

Strategii românești de dezvoltare a producției de display-uri

# JJ Displays a ales să-și dubleze capacitatea de producție prin achiziția unui utilaj de fabricație românească



Considerat cel mai important producător exclusiv de display-uri din România, Zsolt Rudnyanszky, directorul general al companiei JJ Displays ne-a declarat, în cadrul unui interviu acordat revistei Print Magazin, despre noua gamă de produse lansate recent. Pentru diversificarea și creșterea capacității de producție, a ales un router românesc. JJ Displays a acordat întreaga încredere producătorului român, Intelligent Labs, achiziționând un router hibrid cu comandă numerică, din seria RK. „Flexibilitatea, prețul și service-ul au fost cele trei criterii principale în motivarea deciziei de achiziție a utilajului”. Zsolt Rudnyanszky este și președinte al Asociației Producătorilor și Importatorilor din Industria de Publicitate – APIIP.

Romulus CRISTEA ■

## Ce planuri aveți pentru anul 2017?

Avem proiecte de anvergură, foarte curajoase. Vă pot dezvălui unul dintre ele. Am decis să dezvoltăm aplicații dedicate din gama Sport Displays în care publicul țintă sunt sportivii de toate categoriile și vârstele. Este o experiență nouă mai ales că vânzările se fac online pe platforma Sport-displays.ro. Evident această nouă abordare nu va afecta aplicațiile de producție publicitară, mai ales că folosim aceleași utilaje și aceeași specialiști. Reușim să creștem și să dezvoltăm nișe noi datorită echipei

JJ Displays și a spiritului creativ încurajat întotdeauna. Nu alergăm după bani ci lăsăm ca ei să alerge după noi.

## Vizați dezvoltarea companiei prin resursele actuale?

Da, ne dorim să facem acest lucru cu resursele pe care le deținem, respectiv hala de producție proprie, utilaje noi achitate integral, o echipă tânără motivată și o relație stabilă cu furnizorii. Intenționăm să dezvoltăm mai multe aplicații pentru decorațiuni interioare pe care să le oferim persoanelor fizice. Asta

înseamnă că vom aborda canale de vânzare noi de retail online și offline. Am pornit pe această direcție, cu intenția de a însoți diverse evenimente, unde să fim prezenți cu standuri pentru a ne vinde produsele direct.

Nouă ne place ce facem și descoperim permanent oportunități noi de abordat. Sponsorizăm evenimente, oferim cadouri și comunicăm cât mai elocvent.

Tot în acest an, pregătim un punct de vânzare mobil cu care ne vom deplasa oriunde vor exista oportunități reale pentru vânzări directe, lucru total diferit față de ce am întreprins până în prezent. La sfârșitul anului trecut, am lansat gama de produse „Black Line”, prin care am înregistrat un impact foarte bun. Se pare că românii le place să facă imaginile remarcate alegând rame de culoare neagră. Toate aceste proiecte sunt deja bugetate și pornite cu o strategie de comunicare dedicată.

## Ați achiziționat recent un utilaj fabricat în România. De ce o astfel de investiție?

V-am declarat anterior că am pornit mai multe proiecte noi pentru care era necesar să creștem capacitatea de producție. Aveam nevoie de un router nou, performant. Am ales ca achiziția să o fac de la un producător român pentru că este mai convenabil. Și eu sunt producător. Am descoperit multă empatie reciprocă și avantaje colaterale reale. Am achiziționat un router combinat cu un cutter digital de concepție românească.

Dacă discutăm despre flexibilitate, ei bine, dacă noi dorim să schimbăm ceva la



Zsolt Rudnyanszky, președinte APIIP și directorul general al companiei JJ Displays

utilaj, producătorul român o poate face mult mai repede decât cele importate. De asemenea, timpul destinat pentru service și costurile accesoriilor sunt foarte rezonabile.

## Cum v-ați decis să faceți această achiziție?

Am decis acest lucru după o vizită la un alt membru APIIP, care deținea deja un utilaj similar. El avea doar cutter-ul digital. L-am întrebat ce părere are și mi-a relatat că producătorul are posibilitatea să-i extindă masa de lucru. Astfel de îmbunătățiri solicitate

se pliază pe necesitățile tale de producție. Poți să schimbi ce ai, într-o perioadă foarte scurtă de timp. Dacă în momentul de față aș mai solicita un motor, o cameră video sau un cuțit, producătorul are cum să mi le ofere și să le monteze repede. De asemenea, dacă intenționăm să tăiem un alt material, cu certitudine băieții de la Intelligent Labs vor găsi imediat o soluție. Suntem în legătura directă cu oamenii care au făcut sudura, partea electrică și softul. Putem apela la oameni specializați pentru fiecare parte, sau altfel spus, producătorul e alături de tine, îți rezolvă orice problemă.

## Cum estimați că va evolua producția companiei pe termen mediu?

Am crescut capacitatea de producție. De aceea am și cumpărat acest utilaj. Aveam unul, dar nu ne permitea să tăiem decât anumite materiale. Cu noul router ne-am extins. Acum putem prelucra și lemnul pentru diversificarea gamei de display-uri. Evident ca lucrurile nu se opresc aici. Avem nevoie de mai mult spațiu mai ales că vom achiziționa și un printer flatbed. Intenționăm să realizăm în hală o supraetajare, chiar dacă asta înseamnă alte autorizații și multă alergătură. Și nu este deloc ieftin. Doar pentru constituirea dosarului am alocat aproape 3.000 de euro iar birocrația este încă o sursă de stress. Suportă cu stoicism pentru că dorim să muncim și să ne dezvoltăm în deplină legalitate. Vrem să facem totul ca la carte, cu materiale de calitate, certificate, forme, tot.

## Sunteți și președintele APIIP. Ce planuri aveți cu asociația?

În 15 februarie, vom avea prima Adunare Generală din acest an. Recent am devenit membri ai prestigioasei organizații European Sign Federation - ESF.

Am început demersurile pentru afilierea la organizația pan-europeană din domeniul promoționalelor PSI. De asemenea, vom încerca să participăm în grup la FESPA – Hamburg și la concursul de display-uri din această toamnă, de la târgul Print & Sign.

În acest an asociația va publica în premieră Anuarul APIIP în 3000 de exemplare. Aici, va fi prezentată oferta detaliată a membrilor asociației printr-un nomenclator cu coduri unice. Anuarul va ajunge la companii românești importante ca instrument de lucru în alegerea unui furnizor potrivit și avizat.

În prezent suntem 35 de membri și invit companiile din industrie să ni se alature prin implicare și colaborare.

## Intelligent Labs: clienții preferă utilaje hibrid

Anul trecut, Intelligent Labs a fabricat și vândut 18 utilaje CNC (cu comandă numerică). Pentru anul 2017, reprezentanții companiei și-au fixat ca țintă vânzarea a minimum 25 de utilaje CNC.

„Anul 2016 a fost un an bun. Pentru acest an, avem programate investiții în trei echipamente noi – abkant, strung și centru vertical de prelucrare, care să ne permită realizarea de componente de foarte bună calitate, îmbunătățirea designului utilajelor fabricate și creșterea productivității, având ca țintă de vânzări minimum 25 de utilaje CNC.

Observăm un trend nou pe piața românească: clienții optează pentru achiziția de utilaje hibrid, în sensul că în loc să cumpere un router pentru frezare/matrișerie și o masă de tăiat cu cuțite și role de biguire, (cheltuind pentru ambele cel puțin 100.000 de euro, în variante importate din China), preferă să achiziționeze utilaje din seria RK Combi, dotate cu motor de frezare, dar și cu module de tăiat cu cuțite (tangentele și oscilatoare) și cu module cu role de biguit (la un preț de aproximativ 50.000 de euro). Astfel, se obține o economie substanțială în ceea ce privește costul, păstrând calitatea, viteza și precizia în execuție, atât pentru frezare, cât și pentru tăierea cu cuțite și biguire.

În plus, clienții se bazează pe noi pentru termene de execuție scurte, service rapid și disponibilitatea pe care o poate oferi doar un producător autohton”, a declarat Cristian Petrișor, manager general al companiei Intelligent Labs.