FIRMA INTEGART – FUNKCJONUJĄCA JAKO NIEZALEŻNA SPÓŁKA W GRUPIE ANTALIS – WCHODZI W KOLEJNY ETAP ROZWOJU. ŁĄCZY TECHNOLOGIE, MATERIAŁY, WIEDZĘ, FINANSOWANIE I WSPARCIE W JEDEN EKOSYSTEM I ZAPEWNIA KLIENTOM SWOBODĘ BUDOWANIA ROZWIĄZANIA NAJLEPIEJ DOPASOWANEGO DO ICH BIZNESU.

Integart tworzy możliwości. Wybór należy do klienta

Za dalszy rozwój spółki odpowiada dziś Dawid Kornasz, który jako prezes Integart wykorzystuje swoje dotychczasowe doświadczenie w zarządzaniu firmą, by konsekwentnie rozwijać jej możliwości i wzmacniać pozycję na rynku. Na co dzień kieruje przedsiębiorstwem, które ma kilkanaście oddziałów w Polsce, rozbudowane zaplecze handlowe, technologiczne i serwisowe oraz zespół ekspertów obsługujących klientów w całym kraju. *Jako lider czujemy się odpowiedzialni za rynek branży Viscom i LFP. Integart ma długą i wspaniałą historię rozwoju, a my chcemy to kontynuować i wprowadzić naszą spółkę na jeszcze wyższy poziom możliwości i dostępności najlepszych produktów dla klientów. Obecność w Grupie Antalis zdecydowanie wzmacnia naszą skalę działania i pozycję* – podkreśla. Firma rozwija działalność, inwestuje w kompetencje, infrastrukturę, zaplecze demonstracyjne i serwisowe, jednocześnie zachowując to, co od lat stanowi o jej sile – specjalizację, ekspercką wiedzę, znajomość polskiego rynku i bliską współpracę z klientami. Jest już nie tylko dostawcą materiałów i urządzeń, ale partnerem technologicznym i biznesowym, który pomaga budować kompletny i efektywny proces produkcyjny.



SIŁA PARTNERSTW. SIŁA WYBORU

Jednym z największych atutów Integart jest portfolio zbudowane na współpracy z czołowymi światowymi producentami technologii druku i cięcia cyfrowego, materiałów rolowych i płytowych oraz rozwiązań dla profesjonalnego rynku VISCOM.

Bogaty asortyment kilkunastu tysięcy produktów od kilkudziesięciu dostawców pozwala realizować nawet najbardziej nietypowe projekty – od reklamy i komunikacji wizualnej, przez dekorację wnętrz, oznakowanie i POS, po aplikacje specjalistyczne i przemysłowe. To zapewnia klientom realny wybór: mogą dopasować rozwiązanie do konkretnej aplikacji, technologii, oczekiwanej trwałości, jakości i budżetu, a w przypadku jego braku liczyć na pomoc ekspertów firmy w wyborze zamiennika lub alternatywnego rozwiązania.

Ten wybór dotyczy zresztą również sposobu współpracy i metody zakupu. Klient może korzystać z tradycyjnej obsługi w oddziałach Integart lub zamawiać produkty *online*, wybierając rozwiązanie, które w danym momencie jest dla niego najwygodniejsze.

Bezpośredni kontakt z doradcą w oddziale Integart pozwala szybko zweryfikować dostępność produktów, dobrać odpowiedni materiał, znaleźć alternatywę czy zaplanować większe zamówienie. Wieloletnie partnerstwo z klientami, znajomość ich biznesu i potrzeb sprawiają, że obsługa Integart nie kończy się na przyjęciu zamówienia, lecz rozciąga na doradztwo, szybką reakcję i sprawną realizację – co jest szczególnie ważne, gdy liczy się czas i ciągłość produkcji.

Jednocześnie firma Integart rozwija nowoczesne kanały sprzedaży. E-sklep daje klientom możliwość samodzielnego wyszukiwania produktów, sprawdzania dostępności i zakupu wygodnie, szybko, o dowolnej porze oraz bez wychodzenia z firmy czy z domu.

Jednym z największych atutów Integart jest portfolio zbudowane na współpracy z czołowymi światowymi producentami technologii druku i cięcia cyfrowego, materiałów rolowych i płytowych oraz rozwiązań dla profesjonalnego rynku VISCOM

Firma rozwija działalność, inwestuje w kompetencje, infrastrukturę, zaplecze demonstracyjne i serwisowe, jednocześnie zachowując to, co od lat stanowi o jej sile – specjalizację, ekspercką wiedzę, znajomość polskiego rynku i bliską współpracę z klientami

Co ważne, jeden kanał nie zastępuje drugiego – oba się uzupełniają. Klient może skonsultować wybór z doradcą, a kolejne zamówienie złożyć *online*. Może kupować w e-sklepie, a gdy potrzebuje wsparcia przy bardziej złożonym projekcie, skorzystać z wiedzy zespołu Integart.

„Masz wybór" to kolejny wymiar strategii firmy. Klient może wybrać produkt, technologię i rozwiązanie, ale także sposób, w jaki chce współpracować z Integart i dokonywać zakupów. Spółka zapewnia dostępność, wiedzę oraz różne możliwości zakupu, pozostawiając klientowi swobodę wyboru rozwiązania najlepiej dopasowanego do jego potrzeb, przy zachowaniu bezpieczeństwa podejmowanych decyzji.

OD FINANSOWANIA DO GOTOWEGO WORKFLOW

Przewagą Integart jest jednak nie tylko szeroka oferta, lecz także sposób, w jaki spółka wspiera klienta na każdym etapie procesu inwestycyjnego – od decyzji o zakupie, przez ewentualne pozyskanie finansowania, aż po realizację inwestycji. Wraz z partnerami finansowymi Integart przygotowuje rozwiązania leasingowe i modele finansowania dopasowane do potrzeb klientów. Dzięki temu upraszcza formalności i pomaga sprawniej przejść od decyzji do wdrożenia gotowego rozwiązania.

Kolejny etap to wyspecjalizowany Dział Realizacji Umów, a dalej: dostawa i wdrożenie technologii, szkolenia operatorów, certyfikacja i rozwój kompetencji zespołów klienta. Integart organizuje szkolenia, prezentacje i testy we własnych Demo Labach oraz umożliwia klientom udział w specjalistycznych programach realizowanych wspólnie z partnerami firmy.

Eksperci Integart wspólnie z klientem analizują jego potrzeby i organizację pracy, a następnie projektują *workflow* łączący urządzenia, systemy wykańczania, media oraz oprogramowanie w spójne i efektywne rozwiązanie. Automatyzacja, optymalizacja pracy, ograniczenie błędów i przestojów oraz lepsze wykorzystanie zasobów mają prowadzić do jednego – większej efektywności biznesowej. Technologia + media + *workflow* + wiedza + wdrożenie + serwis – to właśnie w takim modelu Integart chce rozwijać współpracę z rynkiem, dając klientom wybór i pewność przy podejmowaniu decyzji.

MOŻESZ BYĆ PEWIEN SWOJEGO WYBORU

Nowy etap rozwoju firmy wyznacza również jasny kierunek na kolejne lata. Wolność wyboru staje się jednym z najważniejszych elementów strategii Integart i jednym z jej fundamentów w relacjach z klientami.

Firma stawia na WYBÓR – w zakresie technologii, materiałów i rozwiązań – dając klientom możliwość dopasowania oferty do ich indywidualnych potrzeb i sposobu prowadzenia biznesu. Dobranie tego,



Nowy etap rozwoju firmy wyznacza również jasny kierunek na kolejne lata. Wolność wyboru staje się jednym z najważniejszych elementów strategii Integart i jednym z jej fundamentów w relacjach z klientami

co najlepiej odpowiada jego potrzebom. Zapewnianie wiedzy i wsparcia, dzięki którym może podejmować świadome decyzje. *Bo najlepsze rozwiązanie nie jest takie samo dla każdego. My tworzymy możliwości, dajemy wybór i zapewniamy klientowi bezpieczeństwo decyzji. Rolą Integart nie jest dokonywanie wyboru za klienta, lecz stworzenie możliwości wyboru, wiedzy i zaplecza, dzięki którym może on podjąć właściwą decyzję* – mówi Tomasz Stawicki.

Rynek profesjonalnego druku wielkoformatowego szybko się zmienia. Dlatego coraz ważniejsza staje się możliwość dopasowania rozwiązania do rzeczywistych potrzeb przedsiębiorstwa, zamiast podporządkowywania biznesu jednej technologii, marce czy produktowi. Integart chce dawać klientom właśnie taką swobodę – w wyborze technologii, urządzeń, materiałów, sposobu finansowania i organizacji procesu produkcyjnego. Szerokie portfolio jest podstawą tej strategii, ale równie ważne pozostaje kompetentne doradztwo. To podejście wykracza poza pojedynczy produkt czy inwestycję. Wyznacza sposób, w jaki Integart chce budować ofertę i relacje z klientami w kolejnych latach.

Klienci Integart już wkrótce odczują tę zmianę w praktyce – poprzez większy wybór technologii, materiałów i rozwiązań.

OPRACOWANO NA PODSTAWIE INFORMACJI FIRMY INTEGART