

WAKANS INWESTUJE W PLOTERY TNĄCE INTEC

Sprostać wyzwaniom produkcyjnym

Warszawska firma Wakans działa na rynku od 1984 roku, początkowo jako zakład rzemieślniczy, a od roku 2003 jako spółka jawna. Specjalizuje się w produkcji różnego rodzaju etykiet oraz naklejek samoprzylepnych. Ostatnio jej park maszynowy wzbogacił się o plotery Intec, których dostawcą była firma Riset Polska. O tej inwestycji, która była wynikiem rozwoju przedsiębiorstwa i zmian rynkowych, rozmawiamy z Ksenią Zabielską, współwłaścicielką firmy Wakans.

CZY MOŻE PANI OPOWIEDZIEĆ O SWOJEJ FIRMIE, KLIENTACH I RYNKU, NA KTÓRYM DZIAŁACIE?

Ksenia Zabielska: Na rynku poligraficznym działamy już prawie 40 lat. Zaczynaliśmy od złocień pudełek, następnie przeszliśmy na druk naklejek na zabawki, a obecnie główny profil naszych usług stanowią etykiety dla branży kosmetycznej. Większość z nich to etykiety polonizacyjne na kosmetyki zagraniczne wprowadzane na

polski rynek. Specjalizujemy się w sitodruku i offsecie. Dzięki temu, że sami dobieramy kolory, możemy drukować dowolny kolor Pantone i dopasować jego odcień do koloru opakowania.

Ze względu na zmieniające się potrzeby rynku (druk coraz mniejszych nakładów) postanowiliśmy postawić również na druk cyfrowy. Dzięki temu umiemy sprostać różnym potrzebom klientów. Jeśli potrzebne jest 20 tysięcy etykiet – nie ma problemu, a jeśli potrzebne 5 naklejek, to również jest do zrobienia.

Ostatnio rozszerzyliśmy naszą produkcję o nadruki na torbach papierowych.

JAKIE BYŁY NAJWIĘKSZE WYZWANIA PRODUKCYJNE W WASZYM ZAKŁADZIE?

K.Z.: Z biegiem czasu nasze metody pracy okazały się być przestarzałe; technologia mocno się rozwinęła, a my zostaliśmy w tyle. Nasi pracownicy zaczęli się starzeć, musieliśmy zatem poszukać rozwiązania alternatywnego dla ręcznego nacinania etykiet na rycówce. Do takiego nacinania potrzebne są ręce do pracy przez cały roboczy dzień, a coraz bardziej problematyczne staje się znalezienie pracownika na to stanowisko. Dlatego postanowiliśmy postawić na automatyzację.

DOMYŚLAM SIĘ, ŻE ROZWIĄZANIEM BYŁA INWESTYCJA W PLOTERY. CZYM KIEROWALIŚCIE SIĘ PRZY ICH ZAKUPIE?

K.Z.: Długo szukałam urządzenia, które będzie spełniać nasze oczekiwania. Albo były za drogie, albo zbyt wolne lub niedostosowa-



Ksenia Zabielska: Pierwszym naszym zakupem był ploter SC5000 z automatycznym podajnikiem. Chcieliśmy mieć małe urządzenie, które będzie naciąć arkusze i jednocześnie będzie łatwe w obsłudze

Ksenia Zabielska:
Gdy przekonaliśmy się, jak działa ploter z podajnikiem, zdecydowaliśmy, że kupimy również ploter stołowy FB1175, aby móc wycinać różne pudełka czy torby

ne do naszych potrzeb. Aż pewnego dnia dowiedziałam się o ploterach tnących firmy Intec...

Pierwszym naszym zakupem był ploter SC5000 z automatycznym podajnikiem. Chcieliśmy mieć małe urządzenie, które będzie naciąć arkusze i jednocześnie będzie łatwe w obsłudze. Duże znaczenie miało dla nas to, że ploter Intec, jako jeden z nielicznych, a może i jedy-ny na rynku odczytuje nie tylko czarne, ale również kolorowe znacz-niki. To było rozwiązanie idealne dla nas, gdyż nie możemy sobie pozwolić na dodatkowy druk czarnych znaczników w przypadku, kie-dy akurat drukujemy etykiety w innych kolorach.

Gdy przekonaliśmy się, jak działa ploter z podajnikiem, zdecydo-waliśmy, że kupimy również ploter stołowy FB1175, aby móc wyci-nać różne pudełka czy torby.

JAK DOWIEDZIAŁA SIĘ PANI O URZĄDZENIACH FIRMY INTEC?

K. Z.: Dostałam maila reklamowego z firmy Riset Polska. Były w nim pokazane i opisane różne plotery tnące. Od razu zapytałam o cenę SC5000; okazała się na tyle dobra, że pojechałam zobaczyć urządzenie.

WSPOMNIAŁA PANI O FIRMIE RISET POLSKA. DLACZEGO ZDECYDOWALIŚCIE SIĘ NA WSPÓŁPRACĘ WŁAŚNIE Z TĄ FIRMĄ?

K. Z.: Posiadali urządzenia, które mnie zainteresowały, a co najważ-niejsze są ich wyłącznym dystrybutorem na Polskę. Jako bezpośredni importer Riset może zaoferować swoim klientom atrakcyjne warunki cenowe, a ponieważ nadzorują cały proces zakupu, instalacji i obsłu-gi posprzedażowej dają najwyższą wartość. Wartość i wydajność to nasze priorytety. Przeprowadziliśmy najpierw testy ploterów, dzięki którym wiedziałam, że nie muszę szukać dalej. Dodatkowym atutem okazała się bliska lokalizacja naszych firm, a co za tym idzie, mamy szybką obsługę w razie, gdyby coś się stało (uśmiech).

ZA POMOCĄ ZAKUPIONYCH MASZYN FIRMA WAKANS WYKONUJE GŁÓWNIENACINANIE ETYKIET, WYCINANIE NAKLEJEK, JAK RÓWNIEŻ WYCINANIE KARTONIKÓW, OPAKOWAŃ CZY WIZYTÓWEK



JAKIE PRACE WYKONUJĄ PAŃSTWO ZA POMOCĄ ZAKUPIONYCH MASZYN?

K. Z.: Głównie nacinanie etykiet, wycinanie naklejek, jak również wycinanie kartoników, opakowań czy wizytówek.

CZY WYBRANE URZĄDZENIA SPEŁNIAJĄ WASZE POTRZEBY? JAKIE SĄ WASZE PLANY NA PRZYSZŁOŚĆ I CZY PLANUJECIE WYPRÓBOWAĆ INNE MASZYNY DO WYKOŃCZENIA DRUKU, ABY POSZERZYĆ ZAKRES USŁUG?

K. Z.: Tak, zwiększyliśmy produktywność, a do tego nasze prace zyskały na jakości.

Mamy w planach kupić drugi ploter z podajnikiem, aby dwu-krotnie zwiększyć szybkość nacinania.

DZIĘKUJĘ ZA ROZMOWĘ.

Artykuł sponsorowany

