktywność. Dzięki dużej precyzji i powtarzalności maszyny będziemy mogli ograniczyć błędy i odpady. Ponieważ AeroCut Prime oferuje pracę na arkuszach o długości do 1600 mm, może także posłużyć do produkcji kalendarzy wielodzielných, które chcemy w przyszłości wprowadzić do naszego portfolio, a które wymagają cięcia długich arkuszy papierów. Pragnę też podkreślić profesjonalizm pana Adriana Dźbikowicza z firmy Riset – jego wyczerpujące odpowiedzi na nasze pytania bardzo nam pomogły przy podjęciu decyzji”.

Mateusz Andrysiak, prezes zarządu drukarni, dodaje: „Zakupione od firmy Riset urządzenie jest pierwszym etapem planowanych zmian w naszej drukarni. Na Uchida Aerocut Prime wykonaliśmy dopiero kilkadziesiąt prac

i cały czas pracujemy nad wdrożeniem wszystkich ustawień maszyny i przygotowaniem szablonów w impozycjonerze, aby zminimalizować czas pracy nad jednym zamówieniem. Efekt będzie widoczny dopiero za kilka miesięcy, tym bardziej że obecnie zmagamy się z kryzysową sytuacją związaną z epidemią. Ponadto testujemy i planujemy wdrożyć kreator online i automatyczny preflight w naszym sklepie internetowym, a jeśli wszystko ułoży się pomyślnie, być może w połowie roku doposażymy nasz park maszynowy w kolejne urządzenia wspomagające z oferty Riset Polska”.

Doświadczony dostawca urządzeń do introligatorni wie, że zadowolenie klientów oraz idąca za nim pozycja na rynku można zdobyć i utrzymać tylko w jeden sposób – poprzez oferowanie najwyższej klasy urządzeń oraz profesjonalnego serwisu. Jak podkreśla Jarosław Szabłowski, dyrektor generalny Riset Polska, zgodnie z takimi priorytetami działa cały zespół firmy. „W założenia te wpisują się nie tylko oferowane maszyny marki Uchida, ale także wszystkie inne urządzenia z naszego portfolio. Szczególnie godne polecenia są nowości wprowadzone ostatnio do oferty: automatyczne plotery tnąco-bigujące do B1 angielskiej firmy Intec oraz bardzo szybkie sztance ze złączeniem w formacie B2 amerykańskiego producenta Thermotype. Wszystkie wymienione maszyny są unikalnymi rozwiązaniami na rynku, dopracowanymi w każdym detalu. Wyróżniają się przyjazną obsługą, jakością oraz dokładnością w pracy, ograniczając czas wykonywanych zleceń do minimum oraz eliminując błędy ludzkie. Podkreślę też, że w naszej firmie jednym z priorytetów jest serwis, który zawsze musi odbywać się na czas i nie nadwierać budżetu klientów. To procentuje ich zaufaniem”.



ARTYKUŁ PROMOCYJNY