

■ CNCTECHNIKA, CZYLI INTROLIGATORNIA DLA KAŻDEGO

Sprzedajemy marzenia

Lubelska CNCtechnika jest bezpośrednim importerm i sprzedawcą maszyn dla poligrafii oraz reklamy. Właściciele firmy, Paweł Pastusiński i Piotr Markowski, dbają, by produkty – w większości pochodzące od producentów azjatyckich – były optymalnie dobrane do potrzeb każdego klienta. Odbiorcy z całego kraju doceniają ich trwałość i wyjątkowo atrakcyjne ceny.

ZANIM ZOSTAŁ WSPÓŁWŁAŚCIELEM CNCTECHNIKA, PAWEŁ PASTUSIŃSKI

kierował drukarnią cyfrową i studiem reklamowym VIC. Firma nadal istnieje, choć dzisiaj – jak twierdzi jej założyciel – częściej niż drukiem zajmuje się testowaniem maszyn sprzedawanych przez CNCtechnika. Bo wraz z Piotrem Markowskim bardzo poważnie traktuje kwestie jakości. – Na rynku nie brakuje dilerów maszyn poligraficznych z Dalekiego Wschodu, którzy po podpisaniu umowy sprzedażą nie oferują klientowi żadnych dodatkowych usług; jeśli pojawią się problemy techniczne, umywają ręce i kierują go bezpośrednio do producenta na drugi koniec świata – mówi Pastusiński, który wraz z biznesowym partnerem posługuje się zupełnie inną wizją prowadzenia biznesu. – Chcemy, by nasz klient był zadowolony ze sprzętu, który mu dostarczamy. A w tym celu gwarantujemy mu pełen pakiet usług: pomoc w sfinansowaniu zakupu, dostawę i instalację, doradztwo techniczne, serwis, a nawet materiały optymalnie dobrane do jego potrzeb. Również dlatego sprawdzamy w warunkach produkcyjnych każdą maszynę, która trafia do nas z rynku azjatyckiego – dodaje.

Pierwsze maszyny Paweł Pastusiński sprowadził przed kilku laty do Polski z myślą o swojej drukarni. – Złociło mnie, że urządzenia do introligatorni dostępne na polskim rynku są na tyle drogie, że praktycznie niedostępne dla właścicieli małych zakładów poligraficznych – mówi. Postanowił to zmienić i zaczął sprzedawać sprzęt introligatorski z Azji. Trzy lata temu trafił do niego Piotr Markowski, właściciel firmy oferującej m.in. usługi w zakresie doradztwa organizacyjnego oraz systemów zarządzania jakością. Postanowili połączyć siły. Stworzyli markę CNCtechnika (początkowo działającą pod szyldem drukarni VIC), która zadebiutowała podczas poznańskiej Poligrafii 2009.

Sukces targowego stoiska przeszedł najśmielsze oczekiwania. Udało się wyprzedzić wszystkie urządzenia z magazynu firmy, dlatego wspólnicy postanowili sformalizować działalność i założyli spółkę cywilną CNCtechnika, która zajmuje się importem, sprzedażą i serwisem maszyn i urządzeń poligraficznych. – Sceptyczna konkurencja szybko nabrała szacunku – mówi Piotr Markowski. Przybywali kolejni klienci, zachęteni bogatą ofertą sprzętową, atrakcyjnymi cenami, możliwością obejrzenia i przetestowania każdej maszyny, pełną pomocą serwisową, a nawet doradztwem, jak wycisnąć ze sprzętu jego wszystkie możliwości. – Nie sprzedajemy kota w worku. Nasi klienci otrzymują listę referencyjną drukarni, w których zainstalowaliśmy podobne urządzenia. Mogą się z nimi skontaktować, zapytać o jakość maszyn, o obsługę i serwis – dodaje.

Oferta CNCtechnika obejmuje sprzęt dla post-pressu: plotery tnące, plotery i grawerki laserowe, oklejarki do książek, bigówki, gilotyny, nacinarki, urządzenia perforujące, foliarki oraz laminatory. Najtańsze maszyny kosztują 4 tys. złotych, najdroższe – oklejarki z bigowaniem i automatycznym podawaniem okładki – są wycenione na 150 tys. złotych. – Czasami mam wrażenie, że sprzedajemy marzenia – uśmiecha Paweł Pastusiński. To nie przesada; firmowa oferta pozwoliła niejednej drukarni (ale również agencjom reklamowym oraz osobom fizycznym) świadczyć usługi dotychczas niedostępne ze względu na wysoką cenę urządzeń.

Najprostsza oklejarka do oprawy miękkiej w ofercie firmy, Hi-Tech 920V, pracuje z wydajnością 200 opraw na godzinę, pozwala kleić grzbiet o długości 330 mm i oprawy o grubości 38 mm. Jest wyposażona w funkcję nacinania i doskonale nadaje się do copy shopów, punktów ksero i małych drukarni cyfrowych. – Stosujemy kleje bezwonne, dlatego można ją ustawić w pomieszczeniu bez wyciągów; nawet



Klienci odwiedzający lubelski salon firmowy CNCtechnika mogą samodzielnie przetestować możliwości każdego z wystawionych urządzeń

tam, gdzie obsługiwani są klienci – mówi Paweł Pastusiński. Na drugim biegunie cenowym znajduje się znacznie bardziej zaawansowany model Hi-Tech 980V (klejenie grzbietu 420 mm, opraw o grubości 60 mm, o wydajności 300 szt./godz., z nacinaniem i frezowaniem i klejeniem bocznym).

Podobnie zróżnicowana jest oferta innych typów maszyn w CNCtechnika. Klient ma do wyboru proste gilotyny przeznaczone do niskich nakładów, świetnie sprawdzające się np. w punktach ksero (model 450V3 bez programatora, o szerokości cięcia 450 mm, z elektrycznym napędem noża i docisku) oraz modele zasilane hydraulicznie o szerokości cięcia do 670 mm (model R-670V). – Pierwsze z wymienionych urządzeń kosztuje tyle, co gilotyny obsługiwane ręcznie u naszej konkurencji. Drugie instalowaliśmy nawet w dużych drukarniach offsetowych jako maszyny pomocnicze, do realizacji niskonakładowych prac wymagających wielokrotnego formatowania arkusza – mówi Pastusiński.

Malutkie foliarki z podawaniem ręcznym (takie jak model 350 D) o maksymalnej szerokości laminacji 340 mm trafiają do małych drukarni cyfrowych i copy shopów, a duże maszyny z automatycznym podawaniem, automatyczną zakładką i separacją nadają się do większych zakładów poligraficznych. Klient, który zdecyduje się na zakup foliarki w CNCtechnika, może również kupić w firmie folię optymalnie dobraną do tych urządzeń.

– Mamy też falcerki pod druk cyfrowy, wycinarki wizytówek dla formatu A4 i A3, bigówki ręczne i elektryczne, rolkowe i listwowe. Oraz plotery laserowe – prezentuje pełną ofertę firmy Piotr Markowski. Sprzedaż tych ostatnich był początkowo podstawową działalnością handlową Pawła Pastusińskiego. To maszyny do cięcia i grawerowania, które cieszą się na rynku rosnącą popularnością. – Można je kupić u coraz większej liczby dostawców. Ale na takich urządzeniach trzeba się znać. Zwłaszcza azjatyckich, które często po dotarciu do Polski trzeba kalibrować, ustawiać optykę i elektronikę. My sobie z tym poradzimy, bo zjedliśmy zęby na tej tematyce. Wiemy, jak zachowują się rozmaite materiały w kontakcie z laserem, z czym sobie poradzą, a z czym nie. Nie każdy to wie – dodaje rozmówca.

– Nie jesteśmy li tylko firmą handlową, która podkupuje maszyny u dostawcy gdzieś w Polsce czy w Niemczech. Mamy bezpośredni kontakt z fabrykami, sprowadzamy urządzenia bez pośredników. Utrzymujemy stany magazynowe, które pozwalają nam dostarczyć od ręki praktycznie każdą maszynę. Ta sama zasada dotyczy dostawy części zamiennych. Oczekiwanie na naprawę usterki – jeśli nie da się jej rozwiązać poprzez kontakt telefoniczny – trwa

maksymalnie trzy dni – opowiada Piotr Markowski. Podkreśla, że kontrahentom zdecydowanym na zakup, ale nie dysponującym gotówką, firma oferuje prostą – bez zbędnej papierologii – sprzedaż w leasingu (przy współpracy z firmą Grenkeleasing) oraz ratalną.



Piotr Markowski (z lewej) oraz Paweł Pastusiński nie tracą optymizmu pomimo kryzysu, który dotknął polską poligrafię

Właściciele CNCtechnika, mimo wyhamowania na rynku związanego z kryzysem, nie zapominają o inwestycjach. Sukces firmy zaowocował nawiązaniem kontaktów z dilerami, którzy dzisiaj sprzedają jej urządzenia w całym kraju, a także obsługują rynki zagraniczne: litewski, słowacki, czeski i grecki. Od pewnego czasu maszyny są dowożone do klientów profesjonalnymi samochodami ciężarowymi z windami, co znacznie upraszcza i skraca proces instalacji. Właściciele szykują się do otwarcia kolejnych – po lubelskim – salonów firmowych rozlokowanych w kilku miejscach w kraju. 1 kwietnia zostanie zainaugurowana praca działu handlowego, którego telemarketerami (których zadaniem będzie budowanie bazy klientów i informowanie ich o najświeższej ofercie) będą osoby niepełnosprawne, pozyskane dzięki współpracy z fundacją Fuga Mundi. – Chcemy, by nasi kontrahenci wiedzieli, że ta praca jest naszą pasją, żyjemy nią od rana do nocy, czerpiemy z niej ogromną przyjemność. Nie ma lepszej nagrody niż telefon od klienta, który dzieli się z nami radością z udanego zakupu. To bardzo motywuje do działania – przyznają zgodnie obaj współnicy.

Świat Poligrafii

Artykuł sponsorowany