

# Dobra współpraca nobiletuje i zobowiązuje

10 lat współpracy firm

**PROFEX**  
ELEKTRONIK

**GEW**  
...engineering UV

**Podczas wrześniowych targów Labelexpo Europe 2019 mieliśmy okazję spotkać się z przedstawicielami producenta systemów utwardzania promieniami UV – GEW oraz jego oficjalnego dystrybutora na polskim rynku – Profex elektronik, który zajmuje się także ich serwisem. Szczegóły współpracy oraz liczne zalety nowego systemu LeoLed przybliżył nam prezes zarządu Profex elektronik, Roman Swoboda.**

Firma Profex elektronik, działająca od blisko 20 lat, zajmuje się sprzedażą, montażem, serwisem i obsługą systemów utwardzania UV firmy GEW. Jej współpraca z brytyjskim producentem sięga roku 2002. Początkowo opierała się na budowie maszyn, adaptacji systemów i ich serwisowaniu; z czasem rozwinęła się na tyle, że w 2009 roku Profex elektronik został oficjalnym, autoryzowanym dystrybutorem i serwisem GEW. Jednak związek obu firm nie opiera się jedynie na relacjach handlowych – jest znacznie szerszy, czego wyrazem jest m.in. wspólny udział w licznych targach i wspólne promowanie nowych produktów oraz usług serwisowych. Obecność na wydarzeniach branżowych, w tym na Labelexpo Europe we wrześniu tego roku, jest także sygnałem dla klientów, że specjaliści z Opolą są otwarci na kontakt z nimi i dyspozycyjni.

Profex elektronik świadczy usługi serwisowe nie tylko w Polsce, ale też w krajach ościennych. Ma własne zaplecze części zamiennych oraz wypracowane przez lata, autorskie rozwiązania i sposoby pracy. „Wiele prac serwisowych czy dostosowawczych wykonujemy tylko my – mówi Roman Swoboda. – Nawet jeśli ktoś próbuje nas kopiować, są to próby na tyle nieudane, że klienci z reguły wracają do nas. W Polsce niestety nadal pracuje wiele bardzo wyeksploatowanych systemów, a my staramy się pomóc także ich użytkownikom”.

## Nie tylko serwis

Bardzo ważnym obszarem działalności Profex elektronik jest także indywidualne doradztwo. W połowie przyszłego roku

ma się zakończyć budowa nowej siedziby firmy, w której przewidziano dużo miejsca na potrzeby serwisu i magazynu, znajduje się tam również centrum demonstracyjne. Ma w nim stanąć maszyna poligraficzna oferująca możliwość druku w trzech technologiach – wykorzystująca lampy UV, konwencjonalne i ledowe. W nowym democentrum klienci będą mogli porównać rozwiązania dla poszczególnych rodzajów druku. „Wielu klientów kupujących nowe maszyny nie wie, czego tak naprawdę potrzebują. Dopiero po dłuższej rozmowie jesteśmy w stanie dopasować najlepsze dla nich rozwiązanie; przy czym często wcale nie chodzi o wybór opcji najdroższej czy najnowszej, ale takiej, która będzie działać, ale też zostawi możliwość rozwoju w przyszłości. Takim właśnie rozwiązaniem są kombinacje LeoLED. Uważam, że przekazywanie wiedzy jest

tu kluczowe, klienci powinni podejmować decyzje świadomie. Nierzadko zdarza się jednak, że poświęcamy dużo czasu przedsiębiorcom, którzy kupili maszynę nie u nas, a jednak z czasem zmieniły się ich potrzeby i potrzebują serwisu oraz konsultacji na temat utwardzania UV czy polimeryzacji. Właściciele drukarni powinni pamiętać, że zlecniodawcy i ich produkty się zmieniają, i oni sami będą musieli sprostać nowym żądaniom, a przecież nie ma sensu kupowanie maszyny »na wyrost« – dużo lepszym rozwiązaniem jest pozostawienie sobie otwartej furtki” – tłumaczy właściciel Profex elektronik. Dodaje też, że jego firma zamierza położyć nacisk na rynek maszyn arkuszowych, ponieważ jest on tak w Polsce, jak i w Europie zaniedbany: „Mamy wiele »domorosłych« produkcji, a przecież ich użytkownicy też szukają dobrych rozwiązań. Również im staramy się służyć



Od lewej: Roman Swoboda (Profex elektronik), Bernd Prattl (GEW Deutschland), Ewa Gamon i Jarosław Kaczor (oboje Profex elektronik)

pomocą. Niestety często nasze usługi doradcze są tylko «łataniem dziur», które powstały w wyniku złej komunikacji».

W nowej siedzibie zaplanowano również przestrzeń przeznaczoną do szkoleń większej liczby serwisantów oraz klientów firmy. Od trzech lat Profex elektronik w swojej ofercie ma bowiem dwudniowe szkolenia z zakresu podstawowej obsługi i konserwacji systemów UV. Jak wyjaśnia jej szef, wiele awarii można usunąć przez kontakt telefoniczny, serwis interweniuje więc w trudniejszych przypadkach. „Gdy pojawi się jakiś błąd, najczęściej klienci od razu obwiniają system, ale nie do końca jest to prawda. Kupując maszynę, klient otrzymuje wytyczne, zgodnie z którymi powinien realizować produkcję – chodzi m.in. o odpowiednie farby czy podłoża. Tymczasem zdarza się, że otrzymuje nowe zlecenie, wymagające innej technologii, i tu pojawiają się problemy produkcyjne, bo maszyna nie jest do tego przygotowana. Tu świetnie sprawdzi się nasz system wymiennych kaset” – wyjaśnia Roman Swoboda.

## Nowe wyzwania w branży

GEW jest świadomy wyzwań stojących przed branżą, takich jak kwestia ochrony środowiska. Producent zauważa stopniowe, ale zdecydowane przejście na systemy utwardzania UV LED, z towarzyszącym im niższym zużyciem energii i eliminacją rtęci, ozonu oraz zapotrzebowaniem na pudry. Jednocześnie zauważalny jest wzrost liczby starszych systemów – ich naprawa i utrzymanie to duże wyzwanie ze względu na przestarzałe części, dotyczy to szczególnie elektronicznych zasilaczy. Zarówno producent, jak i Profex elektronik wkładają wiele wysiłku, by zapewnić użytkownikom naprawę i utrzymanie oraz jak najbardziej optymalną wymianę starzejących się systemów (czy w całości, czy tylko częściową, np. zasilaczy e-Brick). Obie firmy musiały także zmierzyć się z kłopotami, których dużej liczbie drukarni przysporzyło niedawne zaostrzenie przepisów dotyczących składu farb, doprowadzając do trudności z utwardzaniem, terminami dostaw oraz ceną. Robert Rae, główny dyrektor zarządzający GEW, podkreśla: „Jesteśmy dumni z naszego wspólnego etosu biznesowego – nie sprzedajemy tylko produktu, ale staramy się zapewnić pełne wsparcie naszym klientom. Kolejnym wyzwaniem jest ogromna konkurencyjność na rynku, a każdego roku pojawia się coraz więcej małych dostawców rozwiązań LED UV, oferujących systemy

różnej jakości. Jednak jednocześnie rośnie zapotrzebowanie na niezawodne, wysokiej jakości produkty, z wysokim poziomem usług i wsparciem technicznym, i dzięki temu GEW mocno rozwija się na tym rynku. Co więcej – dzięki naszemu systemowi LeoLED możemy zaoferować użytkownikom nową wartość”.



## Nowoczesność i prostota

Tegoroczne targi w Brukseli były miejscem premiery systemu LeoLED. Najnowsze rozwiązanie GEW reprezentuje następną generację urządzeń do utwardzania w technologii LED UV, zostało unowocześnione i uproszczone, a jednocześnie – mimo kompaktowych wymiarów – zapewnia maksymalną moc i dawkę energii UV. LeoLED wykorzystuje zintegrowane chłodzenie cieczą oraz daje możliwość wyboru używanej technologii dzięki wymiennym kasetom z lampą rtęciową lub ledową. Dzięki temu użytkownik jednej maszyny drukarskiej, także konwencjonalnej, może zmienić stosowaną technologię utrwalania – może dokupić kasety z różnymi lampami i w dowolnym momencie wymieniać je, aby korzystać z technologii: UV LED, UV konwencjonalne oraz IR (nadal dość powszechnie stosowanej). Co za tym idzie, może uzyskać różnorodne efekty druku. Nowy system został znacząco ulepszony pod względem mocy i energooszczędności i obecnie jest jednym z najbardziej wydajnych na rynku – pobór energii elektrycznej to zaledwie 88 W/cm, a moc oddziaływania na cm<sup>2</sup> wydruku to ok. 25 W. Kaseca LeoLED jest w pełni kompatybilna z hybrydowym systemem GEW ArcLED. Odznacza się bardzo kompaktową budową, dzięki czemu może być zainstalowana w niemal każdym urządzeniu drukującym – nie

tylko w maszynach wąskowstęgowych, ale też w offsetowych maszynach arkuszowych. Roman Swoboda mówi, że w ostatnim czasie GEW z sukcesem wkroczył na rynek maszyn arkuszowych, także polski dystrybutor zamierza rozwijać ten dział w przyszłości: „Razem z GEW przez lata opanowaliśmy branżę wąskiej wstęgi, ona nie ma przed nami tajemnic. Teraz przyszła pora na maszyny arkuszowe. W Anglii pracują specjaliści, którzy z powodzeniem zaadaptowali w Europie już kilkadziesiąt systemów GEW na maszynach światłowych marek. Oni wprowadzają nas w niuanse tej technologii i są dla nas oparciem. Klienci, którzy korzystają z tych rozwiązań, są zadowoleni z kilku powodów – dzięki nim mają unowocześnioną maszynę, mogą uzyskiwać całkowicie inne, lepsze jakościowo produkty, a także ograniczyli magazynowanie do minimum, ponieważ wydruki są natychmiast gotowe do wysyłki do klienta”.

## Wspólny kierunek

Jak zaznacza właściciel Profex elektronik, współpraca z GEW ma dla działalności firmy niebagatelne znaczenie: „Jest jak w rodzinie – pomagamy sobie wzajemnie. Jeśli nie jesteśmy w stanie sami rozwiązać problemu klienta, korzystamy z pomocy Anglii. I odwrotnie – GEW często wysyła nas na nieodpłatne serwisy gwarancyjne, realizowane w ramach kontraktu producenta”. Wrażenie to nie jest jednostronne. Robert Rae zapewnia: „Nowe relacje partnerskie są zawsze ryzykowne. Ich budulcem powinny być wzajemny szacunek i zaufanie. Pragmatyczne, inżynierskie podejście obydwu firm do tematu oraz prosta filozofia współpracy zaowocowały doskonałą relacją zawodową od pierwszych chwil. Wspólnie poszerzamy własne horyzonty działań o nowe rynki, które coraz śmielej wykorzystują technologię utwardzania UV. Dla GEW, który ma na swoim koncie wiele sukcesów w Europie i USA, Polska stanowi istotny, ugruntowany rynek. Jest to zasługa firmy Profex elektronik i jej doskonałego przygotowania do obsługi naszych systemów. Przez lata wspólnie stawiliśmy czoła wielu wyzwaniom, zawsze znajdując praktyczne rozwiązanie i zapewniając klientom ciągłość pracy i zadowolenie. Dzięki temu wszystkie nowe wyzwania, które przed sobą stawiamy, nie wywołują niepokoju, a wzbudzają ekscytację”.

ARTYKUŁ PROMOCYJNY