



15
YEAR
ANNIVERSARY
ROTOMETAL

Wielki sukces na 15-lecie firmy

O budowaniu pozycji firmy na świecie, nowościach produktowych i trudnym roku 2020 rozmawiamy z Agnieszką PRZYBYSZ-ANDRASZ, kierownikiem działu handlowego i logistyki firmy Rotometal.

W tym roku firma obchodzi 15-lecie działalności. Proszę przypomnieć, czym się Państwo zajmują.

Zajmujemy się głównie produkcją cylindrów do maszyn fleksograficznych, takich jak cylindry magnetyczne, cylindry drukowe, cylindry typu sleeve. Kompleksowo obsługujemy drukarnie, oferując im również szereg usług i akcesoriów, takich jak koła zębate, pierścienie do sitodruku, zegary do kontroli docisków. Projektujemy i wykonujemy też stacje do sztancowania.

Jak na przestrzeni lat zmieniało się portfolio Państwa produktów oraz zespół sprzedażowy?

Od początku nasza firma skupiała się na branży poligraficznej. Początkowo współpracowaliśmy z firmą Gerhardt z Danii. Później zdecydowaliśmy się być niezależni. Zaczęliśmy bezpośrednio kontaktować się z klientami i bardzo mocno rozwinęliśmy zespół sprzedażowy. W naszym dziale mamy obecnie 15 osób. Mówimy w ośmiu językach i mamy pięć biur na świecie: w Anglii, Holandii, Francji, Indiach oraz Niemczech. Niebawem uruchomimy również sklep internetowy Rotoshop. W ten sposób będziemy jeszcze bliżej klientów, zwłaszcza tych, z którymi dziela nas różnice czasowe.

Zaczynali Państwo jako firma polska, teraz są Państwo obecni na wielu rynkach międzynarodowych. Jak Państwo oceniają swoją pozycję?

Tak, zaczynaliśmy jako mała polska firma. W 2017 r. weszliśmy pod skrzy-

dła Highlander Partners i to spotęgowało nasz rozwój. Mamy bardzo dobrą pozycję, jeżeli chodzi o rynek euroazjatycki, a obecnie skupiamy się na rozwoju rynków Ameryki Południowej i Północnej. Wiele wyzwań przed nami, ale mamy w zespole ludzi z pasją, więc to tylko kwestia czasu, a będziemy światową marką produktów dla poligrafii w wąskiej i szerokiej wstędze.

Czy w najbliższym czasie planują Państwo wprowadzenie na rynek nowości produktowych?

Rok 2020 był dla nas rokiem nowych produktów. Promowaliśmy naszą powłokę ANTIFRICTION dla wałków drukowych, pozwalającą na lepsze przyklejanie i odklejanie się taśmy od wałka drukowego. Wprowadziliśmy na rynek sleevey CRO (Composite Rotometal Sleeve) produkowane na bazie żywic epoksydowych z jednoczesnym wykorzystaniem termoplastycznego materiału w postaci plastra miodu. Ta technologia pozwala na dłuższą żywotność sleeveów i zapewnia dużo lepszy komfort. Nasz najnowszy produkt to innowacyjny cylinder IMAG – ultralekki, wykonany z aluminium magnetyk posiadający schowane magnesy, dodatkowo zabezpieczony przed zarysowaniami warstwą anodowania. Wkrótce powracamy z nowym produktem. Jest on jeszcze w fazie testów, dlatego nie mogę zdradzić nic więcej...

Jak radzili sobie Państwo w ostatnim roku? Czy odczuli Państwo



trudności w dostępie do surowców, absencję pracowników? Jaki był popyt na Państwa produkty?

Rok 2020 był trudny i stworzył dla nas wiele wyzwań. Naszym priorytetem było stworzenie takich warunków pracy, aby w maksymalnie możliwy sposób chronić nasz zespół przed potencjalnym zakażeniem COVID. Co więcej, rynek zwolnił i musieliśmy walczyć o każde zamówienie. Byliśmy także bardzo ograniczeni, jeżeli chodzi o podróże i wizyty u klientów. Wdrożyliśmy jednak nowe formy komunikacji, np. webinaria, na których prezentowaliśmy nasze produkty, czy program e-szkoleń dla naszych agentów.

Jakie są plany na przyszłość?

W planach mamy trzy kluczowe elementy: poprawę doskonałości operacyjnej poprzez unowocześnianie i automatyzację parku maszynowego, dalszą ekspansję geograficzną, a także projektowanie i wdrażanie nowych produktów. Ta strategia pozwoli na kontynuację budowania dodatkowych wartości zarówno dla naszych klientów, jak i firmy Rotometal.

ARTYKUŁ PROMOCYJNY