

Cyfrowa Łódź obiecana

*Rozmowa z Dariuszem Szlaskim i Piotrem Sobczakiem
– właścicielami drukarni i wydawnictwa Piktora*

Od kiedy Piktora, znana łódzka cyfrowa drukarnia dziełowa, istnieje na rynku? Jaki mieli Państwo pomysł na firmę?

Początek historii Piktora to czerwiec 2006 – naszym zamiarem było wspomaganie uczelni w zakresie druku skryptów i prac naukowych. Od razu postawiliśmy na druk cyfrowy i niskie nakłady. Wówczas nie było w Łodzi drukarni cyfrowej z prawdziwego zdarzenia, liczne offsetowe nie chciały rozwijać tej technologii, usługi druku cyfrowego wykonywano na małych urządzeniach. My zaproponowaliśmy usługę kompleksową, wraz z in-troligatonią. Pierwszą siedzibę mieliśmy przy ul. Inflanckiej – wydawało się, że jest duża i wystarczy na długi czas. Jednak już po dwóch latach trzeba było szukać nowego miejsca – znaleźliśmy je w centrum miasta, przy Gdańskiej, gdzie powierzchnia produkcyjna była trzykrotnie większa niż poprzednio. Minęły kolejne dwa lata i okazało się, że znowu przestajemy się mieścić – przenieśliśmy się tutaj, do piętrowego budynku przy Tomaszowskiej – który, choć spory, obecnie wymaga już rozbudowy...

Można z tej opowieści wnioskować, że firma szybko się rozwija... W czym się obecnie specjalizuje i jakiego typu usługi, poza drukiem książek, dominują w Państwa w ofercie?

Tak, trzeba przyznać, że rozwijamy się bardzo szybko, systematycznie inwestujemy. Około 40% naszych prac to druk książek dla uczelni i wydawnictw, kolejne 40 – druk instrukcji obsługi i dokumentacji technicznej



Od lewej: Piotr Sobczak i Dariusz Szlaski

dla firm produkcyjnych, pozostałe 20 to katalogi, ulotki, zaproszenia, wizytówki dla klientów indywidualnych. Mamy urządzenia do druku czarno-białego i kolorowego, a także do obróbki końcowej – poza oprawą twardą.

Jacy klienci zgłaszają się do Piktora?

Szkoły wyższe i niższego szczebla, producenci, agencje reklamowe, instytucje finansowe, wydawnictwa. Współpracujemy też z drukarniami offsetowymi, które nie chcą odmawiać stałym klientom druku małych nakładów – zlecają je nam.

Jak doszło do podjęcia współpracy z firmą Konica Minolta?

Współpracujemy prawie od początku naszej działalności – w grud-

niu 2006 roku podpisaliśmy umowę na instalację monochromatycznego systemu bizhub PRO 1050 z modułem do oprawy zeszytowej. Nasi klienci potrzebowali szybszego i bardziej zaawansowanego druku czarno-białego na żądanie i system ten sprawdził się znakomicie. Później podjęliśmy rozmowy z Konicą Minolta w 2008 roku – doszedłszy do bariery, którą trzeba było przełamać instalując system produkcyjny do wysokojakościowego druku w kolorze. Było coraz więcej zamówień na wysokiej jakości wydruki kolorowe o bardzo dobrym odwzorowaniu barw. Opracowania naukowe wymagają kolorowych zdjęć i wykresów. Wybraliśmy bizhub PRO C6500e. Kolejne dwa systemy kolorowe tej firmy – bi-



z-hub PRESS C8000 – postawiliśmy w roku 2011, korzystając z dotacji unijnej. Niedawno zainstalowany został bizhub PRESS C7000 – zakup ten wynikał bezpośrednio z potrzeb klienta, maszyna przyjechała i zyskała gotowość do pracy w ciągu trzech dni.

Jakie argumenty zadecydowały o zakupie kolejnego urządzenia Konica Minolta?

Przede wszystkim jakość obsługi. Już wcześniej mieliśmy dobre doświadczenia, jeśli chodzi o serwis tego producenta – doceniamy szybkość jego reagowania i działania partnerskie. Kontaktujemy się na bieżąco z firmą Konica Minolta, wiemy, jakie urządzenia pojawią się na rynku i czy będą odpowiadać naszym oczekiwaniom. Bardzo ważna jest dla nas możliwość obliczenia kosztów zlecenia w zależności od stopnia pokrycia kolorem – żaden inny dostawca nie zapewniał takiego oprogramowania. Reklamujemy się teraz hasłem: Przyślij nam pliki, a powiemy Ci, ile zapłacisz za swoją książkę. W przyszłości chcielibyśmy udostępnić klientom odpowiedni program, tak aby sami mogli sporządzać dla siebie kosztorysy.

Inna zaleta firmy Konica Minolta polega na tym, że udostępniają maszynę do testów produkcyjnych. Wydruk kilkunastu stron w showroomie to za mało – na urządzeniu Konica Minolta, które do nas przywieziono na testy, mogliśmy wykonać 300 tysięcy kopii. To bardzo mobilny i elastyczny dostawca. Formalności przy kontrakcie są skrócone do mi-

nimum. Szybko dostarczają system, wraz z dokumentacją i wszystkim, czego potrzeba, by natychmiast mógł działać. Rozumieją, że nie możemy czekać. To przykład na właściwe postrzeganie biznesu klienta.

Czy mają Panowie dedykowanego serwisanta? Jaki jest czas reakcji serwisu?

Po rozmowach, w ramach których przedstawiliśmy swoje potrzeby, specjalnie pod kątem naszej drukarni przeszkolono dwóch serwisantów – jeden jest głównym, drugi wspomagającym. Czas reakcji to... natychmiast, maksymalnie do dwóch godzin. Pewne części, te, o których wiadomo już, że szybciej niż inne się zużywają, są u nas w magazynie do dyspozycji technika serwisu – żeby nie trzeba było czekać na ich sprowadzenie z Warszawy.

W jaki sposób Piktor finansuje swoje inwestycje?

Część sfinansowaliśmy z środków własnych, część to umowy leasingowe, część – dzierżawa. Dwie maszyny do druku kolorowego współfinansowała Unia Europejska.

Jakie nakłady opłaca się klientom drukować cyfrowo?

Nakłady książek naukowych to 250–300 egzemplarzy, innych – do 1000, 1500. Obecnie wszyscy chcą uniknąć magazynowania książek. Dzięki posiadanym urządzeniom specjalizujemy się w druku na żądanie dużych nakładów – oczywiście dużych jak na drukowanie cyfrowe.

Ile wydruków wychodzi miesięcznie w Piktorze z urządzeń Konica Minolta?

Łącznie, biorąc pod uwagę trzy monochromatyczne, i trzy kolorowe, jakieś 2 700 000.

Realizujecie usługi ekspresowe?

Tak. Na ogół druk na żądanie trwa jeden dzień – rano dostajemy zamówienie, po godzinie 18 kurier odbiera gotowy nakład. Ale możemy przerwać druk jakiejś pracy i w trybie ekspresowym zrealizować inną.

Jakie cele postawiła sobie firma w związku z kolejnymi inwestycjami?

Tak jak mówiliśmy: rozbudowa siedziby jest konieczna, tak jak konieczne jest dopełnienie naszej inroligatorni o linię do oprawy twardej. Chcemy powiększyć magazyn, tak żeby móc przechowywać zapas papieru, ale także większy nakład klienta. Docelowo być może będziemy kupować papier bezpośrednio w papierni – bardzo dużo go zużywamy.

Jak oceniają Panowie rynek cyfrowego druku książek w Polsce?

Ma się dobrze. Liczba tytułów rośnie, nakłady maleją. Ale na samej beletrystyce drukarnia cyfrowa chyba nie rozwinie biznesu. Offset próbuje dogonić cyfrę. Oczywiście 450 czy 500 egzemplarzy można też wydrukować w offsecie nie dokładając do tego, ale trzeba mieć bardzo nowoczesne maszyny. Naszym zdaniem druk cyfrowy będzie rozwijał się szybciej, pokona swoje obecne ograniczenia technologiczne i stanie się.

