

■ ■ ■ Ekspert Marki Fujifilm

Najlepsza firma na rynku



Ekspert Marki Fujifilm to zainaugurowany pod koniec marca 2008 r. program przeznaczony dla klientów japońskiego koncernu, którzy swoim doświadczeniem i rynkową renomą świadczą o najwyższej jakości brandu Fujifilm. Jednym z ekspertów jest Krzysztof Łaba, właściciel warszawskiej drukarni Semafic.

■ ■ ■ W jakich okolicznościach powstała Pańska drukarnia i jak rozwijała się po dzień dzisiejszy?

Firma powstała w latach 90-tych. jako przygotowalnia druku. W 1996 r. zdecydowałem się zainwestować w 2-kolorową maszynę drukującą MAN Roland oraz falcerkę i gilotynę; z usług drukarni korzystali początkowo mali klienci, jednak w miarę upływu czasu nakłady zaczęły rosnać. W 2000 r. rozbudowałem park maszynowy o urządzenia do druku 2- i 4-kolorowego. Nastawiłem się na szybki rozwój drukarni, kładąc duży nacisk na dział introligatorni. Przy zakupie preferowałem nowe urządzenia; obecnie w dziale postpress pracują 2 oklejarki, trójnóż, linie do oprawy miękkiej i zeszytowej firmy Horizon. Posiadamy również urządzenia do oprawy drutem, dzięki czemu ofe-

rujemy klientom produkcję atlasów i kalendarzy. Dodatkowo w 2007 r. w drukarni pojawiła się nowa foliarka automatyczna. Dużym wyzwaniem dla firmy Semafic stał się również nowoczesny druk cyfrowy, który realizujemy z pomocą maszyn Fujifilm i Xerox.

Dzisiaj Semafic jest firmą znaczącą na rynku, finansowaną w 100 proc. przez polski kapitał i – co istotne – bez żadnych zadłużeń.

■ ■ ■ Dlaczego zdecydował się Pan na rozwiązanie Fujifilm?

Semafic posiada obecnie dwie przygotowalnie – w Warszawie i w Białymstoku. W obu pracują naświetlarki CtF i CtP marki Fujifilm – Luxel Vx-9600 i Luxel F-9000. Dlaczego ta firma? Z prostego powodu: bo jest najlepsza na rynku. Co o tym świadczy? Po pierwsze: brak technicznych kłopotów ze sprzętem, płytami i filmami, jakość i wysoka powtarzalność pracy, z której zadowoleni są nasi klienci. Po drugie: sposób dystrybucji materiałów Fujifilm oraz system logistyczny zapewniający terminowe dostawy. Po trzecie wreszcie, błyskawiczna reakcja na zapotrzebowanie rynku i elastyczne podejście do klienta. Dlatego też nie zamierzam zmieniać tego dostawcy na żadnego innego. Semafic zajmuje się również sprzedażą maszyn – także Fujifilm.

■ ■ ■ Czy przy podejmowaniu decyzji kieruje się Pan sugestiami klientów? Czy na wybór Fujifilm wpłynęły osoby postronne?

Na szczęście nikt na mnie nie wpływa. Decyzje podejmowane są prosto: albo coś jest korzystne

Rozmawiał
Piotr Orliński
Fujifilm

dla firmy albo nie; innych powodów decyzji nie ma. Gdyby byłoby coś niekorzystne dla firmy to na pewno zostałyby zmienione.

■ ■ ■ Jak wygląda dotychczasowa współpraca z Fujifilm?

Pamiętam pierwsze spotkania z przedstawicielami firmy na początku lat 90-tych. Stały się one już tradycją i trwają po dzień dzisiejszy. Utrzymujemy stały kontakt, a interesy, które prowadzimy, są owocne dla obu stron.

■ ■ ■ Czy planuje pan rozbudować firmę? Jakich trendów możemy się spodziewać?

Każdy, kto stoi w miejscu, nie ma szans na rozwój. Wśród moich planów znajduje się rozbudowa nowej siedziby oraz inwestycje w segmencie druku cyfrowego. Wydaje mi się, że w ciągu najbliższych kilku lat offset ustabilizuje się na pewnym poziomie, za to nieodczony stanie się druk cyfrowy, na którego usługi zapotrzebowanie bardzo wzrośnie. Nie znaczy to, że nie kupię w przyszłości 5-kolorowej maszyny offsetowej dla formatu B1 – jeśli będzie na nią zapotrzebowanie. Z całą pewnością uzupełnię park maszynowy o dalszy druk cyfrowy oraz urządzenia do introligatorni.

■ ■ ■ Jakiego rodzaju zlecenia Pan realizuje?

Dominują zamówienia od wydawnictw. Drukujemy książki zarówno w technice offsetowej, jak i cyfrowej. Coraz częściej otrzymujemy zlecenia na broszury i zeszyty. Cieszy mnie fakt, że klienci chętnie zamawiają druk w kolorze, dzięki czemu drukarnia może w pełni wykorzystać swoje możliwości i stale się rozwijać.

■ ■ ■ Czy zdarza się Panu przyjmować prace od klientów indywidualnych?

Pojedynczych klientów zdobywamy uznaną marką rynkową. Bardzo sporadycznie reklamujemy swoje usługi, ponieważ przemawia za nami zaufanie zlecających, jakość sprzętu i wysoki poziom usług. Klienci sami przekazują sobie informacje o Semafic; na ogół osoba, która przyjdzie do nas ze zleceniem, już z nami zostaje.

■ ■ ■ Jest Pan Ekspertem Marki Fujifilm, czyli osobą o uznanej renomie, która swoimi działaniami i opiniami kreuje rzeczywistość poligraficzną, a także

wpływa na rozwój Fujifilm. Jak do tego doszło?

Zostałem Ekspertem Marki Fujifilm dzięki moim długoletnim – sięgającym roku 1989 – związkom z produktami tej firmy. To długi okres czasu... Moje doświadczenia, najpierw z filmami, a teraz z płytami CtP, dostarczyły mi bogatej wiedzy na ten temat.



■ ■ ■ Czy bycie ekspertem Fujifilm niesie jakieś wymierne korzyści?

Wymierną korzyścią jest m.in. możliwość dyskusji z innymi ekspertami, które miewają odmienne zdanie na tematy poligraficzne. To także dodatkowe szkolenia, konsultacje, konfrontacje, spotkania z technikami Fujifilm, znawcami nowoczesnych technologii.

Osobiście życzę firmie Fujifilm dalszego rozwoju – to bardzo ważne dla firmy tak dynamicznie działającej na rynku.

Artykuł sponsorowany

Od lewej: Paweł Zalewski, dyrektor studia oraz Krzysztof Łaba, właściciel drukarni Semafic

■ ■ ■ Program Ekspert Marki Fujifilm

Program Ekspert Marki Fujifilm gromadzi ludzi pasjonujących się poligrafią, którzy mają bliski kontakt z produktami tej firmy. Eksperti Marki wpływają na rozwój brandu Fujifilm poprzez swoje uwagi i sugestie podczas organizowanych cyklicznie spotkań.

Uczestnictwo w programie wiąże się z cyklem spotkań szkoleniowych dla tej elitarniej grupy, prowadzonych przez międzynarodowy personel techniczny, na co dzień niedostępny dla użytkowników rozwiązań firmy Fujifilm. Udział w programie daje możliwość wyjazdu na „European Expert Meeting” w Düsseldorfie i osobistego uczestniczenia w pokazach nowości technologicznych ze świata poligrafii.