

# Servis je nejdůležitější. HART PRESS



Oldřich Hotař (vlevo) a Radim Hotař u skládacího stroje MBO K800

*Společnost HART PRESS realizovala v několika posledních letech dvě zásadní investiční etapy. Poté, kdy podstatně zvýšila svou výrobní kapacitu v tisku, když vstoupila do formátu B1, se letos pořádně rozmáchla v dokončujícím zpracování. Formica CZ jí nedávno dodala skládací stroj MBO K800.*

## Jak probíhalo jednání o nákupu skládacího stroje MBO?

Dodavatel byl velmi rychlý, svižný, pružný a ochotný. O našem záměru koupit skládací stroj jsme s ním jednali v květnu a červnu. Tehdy ještě nebylo rozhodnuto o značce, ani o tom, jestli bude nový nebo použitý. Tip na použitý stroj jsme dali my, Formica spolupracovala při jednání s původním majitelem a potom rychle zajistila profesionální prohlídku stroje technikem z výrobního závodu MBO, repasi s originálními náhradními díly, dopravu, instalaci i zaškolení. O rychlosti zpracování celého obchodního případu svědčí skutečnost, že rozhodnutí padlo na přelomu července a srpna a v prvním týdnu v září byl stroj nainstalovaný. Technik pan Svoboda, který prováděl instalaci a školení, postupoval velmi profesionálně. S celou investiční akcí jsem maximálně spokojený. Kromě téměř nového falcovacího stroje MBO K800 máme od roku 2013 také skládací stroj MBO B30, jehož servis nám rovněž zajišťuje Formica.

## Jak celkově hodnotíte spolupráci s firmou Formica CZ?

Spolupracovat jsme začali před osmi lety, kdy nám dodala laminátor Foliant Castor 520. Kdykoliv jsme potom uvažovali o nových investicích, zjišťovali jsme, jestli příslušné stroje má ve svém širokém portfoliu. Její nabídka zahrnuje prakticky všechny technologie pro dokončující zpracování.

## Je široké portfolio dodavatele pro vás výhodou?

Výhoda spočívá v širší zastoupení velkých výrobců a značek, které jsou etablovány na našem trhu. Například MBO,

Wohlenberg a mnoho dalších, a také v tom, že je dodavatel schopen zákazníkům zajistit nové i second-handové stroje.

## Jaká je podle vašich zkušeností úroveň servisu?

Z více než pětileté zkušenosti s laminovacím strojem Foliant můžu říct, že servisní služby jsou na dobré úrovni, v poslední době se ještě výrazněji zlepšují a dostávají se přesně do takových intencí, jak je potřebujeme. Formica k tomu přijala organizační i personální opatření. Servis je pro každou tiskárnu to nejdůležitější. Zejména v dnešní době silného konkurenčního prostředí na trhu polygrafických služeb si žádná tiskárna nemůže dovolit, aby její stroje neprodukovaly. Servis je alfou a omegou všeho a kdo jej má dobře zorganizovaný, má oproti ostatním dodavatelům obrovskou výhodu. Firmy, které servis třeba kvůli krizi omezovaly, teď na trhu ztrácejí. V tiskárně HART PRESS vnímáme servis jako součást obchodního případu, je i součástí rozhodování o investici.

## Jak hodnotíte výrobní schopnosti vaší tiskárny z pohledu ostatních strojů a zařízení?

V polovině roku 2012 jsme vstoupili se strojem Heidelberg do formátu B1, což podnítilo další rozvoj firmy. S novým strojem jsme pořídili CtP Suprasetter a implementovali jsme workflow Heidelberg Prinect. Během posledních tří let se pozice firmy zlepšila ve složení produkce, ve službách zákazníkům i v celkové ekonomické kondici. Na stroji v B1 pracujeme v nepřetržitém provozu, další stroj Heidelberg ve formátu B2 využijeme ve třech směnách. Počet zaměstnanců se zvýšil na 80. V postpressu se

projevil nedostatek kapacit, museli jsme více kooperovat, což vedlo k urychlení nákupu strojů a zařízení pro dokončující zpracování.

## Jaké jsou vaše investiční záměry pro další období?

Poté, co do konce roku uzavřeme probíhající investiční rozvojovou etapu, budeme mít na dva až tři roky v dokončujícím zpracování vystaráno. Kromě stroje MBO pořizujeme také nové řezací centrum, lepičku knižních bloků, snášecí drátošičku a protlačovací automat na etikety. Jakmile se vše dostane do rutinního provozu, budeme uvažovat o dalších investicích. Až se vyskytne další požadavek, který bude zapadat do portfolia Formicy, určitě se na ně po pozitivních zkušenostech obrátíme.

## Jak se vyvíjí vaše produktové portfolio a jaké služby zákazníkům poskytlujete?

I při probíhajících změnách v produktovém portfoliu zůstáváme věrní merkantilu. Dalším segmentem je obalařina. V oblasti packagingu rozvíjíme ofsetový tisk papírových potravinářských etiket. Třetí oblastí, na kterou se zaměřujeme, je tisk kartografie. Naše firemní vize pro další období spočívá v pokračování trendu, který jsme nastoupili přechodem tiskových i navazujících technologií do formátu B1. Budeme posilovat služby stávajícím zákazníkům a rozšiřovat nabídku, abychom byli úspěšní v podmínkách silné konkurenčního trhu. Jednou z hlavních priorit je také stabilizace týmu zaměstnanců a prohlubování jejich kvalifikace a zkušeností, aby se na nás zákazník mohl vždy sto procentně spolehnout.



FORMÁT