

“Wenn Sie ein Unternehmen suchen, das Ihnen nicht nur Maschinen verkauft, sondern Sie auch in Ihrem Wachstum begleitet, dann sind Sie bei Irundin genau richtig.”

INTERVIEW

Paco Jordá
Produktionsleiter

“Die 1890 gegründeten Sinc Distilleries begannen mit Kaffeelikör und stellen heute alle Arten von Likören und Spirituosen her. Anpassung an kleine und flexible Chargen je nach Marktbedarf”.

Wie lange arbeiten Sie schon mit Irundin zusammen?

Unsere Beziehung zu Irundin reicht bis ins Jahr 1992 zurück. Von Anfang an hatten wir eine enge Zusammenarbeit, die auf Vertrauen und offener Kommunikation beruhte. Die Beziehung zum Team war für unser Wachstum von grundlegender Bedeutung.

Welches sind in Ihrem Sektor die wichtigsten Besonderheiten oder Herausforderungen, denen Sie beim Abfüllprozess begegnen?

Die größte Herausforderung bei der kundenspezifischer Liköre - und damit eine unserer größten Herausforderungen - ist die Herstellung kleiner, kundenspezifischer Chargen. Dies erfordert einen flexiblen Maschinenpark, der sich schnell an unterschiedliche Bedürfnisse anpassen kann und zudem effizient ist, da wir bei der Arbeit mit verschiedenen Formaten und Likörsorten eine große Anzahl von Flaschen zu bewältigen haben.

“Die Maschinen von Irundin ermöglichen uns diese Flexibilität und garantieren uns zudem eine schnelle und effiziente technische Unterstützung.”

Welche Merkmale oder Funktionalitäten sind für Sie bei einer Abfüllanlage wichtig?

Da wir mit unterschiedlichen Produktionen arbeiten, ist Anpassungsfähigkeit der Schlüssel für uns.

Wie passen sich die Maschinen von Irundin an diese spezifischen Bedürfnisse an?

Die Maschinen von Irundin haben es uns ermöglicht, in der Produktion flexibler zu sein und schnelle und effiziente Anpassungen vorzunehmen. Auch wenn die Anschaffungskosten höher sind, machen der Support und die Qualität dies mehr als wett.

“Der Kundendienst war außergewöhnlich und bot stets schnelle und effiziente Lösungen”.



Destilerías Sinc - Licores Sinc

Warum haben Sie Irundin als Lieferanten für Ihre Abfüllanlagen gewählt?

Wir waren auf der Suche nach einem Lieferanten, der uns Vertrauen, Nähe und einen agilen Kundendienst bieten konnte. Irundin erfüllte alle diese Anforderungen, das Vertrauen und die Nähe im Umgang mit uns waren entscheidend. Das Beste ist, dass sie, wenn sie etwas nicht können, nicht haben oder es nicht selbst machen können, einen an jemanden empfehlen, der es kann.

Wie würden Sie die Erfahrungen bei der Zusammenarbeit mit Irundin beschreiben, von der Implementierung der Maschinen bis zum Kundendienst?

Der Kundenservice steht dem Vertrieb in nichts nach – im Gegenteil, er ist oft sogar noch direkter. Sie können anrufen, und egal, wer sich meldet, es wird immer jemand da sein, der Ihnen hilft. Wenn es ein Problem gibt, wird die Situation bewertet, und wenn es eine Lösung gibt, wird sie sofort umgesetzt, damit alles funktioniert. Letztendlich ist das Wichtigste, dass Sie das haben, was Sie in diesem Moment brauchen, um arbeiten zu können.

“Von der Installation der Maschinen bis zur Fehlerbehebung war das Irundin-Team immer für uns da.”

Wodurch unterscheidet sich Irundin Ihrer Meinung nach von anderen Anbietern in diesem Sektor?

Der Unterschied zwischen Irundin und anderen Anbietern liegt auf der Hand: der persönliche Wert. Ihre Nähe, ihre Reaktionsschnelligkeit und das Vertrauen, das sie schaffen, sind entscheidend. Sie sind nicht nur Lieferanten, sondern strategisch Partner in unserem Geschäft.

Wenn Sie an Ihren Arbeitsalltag denken, welchen Mehrwert bringt Irundin für Ihren Abfüllbetrieb?

Der Mehrwert, den Irundin uns bietet, besteht darin, dass es uns erlaubt, innovativ zu sein und uns an die neuen Bedürfnisse des Marktes anzupassen. Dazu kommen noch die Mitarbeiter, persönliche Betreuung und die tägliche Arbeit.

Können Sie eine Anekdote oder einen besonderen Moment erzählen, der Ihre Erfahrungen mit Irundin zusammenfasst?

Wir haben tausend besondere Geschichten mit Irundin, ich erinnere mich an ein Ereignis, als wir mitten in der Produktion ein technisches Problem hatten. Ich rief an, und innerhalb von ein paar Stunden hatten wir eine Lösung parat. Diese Geschwindigkeit und dieses Engagement findet man nicht bei jedem Lieferanten.

“Wenn sie etwas nicht können, sagen sie es offen – und empfehlen sofort jemanden, der helfen kann.”

Möchten Sie abschließend noch etwas über Ihre Erfahrungen mit Irundin sagen oder darüber, wie es Ihnen in Ihrem Sektor geholfen hat?

Um noch einmal zu betonen, wie wichtig eine enge und zuverlässige Beziehung bei dieser Art der Zusammenarbeit ist, entscheiden wir uns manchmal, auch wenn wir mehrere Budgets zur Verfügung haben, wegen der Zuverlässigkeit immer für Irundin, auch wenn es etwas teurer ist.

“Vertrauen, Nähe und unmittelbare Lösung: das ist Irundin”.

