

KOENIG & BAUER

październik 2025

36

Aktualności



People & Print

we're on it.

Wstęp

Słowo wstępne 2

Koenig & Bauer: 20 lat sukcesów
rynkowych w regionie CEE. 3

Wielkoformatowa maszyna
Rapida 164-7-LTTL ALV 3 znacząco
zwiększa potencjał kieleckiej fabryki
DS Smith w zakresie offsetu 9

Open House w Koenig & Bauer
„Rozwiń swój model biznesowy” . 12

Koenig & Bauer wzmacnia pozycję
drukarni dzięki nowej inicjatywie
„protected at print”. 15

Pionierskie wdrożenie
wielkoformatowej sztancy
Koenig & Bauer iPress 145 w drukarni
Opax 16

Drodzy Czytelnicy,

mam zaszczyt powitać Państwa na łamach 35. numeru „Aktualności”.

Z dniem 1 maja 2025 r. objąłem stanowisko Dyrektora Działu Customer Care w firmie Koenig & Bauer (CEE), obejmujące strategiczne rynki Czech, Słowacji i Polski. Moja ponad 15-letnia kariera w poligrafii, poparta wykształceniem kierunkowym, stażami międzynarodowymi oraz tytułem MBA, przygotowała mnie do nowej roli. Od 2011 roku brałem udział w rozwoju struktur KBA/Koenig & Bauer, co daje mi pełny obraz Państwa potrzeb. Moją wizją jest transformacja działu Customer Care w dział oparty na proaktywnym podejściu, które według mnie jest niezbędne w obliczu dynamicznych zmian. Nasi Klienci z sektora druku komercyjnego, opakowaniowego i etykietowego stają w obliczu ogromnej presji: rosnących kosztów energii i materiałów, nasilonej konkurencji i problemów z pozyskaniem wykwalifikowanej siły roboczej. Dlatego misja Koenig & Bauer wykracza poza dostarczanie rozwiązań. Chcemy być przede wszystkim niezawodnym partnerem i doradcą, który aktywnie pomaga Państwu sprostać tym wyzwaniom i osiągnąć stabilny rozwój.



W tym wydaniu „Aktualności” znajdą Państwo szereg inspirujących przykładów naszych aktywności w Europie Środkowo-Wschodniej:

- DS Smith, Kielce: zapraszamy na wywiad z Panem Hubertem Hyb, przez którego zarządzana firma znacząco zwiększyła potencjał druku offsetowego dzięki instalacji wielkoformatowej maszyny Rapida 164-7-LTTL ALV 3.
- Opax: prezentujemy artykuł dotyczący instalacji wielkoformatowej sztancy Koenig & Bauer iPress 145. Wiceprezes Damian Brózda opowie o znaczeniu partnerstwa technologicznego dla ich rozwoju.
- Dni Otwarte w Radebeul: Podsumowujemy wydarzenie „Rozwiń swój model biznesowy”, podczas którego zaprezentowaliśmy kluczowe innowacje w produkcji opakowań, etykiet i druku komercyjnego.
- Podsumowanie 20-lecia: Na zakończenie gorąco zachęcam do lektury wywiadu z dyrektorem zarządzającym Janem Korenc i dyrektorem działu sprzedaży Grzegorzem Szymczykowskim, podsumowującym dwie dekady budowania struktur firmy w regionie.

Mam nadzieję, że niniejsza lektura będzie dla Państwa wartościowa, inspirująca i dostarczy cennych informacji dla dalszego rozwoju Państwa biznesu.

Z poważaniem,

David Herman

Customer Care Director CEE

Koenig & Bauer (CEE) Sp. z o.o.
Taneczna 18
02-884 Warszawa
pl.koenig-bauer.com

Koenig & Bauer: 20 lat sukcesów rynkowych w regionie CEE



W roku 2026 firma Koenig & Bauer będzie świętować 20-lecie obecności z własnym oddziałem w regionie CEE (Polska, Czechy, Słowacja). W ciągu tych dwóch dekad przeszła ona drogę od producenta i dostawcy maszyn drukujących w technice offsetowej do kompleksowego dostawcy rozwiązań, skierowanych do drukarni z różnych segmentów rynkowych. Setki sprzedanych maszyn drukujących i postpress; niemal 40% udział w rynku nowych arkuszowych maszyn offsetowych instalowanych w regionie CEE; stała obecność w gronie najlepszych filii Koenig & Bauer w skali globalnej; setki zadowolonych klientów bazujących na technologii Koenig & Bauer; także stabilny 52-osobowy zespół w 90% złożony z osób mających bezpośredni kontakt z klientem – to krótkie podsumowanie obecności Koenig & Bauer w tej części Europy. O dokładniejsze poprosiliśmy Jana Korencę – prezesa zarządu i Grzegorza Szymczykowskiego, pełniącego od maja br. funkcję Sales Director Koenig & Bauer CEE. Dla obu rok bieżący jest jeszcze w innym aspekcie szczególny – obchodzą w nim bowiem własne jubileusze 20-lecia pracy w strukturach Koenig & Bauer.

Koenig & Bauer CEE: uznana marka, międzynarodowy zespół

Redakcja: Wywiad o wydźwięku jubileuszowym należałoby zacząć od historii i pewnej refleksji. Jak wygląda obecnie pozycja Koenig & Bauer w regionie CEE w porównaniu ze stanem, jaki panowie zastaliście przychodząc do firmy przed 20 laty?

Jan Korenc: Gdy dołączyłem do struktur Koenig & Bauer, firma była zarówno w Polsce, Czechach i Słowacji reprezentowana przez dystrybutorów oferujących tylko część jej asortymentu. Dopiero powstanie KBA Polska w roku 2006, a kilka lat później Koenig & Bauer CEE pozwoliło na integrację działań - portfolio oferowanych rozwiązań, struktur handlowych czy - tak ważnych z punktu widzenia każdej drukarni -serwisowych. Obecnie dysponujemy wysoko wykwalifikowanym zespołem, sprawnie obsługującym klientów w całym regionie.

Grzegorz Szymczykowski: Budowaliśmy markę, zespół i relacje z klientami praktycznie od podstaw. Jako osoba od początku związana z działem handlowym, w późniejszym czasie również nadzorująca serwis, mogłem tę drogę i ewolucję obserwować. Potwierdzę słowa prezesa: postrzeganie Koenig & Bauer dwie dekady temu i dzisiaj jest diametralnie inne.

KOENIG & BAUER

R.: Ile osób zatrudnia Koenig & Bauer CEE i jak wygląda jego funkcjonowanie w praktyce, biorąc pod uwagę międzynarodowy charakter zespołu?

J.K.: Obecnie we wszystkich trzech krajach, pozostających w naszej gestii – Polsce, Czechach i Słowacji – zatrudniamy 52 osoby. Z biegiem lat zarówno struktury handlowe, jak i serwisowe były w coraz większym stopniu integrowane, czego zwieńczeniem jest objęcie przez Grzegorza stanowiska Sales Director w całym regionie CEE. Analogiczną funkcję – jako Customer Care Director – objął David Herman. Sprzedaż i serwis są ze sobą ściśle powiązane – to podstawowa zasada naszej działalności. System ten funkcjonuje bardzo dobrze, co – mam nadzieję – odczuwają nasi klienci. Co istotne – ok. 90% naszych pracowników ma codzienny, bezpośredni kontakt z użytkownikami naszych rozwiązań. Jesteśmy więc dostawcą bardzo mocno zorientowanym na klienta. Cała firma od wielu lat pracuje na nowoczesnym programie CRM, a od roku również na nowym oprogramowaniu ERP do zarządzania kluczowymi procesami biznesowymi. Za jego wdrożenie odpowiadał Jakub Kędziora, pełniący w firmie funkcję Finance, Administration & HR Director, który doskonale uzupełnia zespół osób zarządzających codzienną pracą spółki.

G.Sz.: Warto dodać, że ok. 70% wszystkich osób zatrudnionych w Koenig & Bauer CEE stanowią pracownicy działu Customer Care. Jego struktury były przez lata budowane i udoskonalane, w czym olbrzymia zasługa naszego nieocenionego kolegi i przyjaciela – zmarłego nagle w tym roku Jacka Dąbrowskiego. Jakość i kwalifikacje naszych techników serwisowych doceniają klienci Koenig & Bauer – parametr ten jest przez nich wymieniany jako jeden z kluczowych przy zakupie kolejnej maszyny. To olbrzymi powód do satysfakcji, ale i wielka odpowiedzialność. Zwłaszcza w przypadku drukarni, w których nasze rozwiązania stanowią podstawę ich parku sprzętowego.



KOENIG & BAUER

Koenig & Bauer: silni w regionie i na świecie

R.: Wraz z rozbudową struktur rosta też sprzedaż i udziały rynkowe Koenig & Bauer w regionie CEE. Jak kształtują się one obecnie, też w kontekście skali globalnej?

J.K.: W ujęciu globalnym Koenig & Bauer posiada ok. 33% udziału w rynku maszyn offsetowych arkuszowych. W regionie CEE – biorąc pod uwagę tylko ostatnią dekadę i nowe instalacje maszyn drukujących w Polsce, Czechach i Słowacji – udział ten sięga około 40%. To pokazuje naszą siłę jako oddziały, co zresztą znajduje odbicie w nagrodach, jakie wielokrotnie zdobywaliśmy jako najlepsza filia Koenig & Bauer. Myślę, że jeszcze bardziej naszą pozycję rynkową w krajach CEE podkreśla fakt, że ok. 85-90% wszystkich nowo instalowanych maszyn arkuszowych w ww. trzech krajach pochodzi od dwóch dostawców. Koenig & Bauer jest jednym z nich.

R.: Na ile istotny udział w wolumenie sprzedaży Koenig & Bauer mają relatywnie nowe w ofercie rozwiązania postpress?

J.K.: Namawiałem kierownictwo koncernu Koenig & Bauer do strategicznego wejścia w segment postpress już na początku poprzedniej dekady. Mieliliśmy bowiem już wówczas przeświadczenie, np. na bazie rozmów z klientami z branży opakowaniowej, że maszyny takie jak sztance czy składarko-sklejarki będą stanowiły znakomite uzupełnienie naszej oferty. Postpress pojawił się w ofercie Koenig & Bauer w roku 2016 (sztance płaskie) i w 2019 (składarko-sklejarki). Obecnie rozwiązania te stanowią ok. 15% przychodów uzyskiwanych ze sprzedaży maszyn w regionie CEE. Naszym celem jest osiągnięcie co najmniej 30% udziałów rynkowych w tym segmencie.

G.Sz.: Dla wielu klientów pojawienie się rozwiązań postpress w ofercie Koenig & Bauer zostało odebrane jako naturalny krok w naszym rozwoju i rozszerzenie portfolio. Sztance czy składarko-sklejarki stanowią bowiem niezbędny element wyposażenia każdej drukarni opakowań czy firmy je przetwarzającej. Jako dostawca mocno osadzony na rynku opakowań, produkowanych także w technologii wielkoformatowej (gdzie jesteśmy niekwestionowanym liderem), możemy obecnie zaproponować klientom kompletną linię produkcyjną a nie tylko jej część w postaci maszyny drukującej. Był to zatem z perspektywy czasu ważny, strategiczny ruch, który też wpłynął na postrzeganie Koenig & Bauer jako dostawcy kompletnych linii technologicznych, łącznie z systemami logistycznymi i robotami pakującymi.

R.: Jak klienci przyjęli tę decyzję?

G.Sz.: Rynek bardzo dobrze przyjął nasze rozwiązania postpress. Wielu klientów przekonało zastosowanie elementów platformy Rapida – np. samonakładaków – w sztancach płaskich. Duże znaczenie ma też silne zaplecze serwisowe w Warszawie i Pradze, które daje poczucie bezpieczeństwa. W efekcie klienci, którzy wdrożyli pierwsze urządzenia, często decydują się na kolejne maszyny z naszych fabryk zlokalizowanych w Hiszpanii i Turcji. Dzięki temu postrzeganie Koenig & Bauer zmieniło się – dziś jesteśmy partnerem dostarczającym zintegrowane linie produkcyjne, a nie tylko maszyny drukujące.

Ewolucja portfolio Koenig & Bauer i nowe segmenty

R.: Wspominaliście panowie, że rozbudowa portfolio o rozwiązania postpress wynikała m.in. ze zgłaszanego zapotrzebowania ze strony klientów, była swego rodzaju naturalnym rozszerzeniem oferty. Ale sztance i składarko-sklejarki to niejedyne rozwiązania, jakie pojawiały się w ofercie Koenig & Bauer CEE na przestrzeni minionych dwóch dekad.

J.K. W naszej ofercie są również rozwiązania bazujące na technice fleksograficznej, np. wąskostęgowe maszyny Nilpeter. Koenig & Bauer posiada też w portfolio maszyny cyfrowe. Najnowszy strategiczny ruch związany jest z jeszcze większą koncentracją na segmencie zadrukowywania i obróbki tektury falistej. To pokłosie połączenia sił z włoską firmą Celmacch. Dzięki temu dziś możemy zaoferować pełne portfolio również w segmencie tektury falistej.

R.: Jak zmieniało się otoczenie rynkowe, w jakim firma Koenig & Bauer CEE działa od 20 lat, także na tle konkurencji?

J.K.: Rynek w tym czasie zmienił się diametralnie. Potrzeby i oczekiwania klientów są dziś inne, a nasze technologie zostały rozwinięte do najbardziej zaawansowanego poziomu, by mogły sprostać rosnącym wymaganiom i były dopasowane do procesów produkcyjnych. Presja, jakiej są poddani klienci z różnych segmentów, jest bardzo duża i naturalnie przenosi się również na nas. Konkurencja jest o wiele większa niż 20 lat temu. Stąd też tak ważne jest postrzeganie nas – co wybrzmiewa w wielu rozmowach

KOENIG & BAUER

z klientami – jako firmy elastycznej, dopasowującej się – także w kontekście oferowanych rozwiązań – do sytuacji rynkowej i zachodzących zmian. „Lean & efficient” – takie hasło wybrzmiewa w wielu rozmowach biznesowych w kontekście wizerunku Koenig & Bauer, co bardzo nas cieszy.

R. Jak zmieniał się na przestrzeni lat profil klientów Koenig & Bauer. Są wśród nich zarówno drukarnie opakowaniowe, ale też komercyjne, etykietowe, e-commerce...

J.K.: Koenig & Bauer jest postrzegany jako lider w segmencie opakowaniowym. Znaczna część instalacji naszych maszyn drukujących i postpressowych została zrealizowana właśnie w tego typu drukarniach. Mamy jednak w ofercie również najwyższej klasy rozwiązania dla innych segmentów – komercyjnego czy etykietowego. W 2020 roku otworzyliśmy Customer Experience Centre w naszym zakładzie w Radebeul, które składa się z trzech oddzielnych stref pokazowych – Packaging, Commercial i Label. Każdy klient może tu przyjechać przetestować własne prace na swoich podłożach. To podejście pokazuje, że staramy się być obecni we wszystkich segmentach rynku.

Przewagi technologiczne Koenig & Bauer

R.: Rozwińmy zatem wątek postrzegania Koenig & Bauer, przewag rynkowych wskazywanych przez klientów. Gdy rozmawiać z nimi, np. na temat nowych inwestycji, jakie argumenty najczęściej ich przekonują?

G.Sz.: Nasza technologia i jej wysoka jakość jest oczywiście jednym z nich. Użytkownicy maszyn Rapida cenią sobie ich wydajność, krótki czas przebrojeń, który jest bardzo ważny przy skracających się wciąż nakładach. Wielu wskazuje na wysoką automatyzację maszyn, pozwalającą np. na redukcję makulatury. Wśród innowacji, które najmocniej wpływają na rynek, są właśnie te ograniczające makulaturę. Przynoszą one realne oszczędności i najwyższą jakość.

Dużą zaletą i zarazem naszą przewagą rynkową jest - zdaniem samych klientów - obsługa posprzedażowa, zarówno ze strony menedżerów sprzedaży jak i pracowników działu Customer Care. Wielu chwali sobie też sprawnie działające, zdalne wsparcie w postaci PressSupport 24. Tym bardziej, że działa ono przez całą dobę, także w weekendy i święta.

R.: Jakie cele przyświecają Koenig & Bauer przy projektowaniu i udoskonalaniu maszyn, tak by dopasować je do potrzeb i oczekiwań klienta?

G.Sz.: Naszym celem jest maksymalna automatyzacja: tak, by wykwalifikowany drukarz mógł nadzorować kilka maszyn, współpracując z operatorami logistyki. Dużą rolę odgrywa tu AI – np. w platformie myKyana, która wspiera klientów w zarządzaniu danymi, zgłoszeniami serwisowymi i szkoleniami online

Dużą zaletą naszych rozwiązań jest możliwość łączenia funkcji kontroli koloru i inspekcji w jednej kamerze wysokiej rozdzielczości. Każda maszyna z systemem inline jest jednocześnie wyposażona w system pomiarowy online na pulpicie sterowania, co daje praktycznie nieograniczone możliwości – zarówno w kontekście pomiarów jak i raportowania. Aplikacja Rapida LiveApp umożliwia operatorom obsługę z urządzeń mobilnych, dostęp do dokumentacji i schematów. PressCall pozwala połączyć się z serwisem bezpośrednio z pulpitu, a Visual Support daje możliwość komunikacji wideo, co usuwa barierę językową i skraca przestoje.

Customer Care – więcej niż serwis

R.: Jak rozumieć pojęcie „customer care”?

G.Sz.: Pojęcie to podąża za oczekiwaniami klientów oraz rosnącymi wymaganiami, stawianymi przed dostawcami technologii. Obecnie dostawa części i przyjazd serwisu w ciągu 24 godzin jest rynkowym standardem. Klient oczekuje dodatkowo opieki posprzedażowej, różnego rodzaju upgrade'ów maszyn, przeglądów prewencyjnych, dodatkowych szkoleń czy też możliwie najbardziej dostosowanych do potrzeb klienta umów serwisowych. Stały kontakt, konsultacje i możliwość wymiany doświadczeń oraz profesjonalna opieka poprzez dział Customer Care jest zatem dużą wartością dodaną w procesie sprzedaży i serwisowania maszyn.

KOENIG & BAUER



R.: Część z nich przekłada się na coś więcej niż tylko współpracę, ale też w sojusze technologiczne...

G.Sz.: Rynek CEE jest wyjątkowy: ambicje drukarń, chęć konkurowania z największymi i szybkie wdrażanie nowości sprawiają, że region ten często staje się swego rodzaju „poligonem” dla projektów pilotażowych. Klienci chętnie uczestniczą w testach nowych rozwiązań, a my mamy dzięki temu cenne informacje zwrotne dla naszego działu R&D. To sprawdza się znakomicie zarówno w przypadku maszyn drukujących jak i rozwiązań postpress. Ogromną rolę w relacjach biznesowych odgrywają też referencje – wielu klientów otwiera przed nami swoje zakłady i pozwala pokazywać maszyny w codziennej produkcji innym drukarniom.

„People & Print” – hasło wciąż aktualne

R.: Lata temu hasło „People & Print” było swego rodzaju motywem przewodnim Koenig & Bauer. Mimo, że formalnie zniknęło jako slogan marketingowy, słuchając panów ma się wrażenie, że wciąż jest ono aktualne, a nawet przybrało na sile.

J.K.: Zgadza się. Staramy się dbać o relacje z naszymi klientami, być dla nich partnerem i doradcą, a nie tylko producentem i dostawcą wysokiej klasy sprzętu. Grzegorz wspomniał o dziale Customer Care, który nasi klienci niezwykle sobie cenią. Podobnie jak cenią sobie relacje z osobami z działu handlowego, product managerami czy technikami serwisowymi. Widzimy to i słyszymy nie tylko podczas bezpośrednich spotkań w drukarniach, ale też w trakcie różnych wydarzeń, jakie organizujemy z myślą o nich.

KOENIG & BAUER

R.: O jakich wydarzeniach mowa?

G.Sz.: Pierwszą grupę stanowią wydarzenia organizowane w naszej siedzibie w Radebeul. Zyskały one na znaczeniu po uruchomieniu w niej nowoczesnego ośrodka technologicznego o charakterze szkoleniowo-pokazowym. To właśnie w Customer Experience Center odbywają się spotkania w ramach VSOP (Very Smart Offset Printers) czy Dni Otwarte, dedykowane różnym grupom klientów.

Od kilku lat organizujemy też seminaria technologiczne, skierowane do kadry średniego szczebla. Są one okazją nie tylko do wymiany doświadczeń stricte branżowych, ale też do lepszego poznania się i miłego spędzenia czasu razem. Wychodzimy z założenia, że wiedza może iść w parze z integracją, czego najlepszym przykładem było tegoroczne spotkanie na Mazurach (w którym po raz pierwszy udział wzięli też przedstawiciele drukarni zainteresowanych naszymi rozwiązaniami, ale jeszcze ich nie posiadających). Poza częścią stricte technologiczną, był czas na wspólny rejs statkiem i regaty.

R.: Tu płynnie przechodzimy do budowania relacji międzyludzkich, także w ramach samej firmy. Jaka jest filozofia Koenig & Bauer w tym obszarze?

J.K.: Dbamy o relacje w ramach naszego międzynarodowego zespołu, dorocznie organizując spotkania dla wszystkich pracowników z Polski, Czech i Słowacji oraz ich rodzin. Dopiero tam widać, za jak dużą grupę osób jesteśmy w pewien sposób odpowiedzialni, prowadząc biznes.

G.Sz.: Bardzo mocno wspieramy też pasje naszych pracowników. Paweł Krasowski, Product Manager, reprezentował Polskę w mistrzostwach Europy i Azji w triathlonie w Stambule – to dla nas wszystkich powód do dumy. Jego inną wielką pasją są też góry – wspinał się już na szczyty o wysokości przekraczającej 7 tys. m. Wśród naszych pracowników są też osoby grające w tenisa, biegacze, żeglarze czy brydżystę sportowego. Wierzymy w zasadę „work-life balance” i w to, że rozwój osobisty i sportowy przekłada się na energię i jakość w pracy.

R.: Na zakończenie wypada zapytać o plany na najbliższe lata. Gdzie kierownictwo Koenig & Bauer CEE widzi firmę w perspektywie 5 czy 10 lat?

J.K.: Bardzo trudno w obecnej sytuacji rynkowej, ale też geopolitycznej, prognozować przyszłość w tak długiej perspektywie. Biorąc pod uwagę minione dwie dekady i rozwój, jaki nam w nich towarzyszył pomimo wielu zawirowań, nasz cel pozostaje niezmieniony: być opcją pierwszego wyboru zarówno dla drukarni poszukujących wysokiej klasy maszyn drukujących offsetowych, cyfrowych czy fleksograficznych w różnych formatach, jak też dla producentów opakowań (w tym z tektury falistej), którzy planują inwestycje w sprzęt postpress. Chcemy też dalej wzmacniać i budować markę i reputację Koenig & Bauer, bazując na bogatych doświadczeniach naszej firmy-matki (sięgających początków XIX wieku), jak też na dwóch dekadach działalności naszego regionalnego oddziału.

Wielkoformatowa maszyna Rapida 164-7-LTTL ALV 3 znacząco zwiększa potencjał kieleckiej fabryki DS Smith w zakresie offsetu



W ubiegłym roku firma DS Smith – globalny producent zrównoważonych opakowań z tekstury falistej, zrealizował wielomilionowe inwestycje w rozbudowę i unowocześnienie parków sprzętowych w swoich zakładach na rynku polskim. Wśród zakupionych maszyn znalazła się m.in. wielkoformatowa Rapida 164-7-LTTL ALV 3 firmy Koenig & Bauer. Dołączyła ona do pracującej tu z powodzeniem od ponad dziesięciu lat Rapidy 164-6+L ALV2. Nowa inwestycja znacząco zwiększyła potencjał produkcyjny kieleckiej fabryki w zakresie zadrukowywania tekstury falistej w technice offsetowej – moce przerobowe wzrosły z 45 do 75 mln m2 zadrukowanych podłoży. O nowym zakupie, jak też doświadczeniach z wcześniej używaną maszyną oraz jej dostawcą – Koenig & Bauer (CEE) – mówią Huber Hyb, Plant Operations Director i Mariusz Sekrecki, mistrz zmiany (obaj z firmy DS Smith).

KOENIG & BAUER



R.: Wielkoformatowa Rapida pracuje w Państwa kieleckim zakładzie już od ponad roku. W jakim stopniu wpłynęła na realizowaną tu produkcję i pozycję fabryki w Kielcach na tle całej grupy?

Hubert Hyb: Kielecka fabryka jest jednym z kilkunastu polskich zakładów należących do DS Smith, a zarazem jedynym w naszym kraju, wykorzystującym technikę offsetową. Jesteśmy zatem w specyficznej sytuacji, gdyż trafiają tu wszystkie zlecenia z Polski, które można w niej realizować, biorąc pod uwagę ich specyfikę, nakłady czy stopień kolorystyki i uszlachetnienia. Maszyna reprezentuje duży skok technologiczny, m.in. pod względem automatyzacji pracy, co wpływa na wydajność i elastyczność. Docelowo ma ona zwiększyć naszą roczną produkcję offsetową z ok. 45 mln m² do ok. 75 mln m².

R.: W jakim stopniu maszyna jest obłożona i jakie prace są na niej realizowane?

H.H.: Maszyna pracuje na pełne trzy zmiany, drukujemy na niej przede wszystkim wysokojakościowe opakowania poddawane kaszerowaniu dla klientów z różnych branż, wśród których przeważają spożywcza i chemiczna - ok. 80% naszej produkcji. Z uwagi na bogate wyposażenie maszyny – siedem zespołów drukujących i dwie wieże lakierujące – możemy stosować ją do prac o bardzo zróżnicowanej kolorystyce i uszlachetnianiu, bez kompromisów pod względem wydajności. To samo dotyczy nakładów. Z jednej strony trafiają tu zlecenia idące w dziesiątki tysięcy egzemplarzy, z drugiej – wciąż bardziej niż na maszynie cyfrowej opłaca się wydrukować na niej nakład rzędu 150 egzemplarzy. Stanowi zatem nie tylko „serce” działu produkcji offsetowej, ale też wsparcie dla funkcjonującego w Kielcach działu specjalizującego się w systemach POS (standy, ekspozytory itd.). Obie maszyny Koenig & Bauer stanowią obecnie ważny element całej linii wytwórczej opakowań z faktury falistej.

R.: Które funkcje automatyzujące produkcję, a tym samym zwiększające wydajność, są najczęściej przez Państwa wykorzystywane?

Mariusz Sekrecki: Staramy się w jak największym stopniu wykorzystać wszystkie zaawansowane funkcje i opcje oferowane przez maszynę. Są wśród nich m.in.: praca maszyny w trybie non-stop z pełną logistyką stosu; system w pełni automatycznej zmiany płyt; system automatycznego i symultanicznego mycia wałków w zespołach farbowych podczas produkcji; jak też liczne systemy kontrolno-pomiarowe, używane m.in. do inspekcji zadrukowanych arkuszy. Z pewnością maszyna ta wprowadziła proces drukowania na zupełnie nowy poziom.

KOENIG & BAUER

R.: Czy można tu mówić zatem o rewolucji?

H.H.: W naszym przypadku, jako znających technologię Koenig & Bauer z wcześniejszej maszyny Rapida, pracującej tu z powodzeniem od 2015 roku, była to raczej ewolucja. Mam na myśli sprawne wdrożenie nowej maszyny i szybkie jej opanowanie przez operatorów. Dwaj z nich to osoby znające doskonale model Rapida – pracowały bowiem na starszej maszynie. Trzeci operator bardzo szybko dołączył do pozostałej dwójki pod względem kwalifikacji do pracy na tej maszynie, co świadczy o jej intuicyjności i łatwości w obsłudze.

R.: Jak długo trwał proces szkolenia i wdrożenia nowej maszyny?

M.S.: Tu chylimy czoła przed dostawcą – firmą Koenig & Bauer, której specjaliści ds. serwisu i instruktorzy druku bardzo sprawnie przeprowadzili naszą kadrę przez ten etap. Poziom ich wiedzy, profesjonalizm i doświadczenie stoją na bardzo wysokim poziomie. Szkolenie zaczęło się w zasadzie od razu – już na etapie montażu i uzbrajania maszyny operatorzy mieli okazję obserwować ją od środka i uczyć się jej budowy oraz mechanizmów. Dzięki temu po 2-3 tygodniach wszyscy oni byli gotowi, by samodzielnie obsługiwać maszynę i natychmiast została ona wdrożona do produkcji. Wsparcie, zarówno na miejscu, jak i zdalne, mamy rzecz jasna również zapewnione.

R.: Czy doświadczenia z maszyną wdrożoną w 2015 roku miały duże znaczenie przy wyborze dostawcy nowej maszyny wielkoformatowej?

H.H.: Można śmiało stwierdzić, że były kluczowe. Dodam, że maszyny rodem z Radebeul pracowały tu jeszcze przed formalnym przejęciem Kieleckiej Fabryki Wyrobów Papierowych przez DS Smith. Jednak to Rapida 164-6+L ALV2 była prawdziwym przełomem technologicznym. Można zaryzykować stwierdzenie, że wtedy – w 2015 roku – była dla nas większym wyzwaniem niż nowa maszyna, zainstalowana w 2024 roku. Wówczas była dla nas zupełnym novum, ale przez dziesięć lat eksploatacji „zapracowała” na to, że niedawno pojawiła się tu jej młodsza, choć jeszcze bardziej rozbudowana i zaawansowana „siostra”. Równie dużą, może nawet większą pracę, wykonał serwis Koenig & Bauer (CEE), o którym przed chwilą była mowa i którego obsługa, a w zasadzie opieka posprzedażowa, była i jest dla nas bardzo dużym wsparciem i daje poczucie bezpieczeństwa. W przypadku Koenig & Bauer stwierdzenie „Pierwszą maszynę sprzedaje dział handlowy, drugą – serwis” nie jest tylko sloganem.

R.: Skoro jesteśmy przy kwestiach serwisowych. Czy korzystacie Państwo ze zdalnego serwisu oferowanego przez Koenig & Bauer?

M.S. Tak, mamy do niego dostęp i jest to pomocne narzędzie, ale przede wszystkim korzystamy z profesjonalizmu lokalnych techników serwisowych, których znamy od lat i którzy znają naszą produkcję i jej specyfikę od podszewki.

H.H.: Przyglądamy się wszystkim nowościom technologicznym, jakie wprowadza do oferty Koenig & Bauer. Jak wspomniałem wcześniej, nasz zakład jest jedynym w Polsce dysponującym parkiem maszynowym w technice offsetowej, ale DS Smith ma też drukarnie o podobnym profilu w innych krajach. Śledzenie trendów rynkowych i podążanie za nimi w przypadku globalnego gracza, jakim jest nasza firma, jest rzeczą naturalną. Dotyczy to również rozwiązań w zakresie zdalnego serwisu czy zastosowania AI w kontekście różnych problemów, jakie mogą pojawiać się podczas produkcji.

R.: Od wdrożenia nowej maszyny minął ponad rok. Jak Państwo oceniacie ten okres, również w kontekście sytuacji rynkowej?

H.H.: Maszyna spełniła nasze oczekiwania i jest dziś kluczową w kontekście druku offsetowego, realizowanego w naszym kieleckim zakładzie i jedną z najnowocześniejszych w europejskich fabrykach DS Smith. W całej Europie mamy 235 fabryk, a średnio 6/10 opakowań z tektury falistej trafiających na rynek pochodzi z naszych zakładów. Cieszymy się, że część z nich dociera tam właśnie z Kielc. Funkcjonujemy na niezwykle trudnym, a zarazem wymagającym rynku, na którym bez odpowiedniego wyposażenia niemożliwe jest skutecznie konkurować. Maszyny marki Koenig & Bauer stanowią znaczące wzmocnienie pod względem wspomnianych wcześniej jakości i wydajności, będących istotnymi parametrami w kontekście uzyskania przewagi konkurencyjnej.

R.: Dziękujemy za rozmowę.

Open House w Koenig & Bauer „Rozwiń swój model biznesowy”

- Prezentacje na żywo od produkcji wysokonakładowej, przez średnie serie, po segmenty niskonakładowe.
- Platforma do wymiany informacji z ekspertami z różnych jednostek biznesowych Koenig & Bauer.
- Kompletne rozwiązania do produkcji opakowań składanych dla drukarni opakowań, przetwórców i drukarni komercyjnych
- Nowe technologie Koenig & Bauer Vision & Protection dla lepszej ochrony marki
- Pokaz trzech arkuszowych maszyn offsetowych, jednej wydajnej cyfrowej maszyny drukującej w formacie B1, cztery sztance i dwie składarko-sklejarki, a także cyfrowy ekosystem myKyana - wszystkie dostosowane do indywidualnych wymagań segmentów rynku



Firma Koenig & Bauer zorganizowała w Customer Experience Center w Radebeul, k. Drezna, Dni Otwarte „Expand Your Business Model”. W wydarzeniu wzięło udział wielu decydentów i ekspertów ds. druku z Europy, Ameryki Północnej i Południowej, Azji i Afryki, którzy chcieli poznać aktualne trendy i rozszerzyć swoje modele biznesowe w sektorze druku opakowań.

Branża poligraficzna stoi przed poważnymi wyzwaniami: rosnące koszty materiałów i energii obniżają rentowność, a rosnąca świadomość ekologiczna wymaga zrównoważonych metod produkcji. Jednocześnie klienci wymagają coraz bardziej spersonalizowanych i szybszych produkcji. Intensywna konkurencja i rosnący niedobór wykwalifikowanej siły roboczej dodatkowo pogarszają sytuację. Aby pomóc użytkownikom sprostać tym wyzwaniom, Koenig & Bauer zaprezentował innowacyjne technologie i usługi, które wspierają firmy poligraficzne w sektorach kartonów składanych, etykiet, akcydensu i tektury falistej w przyszłościowych modelach biznesowych.

Uczestnicy zapoznali się z imponującą gamą technologii dla branży poligraficznej, w szczególności dla produkcji opakowań składanych i zebrali inspiracje dla nowych modeli biznesowych. Obejmowało to wysoce wydajne rozwiązania dla małych, średnich i dużych nakładów, a także przyszłościowe modele biznesowe zarówno dla specjalistów ds. produkcji opakowań, jak i drukarni komercyjnych, które chcą rozszerzyć swoją działalność. Podczas wydarzenia zaprezentowano trzy arkuszowe maszyny offsetowe

KOENIG & BAUER



Rapida w dwóch różnych klasach formatowych i konfiguracjach, wysoce wydajną cyfrową maszynę drukującą VariJET 106, różne sztance (dwie płaskie i dwie rotacyjne) oraz dwie różne składarko-sklejarki, z których każda była dostosowana do specyficznych wymagań segmentów rynku. Cyfrowy ekosystem Koenig & Bauer Kyana, myKyana, zapewnił uczestnikom kompleksowy i natychmiastowy wgląd w jego wartość dodaną podczas całego wydarzenia.

“From Zero to Carton Hero”: kompletna produkcja opakowań w mniej niż 15 minut

Otwarcie i pierwszą atrakcją wydarzenia była imponująca produkcja „From Zero to Carton Hero”. W niecałe 15 minut eksperci Koenig & Bauer zademonstrowali cały łańcuch produkcyjny składanych kartonów - od przygotowania do druku, poprzez drukowanie, sztancowanie i klejenie, aż po gotowe do wysyłki opakowanie.

Ta szybka produkcja opiera się na wysokiej wydajności, w pełni zautomatyzowanych procesach konfiguracji, maksymalnej automatyzacji i intuicyjnej obsłudze, typowej dla maszyn Koenig & Bauer. Do tego dochodzą wstępnie ustawione funkcje i rozwiązania znacznie zmniejszające ilość odpadów. Celem jest skrócenie czasu realizacji, aby zwiększyć produktywność i szerokie wsparcie dla operatorów maszyn, odciążając ich od rutynowych zadań i przeciwdziałając niedoborowi wykwalifikowanej siły roboczej obserwowanemu w wielu regionach. Koenig & Bauer zapewnia kluczowe wsparcie w tym zakresie dzięki ciągłemu przepływowi pracy od przygotowania zlecenia do obliczeń końcowych (LogoTronic, JobOptimiser, Optimus Dash, PrintFusion), ekosystemowi Koenig & Bauer myKyana oraz rozbudowanym funkcjom w pełni automatycznego zarządzania jakością (od pomiaru pasowania i kontroli kolorów po regulację jakości i kontrolę arkuszy w linii).

W tej pierwszej prezentacji na żywo Koenig & Bauer w imponujący sposób zademonstrował swoją wiodącą rolę jako dostawca kompleksowych rozwiązań w zakresie technologii druku i postpress, a także wsparcia opartego na danych i sztucznej inteligencji, takiego jak Kyana Assist, JobOptimiser i PrintFusion w produkcji składanych kartonów.

Pokazy produkcji wysoko-, średnio- i niskonakładowej

Produkcje na żywo pokazały wydajność technologii Koenig & Bauer w produkcji wysokonakładowej, a także w segmentach średnio- i krótkoseryjnych (od jednego do około 5000 arkuszy). W segmencie opakowań wysokonakładowych i średnionakładowych pracowała maszyna Rapida 106 z ośmioma zespołami drukującymi i dwoma zespołami lakierującymi oraz siedmiokolorowa Rapida 76 z zespołem lakierującym. Ta ostatnia jest wersją zoptymalizowaną pod kątem drukowania wysokiej jakości opakowań luksusowych, wykazując doskonałą, wiodącą w branży jakość druku. Obydwie maszyny produkowały zlecenia z wysoką jakością uszlachetnień, w niektórych przypadkach z efektem „drip-off”, które były następnie przetwarzane na płaskich sztancach Ipress 106 PRO i CutPRO Q 106 oraz sztancy rotacyjnej CutPRO X 106 oraz składarko-sklejarce Omega Allpro 110. Wszystkie produkcje odbywały się z maksymalną wydajnością 22 000 ark./godzinę na maszynie Rapida 106, 15 000/16 000 ark./godzinę na sztancy CutPRO X 106 i z prędkością do 400 m/min w przypadku składarko-sklejarki Allpro110.

KOENIG & BAUER

Specjalnie dla drukarni komercyjnych, które chcą rozszerzyć swoją działalność o rynek opakowań, Koenig & Bauer zademonstrował hybrydową produkcję wydruków komercyjnych, etykiet i opakowań krótkoseryjnych na siedmiokolorowej maszynie Rapida 106 z przekrawaczem rotacyjnym, zespołem lakierującym i systemem foliowania. Dalszą obróbkę przeprowadzono za pomocą sztancy rotacyjnej CutPRO X 106 i sztancy płaskiej Ipress 106 PRO SB.

Aby przeciwdziałać rosnącym kosztom, niedoborowi wykwalifikowanej siły roboczej i presji konkurencyjnej, zautomatyzowane pojazdy sterowane (AGV) oferują rozwiązanie optymalizujące logistykę wewnętrzną. Były one używane podczas pokazów na żywo, imponująco demonstrując, w jaki sposób transport stosów papieru już dziś odbywa się w wysoce zautomatyzowanych operacjach pakowania i jak będzie on coraz bardziej powszechny w większej liczbie firm poligraficznych i pakujących w przyszłości. Równolegle myKyana, ze swoimi danymi w pakiecie i produktami wspieranymi przez sztuczną inteligencję, oferuje centralną odpowiedź na te wyzwania i zapewnia firmom natychmiastowe wsparcie. Kyana Data, narzędzie do analizy danych produkcyjnych Koenig & Bauer, umożliwia wgląd w procesy produkcyjne w oparciu o dane, aby wcześniej identyfikować potrzeby konserwacyjne, zapobiegać awariom maszyn, a tym samym bezpośrednio zwiększać wydajność i konkurencyjność. Niedobór wykwalifikowanej siły roboczej jest rozwiązywany przez eksperta AI Kyana Assist, który oferuje natychmiastowe, wielojęzyczne wsparcie i znacznie upraszcza wdrażanie nowych pracowników.

Łączność między producentami wzdłuż łańcucha wartości

Jako innowację w branży, Koenig & Bauer zaprezentował integrację maszyn postpress z cyfrowym ekosystemem myKyana. Zgodnie z mottem Open House „Rozwiń swój model biznesowy”, cyfrowe produkty Koenig & Bauer wspierane przez dane i sztuczną inteligencję w pakiecie z myKyana oferują wymierną wartość dodaną w zakresie optymalizacji produkcji. Klienci korzystają teraz z unikalnej, ciągłej przejrzystości danych w całym procesie produkcyjnym, od maszyny drukującej po postpress, obejmującej zarówno maszyny Koenig & Bauer, jak i innych producentów. Ten kompleksowy widok pozwala klientom śledzić cały przepływ produkcji w czasie rzeczywistym, precyzyjnie identyfikować wąskie gardła i wykorzystywać dane do optymalizacji. Prowadzi to do wymiernej poprawy wydajności, jakości i efektywności wykorzystania zasobów.

Nowe modele biznesowe i możliwości rozwoju w druku cyfrowym

Maszyna VariJET 106 zaprezentowała imponujące możliwości cyfrowego druku na opakowaniach kartonowych. Maszyna łączy w sobie elastyczność druku cyfrowego w zakresie zmieniających się wersji opakowań, lokalizacji, kampanii itp. w celu wydajnego drukowania małych i średnich nakładów z jakością w zakresie uszlachetniania druku offsetowego, bez żadnych różnic kolorystycznych. Ze względu na wyjątkową jakość druku i możliwość optymalnego zaspokojenia przyszłych wymagań klientów, jest to idealne uzupełnienie, szczególnie dla firm opakowaniowych, które korzystają z maszyn offsetowych. VariJET 106 produkuje wszystkie krótkie i zmienne nakłady, a także umożliwia skrócenie czasu dostawy. Dzięki temu na arkuszowych maszynach offsetowych można realizować dłuższe i bardziej opłacalne zlecenia.

Podczas produkcji na żywo maszyna VariJET 106 drukowała opakowania ze zmienną szatą graficzną i zabezpieczeniami niewidocznymi dla ludzkiego oka. Zwiększają one ochronę marki i są oparte na nowej technologii Koenig & Bauer Vision & Protection. Ponieważ zademonstrowano tu również cały łańcuch produkcyjny, dalsze przetwarzanie odbywało się natychmiast na sztancy rotacyjnej CutPRO X 106 i składarko-sklejarce Omega Allpro 70. Druk cyfrowy umożliwia skrócenie czasu wprowadzenia produktu na rynek i znacznie zmniejsza nakład pracy związany z konfiguracją oraz ilość odpadów.

Sesje zapewniające dogłębną wiedzę techniczną

Aby zaspokoić indywidualne potrzeby uczestników wydarzenia, kluczową częścią wydarzenia były sesje, które zapewniły możliwość intensywnej wymiany doświadczeń z ekspertami Koenig & Bauer. Sesje te kompleksowo informowały uczestników o aktualnych tematach związanych z opakowaniami, rozwiązaniami przepływu pracy i specjalnymi zastosowaniami w obszarach takich jak opakowania wysokonakładowe, opakowania krótkoseryjne, opakowania / etykiety do druku komercyjnego, w tym postpress, myKyana, ochrona marki / produktu oraz produkcja opakowań z tektury falistej.

Wszystkie części wydarzenia w imponujący sposób pokazały zaangażowanie Koenig & Bauer w przyczynianie się do sukcesu biznesowego firm poligraficznych i opakowaniowych. Podczas tego wydarzenia Koenig & Bauer po raz kolejny sprawił, że „zaufany doradca” stał się namacalny dla gości - wspierając partnerów biznesowych w pokonywaniu codziennych wyzwań związanych z efektywnością kosztową, zrównoważonym rozwojem, presją konkurencyjną, niedoborem wykwalifikowanej siły roboczej i zmieniającymi się potrzebami klientów.

Koenig & Bauer wzmacnia pozycję drukarni dzięki nowej inicjatywie „protected at print”

Dzięki strategicznej inicjatywie „protected at print” firma Koenig & Bauer Vision & Protection wspiera rozwój branży poligraficznej i pomaga swoim klientom rozszerzyć łańcuch wartości. Inicjatywa ma na celu umożliwienie firmom poligraficznym przekształcenie się ze zwykłych dostawców usług w pełnoprawnych partnerów swoich klientów w zakresie ochrony. To nowe pozycjonowanie zapewnia firmom poligraficznym dodatkowe źródła dochodów, wzmacnia lojalność klientów i tworzy istotną przewagę konkurencyjną.



Tworzenie wartości poprzez zintegrowane zabezpieczenia

W ramach inicjatywy „protected at print” firma Koenig & Bauer Vision Protection oferuje technologie, które można zastosować bezpośrednio w procesie drukowania, w tym Stegano, Daktylo i Ovjera. Bezpośrednia integracja tych rozwiązań zabezpieczających nie tylko zwiększa bezpieczeństwo produktów, ale także wydajność produkcji.

Wprowadzenie produktu: lakier ochronny „aegis”

Jako pierwszy produkt tej inicjatywy firma Koenig & Bauer wprowadza lakier ochronny „aegis”. To innowacyjne rozwiązanie w zakresie ochrony lakierem wykorzystuje technologię Stegano do płynnej integracji ukrytych informacji, takich jak kody lub obrazy, z warstwą lakieru produktów drukowanych. Odbywa się to bez wpływu na projekt produktu lub istniejące procesy produkcyjne. Kluczową zaletą jest to, że jedna forma lakierująca może być używana dla różnych klientów i zadań drukowania, co sprawia, że ochrona produktu jest bardzo wydajna dla drukarni.

KOENIG & BAUER

„W świecie, w którym zagrożenia dla bezpieczeństwa produktów i marek stale rosną, firma Koenig & Bauer Vision & Protection oferuje ważne, innowacyjne i niezawodne rozwiązania” – mówi Julian Schubert, dyrektor generalny Koenig & Bauer Vision & Protection. „Lakier ochronny „aegis” uosabia naszą misję, aby ochrona była prosta, inteligentna i dostępna dla wszystkich. Wykorzystujemy nasze bogate doświadczenie w zakresie druku o wysokim poziomie bezpieczeństwa, aby zapewnić niezrównaną ochronę innym produktom”.

Piractwo produktowe kosztuje firmy miliardy każdego roku, nie tylko poprzez utratę sprzedaży, ale także poprzez spadek zaufania klientów i utratę reputacji marki. Varnish protect „aegis” jest skutecznym narzędziem służącym do konsolidacji integralności marki dzięki zabezpieczeniu kryptograficznym i natychmiastowemu potwierdzeniu pochodzenia, które umożliwia identyfikowalność aż do poziomu partii. Narzędzie to idealnie nadaje się do ochrony towarów na krytycznych rynkach, takich jak żywność dla niemowląt, produkty zdrowotne, farmaceutyki i zabawki, oraz do zapewnienia autentyczności tam, gdzie ma to największe znaczenie.

Aby wdrożenie było jak najprostsze i jak najbardziej elastyczne, zespół Koenig & Bauer Vision & Protection zadbał o to, aby nie było konieczne wprowadzanie żadnych zmian w istniejących procesach przygotowania do druku. Varnish protect „aegis” wykazuje gotowe do użycia formy lakierujące, które można ręcznie dostosować do obrazu drukowanego i zintegrować z zespołem lakierującym fleksograficznym, tak jak każdą standardową formę lakierującą. Dzięki temu nie ma to wpływu na szybkość ani jakość produkcji i zapewnia maksymalną elastyczność w przypadku różnych maszyn drukujących i technologii. Technologia ta jest również kompatybilna z szeroką gamą lakierów.

Płynna weryfikacja za pomocą aplikacji „a verification app – ava”

Marki, których produkty są chronione tą technologią, mogą sprawdzić autentyczność produktów za pomocą aplikacji „a verification app – ava”. Niewidoczne dane można łatwo odczytać i zweryfikować. Aplikacja, będąca solidną platformą wielotechnologiczną, umożliwia szybką weryfikację offline banknotów euro i aktywowanych opakowań. Zainteresowani klienci mogą uzyskać próbki materiałów od odpowiedzialnego działu sprzedaży.

Pionierskie wdrożenie wielkoformatowej sztancy Koenig & Bauer iPress 145 w drukarni Opax

Drukarnia Opax z Przytkowic obchodzi w tym roku 30-lecie istnienia. Firma, od początku specjalizująca się w produkcji opakowań tekturowych, z roku na rok notuje stabilne wzrosty. Rozwijając swoją ofertę o nowe rozwiązania opakowaniowe, z sukcesem rozbudowuje bazę klientów, w tym zagranicznych, których udział w jej obrotach wynosi obecnie ok. 75%. Od blisko dekady jej ważnym partnerem biznesowym jest Koenig & Bauer. Firma dostarczyła tu dwie maszyny drukujące: wielkoformatową Rapida 145-6+L ALV2 z wieżą lakierującą – w 2018 roku oraz – trzy lata później – pełnoformatową Rapida 106+L. Niedawno współpraca Opax i Koenig & Bauer weszła w kolejny etap – partnerstwa technologicznego. Jego pierwszym efektem jest wdrożenie wielkoformatowej sztancy iPress 145. Maszyna rozpocznie pracę na przełomie lipca i sierpnia br. O wieloletniej współpracy z Koenig & Bauer, jej nowym rozdziale i dotychczasowych doświadczeniach, ale przede wszystkim o stabilnym rozwoju Opax mówi wiceprezes zarządu – Damian Brózda.

Redakcja: Gratulujemy jubileuszu 30-lecia istnienia. Jak mógłby Pan podsumować te pierwsze trzy dekady Państwa obecności na rynku opakowaniowym?

Damian Brózda: Nasza drukarnia od początku specjalizuje się w produkcji opakowań tekturowych. Strategiczny wybór obszaru działania, pomimo licznych perturbacji i zawirowań rynkowych, jakie miały miejsce na przestrzeni owych trzech dekad, okazał się trafny. Pozwolił bowiem na stabilny, a czasem wręcz dynamiczny rozwój naszej firmy. Obecnie nasza produkcja koncentruje

KOENIG & BAUER



się na opakowaniach z tektury falistej, które stanowią 90% realizowanego przez Opax asortymentu. Pozostałe 10% to przede wszystkim opakowania z tektury litej, których odsetek systematycznie rośnie za sprawą inwestycji w maszynę Rapida 106. Nasz asortyment uwzględnia też opakowania kaszerowane czy oklejane maszynowo, a także – choć w niewielkim stopniu – materiały reklamowe. Za największy sukces uważamy zbudowanie stabilnej grupy lojalnych klientów, także międzynarodowych i rozwój działalności poza Polską. Ok. 75% naszej produkcji trafia do odbiorców zagranicznych, co bardzo nas cieszy i pokazuje, że jako firma z rodzimymi korzeniami i kapitałem możemy z powodzeniem rywalizować także na wymagających, trudnych rynkach zachodnich takich jak Niemcy czy kraje Beneluksu.

R.: W sukcesach tych od niemal dekady wspierają Państwa rozwiązania Koenig & Bauer. Współpraca z tym dostawcą została niedawno znacząco rozszerzona. Czy może Pan przybliżyć jej szczegóły?

D.B.: Zaczę od tego, że firmę Koenig & Bauer, w tym naszego opiekuna handlowego – Adama Ślażyńskiego, od początku traktujemy jako ważnego partnera biznesowego i doradcę przy podejmowaniu kolejnych kroków inwestycyjnych – czy to w maszyny drukujące, czy niedawno – w sztancę wielkoformatową. Pierwsza maszyna tej marki – wielkoformatowa Rapida 145-6+L ALV2 zwiększyła nasz potencjał w obszarze drukowania o ok. 30%. Zakupiona w 2018 roku, stała się jednym z kluczowych narzędzi, które pozwoliły na skokowy rozwój drukarni Opax. Dotyczy to głównie lat 2020-2022, gdy z uwagi na specyficzny okres na całym świecie znacząco wzrosło zapotrzebowanie na opakowania spożywcze. Popyt na nie był na tyle duży, że w środku pandemii zakontraktowana została kolejna maszyna Koenig & Bauer – tym razem pełnoformatowa. Rapida 106 pozwoliła nam realizować znacznie większe niż dotychczas ilości opakowań z tektury litej. Umożliwiła też dalsze zróżnicowanie portfolio i wejście na nowe rynki i w nowe branże.

KOENIG & BAUER



Warto nadmienić, że gros naszej produkcji wciąż stanowią opakowania na bazie tektury falistej. Tu wymagania klientów wciąż rosną, zapotrzebowanie też (choćby w zakresie e-commerce), więc już od dłuższego czasu rozważaliśmy zakup nowej sztancy w formie B0. Jednym z dostawców, jakich braliśmy pod uwagę, była firma Koenig & Bauer, z którą mieliśmy bardzo pozytywne doświadczenia w kontekście wdrożenia dwóch maszyn drukujących jak też opieki posprzedażowej. Po wnikliwej analizie rynkowej, na targach drupa 2024 podpisana została dwustronna umowa o partnerstwie technologicznym. Jej pierwszym „owocem” jest właśnie wielkoformatowa sztanca iPress 145, która trafi do nas na przełomie lipca i sierpnia br.

R.: Co w tym przypadku oznacza „partnerstwo technologiczne”?

D.B.: Obejmuje ona znacznie więcej niż standardową umowę na zakup urządzenia i opiekę serwisową. Na jej podstawie staliśmy się partnerem Koenig & Bauer przy modyfikowaniu, a więc de facto – rozwijaniu sztancy iPress 145 w oparciu o nasze potrzeby. Nie wchodząc w szczegóły: odbyliśmy liczne wizyty w zakładach produkujących te maszyny, wysyłaliśmy próbki naszych podłoży i opakowań wytwarzanych przez Opax, by producent mógł dostosować parametry sztancy do wymagań związanych z używaną przez nas, wielowarstwową tekturą falistą, której grubość sięga nawet 5 mm. Krok po kroku dochodziliśmy do etapu, gdy maszyna była gotowa do zakontraktowania. Po jej dostawie staniemy się „pilotażowym” zakładem, w którym będzie pracowała pierwsza tego typu konfiguracja w Polsce, w pełni otwartym na potrzeby Koenig & Bauer, także w obszarze pokazywania sztancy potencjalnym klientom. Mówimy tu więc o partnerstwie w pełnym tego słowa znaczeniu, zarówno w obszarze rozwoju technologicznego i doskonaleniu już istniejącego rozwiązania, jak też dotychczasowej, kompleksowej obsługi, czy też opieki posprzedażowej. Którą zresztą bardzo sobie cenimy, np. z uwagi na hotline, pozwalający rozwiązać wiele bieżących kwestii bez wizyty serwisanta.

R.: W jakim stopniu nowa inwestycja zwiększy Państwa potencjał w postpressie opakowań z tektury falistej?

D.B. Ostrożnie oceniamy ten wzrost na ok. 30% i nie ukrywam, że czekamy na zapowiedzianą na koniec lipca dostawę z dużą niecierpliwością. Z jednej strony nowa sztanca pozwoli na sprawniejszą obsługę obecnych klientów, z drugiej – stworzy przestrzeń do dalszego, aktywnego poszukiwania nowych zleciodawców, głównie z rynków zagranicznych. Jest to niezwykle wydajna maszyna, oferująca bardzo szybkie przezbieranie i minimalizująca odpad, a więc spełniająca coraz bardziej rygorystyczne wymagania m.in. właścicieli marek odnośnie zrównoważonego rozwoju, energooszczędności itd.

R.: Odsetek klientów spoza Polski jest w Państwa przypadku znaczący, bo wynosi ok. 75% produkcji. Dla wielu polskich drukarni współpraca z kontrahentami zagranicznymi stanowi duże wyzwanie. Jak sobie z tym radzicie i w jaki sposób pozyskiwani są nowi klienci?

KOENIG & BAUER

D.B.: Stan obecny to rzecz jasna efekt wielu lat doświadczeń i przecierania szlaków, zwłaszcza na rynkach mniej oczywistych z perspektywy drukarni z Polski. Dużą rolę odgrywa nasz zespół handlowy, posługujący się wieloma językami, w tym natywnymi co w przypadku części krajów Unii Europejskiej jest nieodzowne, by skutecznie współpracować. Wiemy, że klienci nas sobie polecają nawzajem, co bardzo cieszy. Duże znaczenie ma też udział – w tym z własnym stoiskiem – w targach branżowych, zarówno opakowaniowych, jak też dedykowanych poszczególnym segmentom rynku, jakie obsługujemy.

R.: Które branże są dla Was kluczowe?

D.B.: Ważnym odbiorcą, zarówno w wymiarze lokalnym jak i międzynarodowym, jest branża obuwnicza. Bardzo duży udział w wolumenie naszej produkcji stanowią firmy z segmentu FMCG. Minione lata przyniosły też ściślejszą współpracę z sieciami handlu detalicznego, np. w zakresie opakowań typu tray. Jednak nie stronimy od żadnej branży i z każdym chętnie rozmawiamy. Ciekawym przypadkiem jest np. duży wzrost zamówień ze strony branży akwarystycznej. Dysponując odpowiednią technologią produkujemy specjalistyczne opakowania do akwariów czy terrariów. To bardzo ciekawy obszar, ale też wymagający dużej wiedzy i odpowiedniego zaplecza technologicznego. Ostatnie 2-3 lata to duży przyrost zamówień w segmencie e-commerce, gdzie zauważamy tendencję w kierunku opakowań z coraz większą liczbą kolorów, również aplikowanych wewnątrz. Co istotne, owa większa liczba kolorów idzie w parze z dbałością o środowisko, na co również zwraca uwagę coraz więcej klientów. Dla wielu z nich kluczowe znaczenie ma stosowanie przez nas podłoży, które w 100% nadają się do recyklingu m.in. z certyfikatem FSC.

R.: Jakie jeszcze działania w kontekście zrównoważonego rozwoju Państwo podejmujecie?

D.R.: Poza stosowaniem proekologicznych surowców czy materiałów eksploatacyjnych (np. farb wodnych) staramy się, by w zasady zrównoważonego rozwoju wpisywały się kupowane przez nas maszyny. Zwracamy uwagę na ich energooszczędność czy minimalizację odpadu. Pod tym kątem optymalizowana była również sztanca iPress 145. Warto dodać, że posiadamy własną instalację fotowoltaiczną o mocy 100 KW, obecnie zwiększanej do 300 KW.

R.: Widać w Państwa działaniach wielokierunkowość, gdzie zapewne ważne jest ciągłe poszukiwanie nowych rozwiązań opakowaniowych, jakie można zaproponować klientowi.

D.B.: Zgadza się. Podobnie jak w przypadku dostawców, także we współpracy z klientami staramy się być partnerem i doradcą. Są to najczęściej odbiorcy bezpośredni, więc nasze 30-letnie doświadczenia w branży opakowań z tektury falistej i litej są bezcenne, gdy wchodzimy w etap dyskusji o technologii, jej możliwościach. Znakomitym miejscem ku temu są takie targi jak FachPack, gdzie – bodaj jako jedyna drukarnia z Polski – mamy od lat własne stoisko. To naszym zdaniem świetne miejsce by pozyskać klientów z regionu DACH, ale też by spotkać się z obecnymi partnerami biznesowymi, poinformować o nowych inwestycjach, a co za tym idzie – przedstawić nowe możliwości drukarni Opax. Korzystając z okazji, już dziś zatem zapraszam na nasze stoisko podczas tych targów.

R.: Nasi czytelnicy wybierający się na FachPack z pewnością z niego skorzystają. Gdzie jeszcze klienci poszukujący wysokiej jakości opakowań z tektury falistej mogą Państwa spotkać?

D.B.: Jak wspomniałem, aktywnie uczestniczymy w targach im dedykowanych, więc na pewno okazji do spotkań nie zabraknie. Przede wszystkim jednak zapraszamy do kontaktu bezpośredniego z naszym działem handlowym, odwiedzenia naszej strony internetowej (dostępnej w kilku wersjach językowych) oraz mediów społecznościowych. Chętnie odpowiemy na wszystkie pytania, również te związane z kolejnym, strategicznym i przełomowym – jak nam się wydaje – krokiem w rozwoju Opax tj. inwestycją w wielkoformatową sztacę Koenig & Bauer.

R.: Na koniec pytanie do Adama Ślażyńskiego – opiekuna drukarni Opax z ramienia Koenig & Bauer. Jak Pan ocenia współpracę z tą firmą?

Adam Ślażyński, Sales Manager Koenig & Bauer (CEE): Opax to jeden z klientów, w którego rozwój wpisują się w naturalny sposób nasze rozwiązania, co jest szczególnym powodem do satysfakcji. Po dwóch maszynach drukujących, firma ta stanie się właścicielem pionierskiej - w skali Polski - sztancy iPress 145, zmodyfikowanej z uwzględnieniem jej obecnych i przyszłych potrzeb. Wszystkie te inwestycje zostały zrealizowane w przeciągu niespełna dekady, na co również warto zwrócić uwagę i co świadczy o stałym rozwoju drukarni. Jej właścicielom i całej załodze składamy przy okazji 30-lecia istnienia serdeczne gratulacje i życzymy kolejnych dekad rozwoju. Mamy nadzieję, że przy znaczącym udziale Koenig & Bauer i jej rozwiązań.

KOENIG & BAUER



we're on it.