

KOENIG & BAUER

37

Aktualności

grudzień 2025

People & Print

we're on it.



Wstęp

Słowo wstępne 2

Customer Care w nowym wydaniu
– Koenig & Bauer integruje działania
posprzedażowe w regionie CEE . . . 3

Koenig & Bauer Rapida 76
– elastyczne rozwiązywanie formatu B2
do druku komercyjnego, etykiet
i oplotalnego druku opakowań . . . 6

„Nowe otwarcie” w drukarni Pozkał:
8-kolorowa maszyna Koenig & Bauer
Rapida 106 kluczowym elementem
odbudowywanego zakładu i parku
sprzętowego 9

Offsetowe Seminarium Technologiczne
firmy Koenig & Bauer: wiedza
i integracja w mazurskiej scenerii...11

Koenig & Bauer optymalizuje portfolio
produktów High Board Line 13

„Zarządzanie projektem: triathlon.
Jak sport wspiera efektywność w
pracy”. 14

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

Wesołych i Sportowych Świąt Bożego Narodzenia!

Drodzy Czytelnicy,

zanim całkowicie zanurzymy się w świątecznej atmosferze Bożego Narodzenia i powitamy Nowy Rok 2026, możemy jeszcze podzielić się kilkoma informacjami na temat kończącego się roku i przedstawić nasze najważniejsze refleksje z perspektywy Koenig & Bauer CEE.

Rok 2025 był bez wątpienia pełen wyzwań w wielu segmentach rynku. Presja kosztowa, niepewność gospodarcza i dynamiczne zmiany w globalnym łańcuchu dostaw wymagały od nas wszystkich elastyczności, strategicznej czujności i, co najważniejsze, partnerskiej współpracy.

Patrząc jednak na naszą ostatnią sprzedaż najnowszych rozwiązań Koenig & Bauer, z radością dostrzegamy pozytywne sygnały wskazujące na poprawę sytuacji na rynku – zarówno w segmencie opakowań, jak i druku komercyjnego.

W odpowiedzi na wyzwania rynkowe, wspólnie z naszą spółką macierzystą Koenig & Bauer podjęliśmy intensywne działania. Rozpoczęliśmy specjalną kampanię skierowaną do drukarni komercyjnych, która już przynosi konkretne, znaczące kontrakty, jak na przykład z firmą Pozkał w Inowrocławiu.

Dzień otwarty w Radebeul pokazał, jak kluczowe dla rentowności stało się konsekwentne wdrażanie automatyzacji. Maszyna Rapida 76, dzięki technologii zaadaptowanej z Rapidy 106 „Royal Class”, udowodniła, że elastyczność i wysoka wydajność w formacie B2 nie są kompromisem, ale realną drogą do rozszerzenia modelu biznesowego, na przykład na lukratywny rynek opakowań premium.

Przykład Pawła Krasowskiego, naszego Product Managera, który na co dzień łączy intensywne projekty w Koenig & Bauer z udziałem w mistrzostwach Europy i Azji w triathlonie w barwach reprezentacji Polski, doskonale oddaje ducha naszych wysiłków w Koenig & Bauer (CEE) – konsekwencję, planowanie i wytrwałość. Wierzymy, że właśnie te cechy – zarówno w sporcie, jak i w biznesie – są kluczem do sukcesu.

Kończąc ten pełen wyzwań, ale owocny rok, składamy Państwu najserdeczniejsze życzenia. Wesołych Świąt! Niech ten czas będzie pełen spokoju, rodzinnej atmosfery i odpoczynku. Życzymy również zdrowego, szczęśliwego i pełnego sukcesów Nowego Roku 2026!

Jesteśmy głęboko przekonani, że nasza współpraca z Państwem będzie się dynamicznie rozwijać, zapewniając stabilność, przewidywalność i oczekiwane wyniki!

Z wyrazami szacunku
Jan Korenc
Managing Director CEE



Customer Care w nowym wydaniu – Koenig & Bauer integruje działania posprzedażowe w regionie CEE



Nowe rozdanie w strukturach Koenig & Bauer CEE to m.in. integracja zespołów serwisowych i ujednolicenie standardów obsługi klienta w Polsce, Czechach i Słowacji. Od kilku miesięcy działem Customer Care w całym regionie kieruje David Herman – menedżer z wieloletnim doświadczeniem w strukturach Koenig & Bauer, który postrzega szeroko rozumianą opiekę posprzedażową jako partnerstwo biznesowe. W pierwszym po objęciu nowej funkcji wywiadzie David Herman mówi o tym, jak połączyć trzy rynki w jeden sprawnie działający organizm, okiełznać różne oczekiwania i języki operacyjne, a przede wszystkim – jak przełożyć te założenia na satysfakcję i lojalność klientów.

Redakcja: Co zmieniło się w dziale Customer Care po objęciu przez Pana funkcji Customer Care Director i jak wygląda jego integracja w kontekście trzech krajów pozostających w gestii Koenig & Bauer CEE – Polski, Czech i Słowacji?

David Herman: Uściślijmy jedno: te zmiany nie zaczęły się z chwilą objęcia przeze mnie tej funkcji, ale dużo wcześniej. Integracja zespołów Customer Care ze wszystkich trzech krajów była i pozostaje nadal jednym z naszych strategicznych celów. Podobnie jak ścisła współpraca działów sprzedaży i serwisu – zresztą jeszcze do niedawna oboma jednostkami kierował Grzegorz Szymczykowski. Od maja br. te działania nabrały jeszcze większej klarowności – Grzegorz objął funkcję Sales Director w całym regionie CEE. Ja mam z kolei przyjemność kierować działem Customer Care we wszystkich trzech krajach. To wielka odpowiedzialność, również w kontekście „diedzictwa” po osobach, które w ostatnich latach zrobiły bardzo dużo, by ten dział

nabrał obecnych kształtów, a przypominam, że zatrudnia 2/3 wszystkich pracowników Koenig & Bauer CEE. Mam tu na myśli m.in. nieżyjącego już Jacka Dąbrowskiego, który z sukcesami budował i porządkował struktury Customer Care w Polsce przez wiele lat.

R.: Jak zatem ta integracja wygląda w praktyce?

D.H.: Rozdzielając funkcje zarządcze działów sprzedaży i serwisu zrobiliśmy strategiczny krok w kierunku stworzenia jednego, spójnego działu Customer Care, obejmującego wszystkie trzy kraje – każdy o innej specyfice, języku, wielkości geograficznej. Obecnie wspólnie planujemy zasoby ludzkie i harmonogramy działań, wypracowujemy wspólne standardy komunikacji z klientami oraz jedną listę kompetencji. Działamy z kilku lokalizacji i dbamy o to, by ośrodki serwisowe (w Polsce są nimi Warszawa, Kraków i Piła) czy konkretny technik był jak najbliżej operacyjnie danej drukarni. Coraz częściej jednak zdarza się, że technik z Polski jedzie do klienta w Czechach, jeśli tak będzie szybciej lub racjonalniej – i odwrotnie. Taki system działa u nas w praktyce: skraca czas reakcji i zmniejsza liczbę spraw przekazywanych między zespołami z poszczególnych krajów. To bardzo istotne, także w kontekście struktury klientów, bo trzeba pamiętać, że znacząca część wdrażanych przez Koenig & Bauer maszyn trafia do dużych, korporacyjnych i międzynarodowych marek.

R: Jakie elementy – z punktu widzenia klienta – decydują o zbudowaniu właściwej relacji między nim a dostawcą, a konkretnie – działem Customer Care? Co daje mu w największym stopniu poczucie bezpieczeństwa?

D.H.: Myślę, że najlepiej by na temat naszych kompetencji czy jakości obsługi posprzedażowej wypowiadali się sami klienci. Natomiast my możemy powiedzieć o kilku niepodważalnych czynnikach, tworzących naszą przewagę rynkową. Średnio jesteśmy u klienta po 4–5 godzinach od zgłoszenia wymagającego obecności technika, przy standardowo zapisanych w kontrakcie serwiso-

KOENIG & BAUER



wym 24h. Po trzecie – logistyka części. Dzięki bliskości fabryki i magazynów w Radebeul k. Drezna, możemy zapewnić dostawę niezbędnych elementów w ciągu kilku godzin.

Dla wielu klientów równie ważna jest więź komunikacyjna i relacje z reprezentującym dostawcę technikę serwisu czy instruktorem druku. Tu znaczenie mają m.in.: możliwość rozmowy w ojczystym języku (zwłaszcza w kontekście niuansów technicznych – im bardziej zaawansowana maszyna, tym jest ich więcej); szybka aktualizacja statusu maszyny i określenie możliwości przywrócenia jej do pracy; elastyczność pracowników działu Customer Care w kontekście potrzeb klienta’ o relacjach stricte ludzkich, personalnych nie wspominając. To elementy, które realnie wpływają na właściwy poziom współpracy, dając poczucie bezpieczeństwa po stronie klienta i budując jego lojalność oraz przywiązanie do marki Koenig & Bauer.

R.: Nawiązując do wspomnianego hasła, co jest obecnie kluczem do zbudowania więzi na linii dostawca – klient, a w efekcie – lojalności wobec marki?

D.H.: Myślę, że owa dobrze rozumiana lojalność rodzi się ze wzajemnego zaufania, szacunku i przewidywalności. Klient chce mieć pewność, że maszyna drukująca czy postpressowa, która niejednokrotnie stanowi „serce” jego parku sprzętowego, będzie stabilnie pracować i że w krytycznym momencie uzyska wsparcie. W moim rozumieniu Customer Care to swego rodzaju ciągłość w kontekście opieki nad klientem i dbałości o niego – od instalacji, poprzez szkolenie operatorów i drukarzy, zapewnienie stabilnej pracy maszyny, aż po przeglądy prewencyjne i modernizacje.

R.: Szerokie portfolio rozwiązań Koenig & Bauer wymaga szerokich kompetencji. Jak przygotowujecie zespół do serwisowania maszyn drukujących bazujących na różnych technologiach, a także rozwiązań postpress, które coraz śmielej wchodzą do portfolio firmy?

D.H.: Nie da się ukryć, że jeszcze kilkanaście lat temu, gdy zaczynałem pracę w Koenig & Bauer (a był to rok 2011), portfolio firmy, a więc też nasze działania serwisowe, niemal w 100% dotyczyły drukarni i konwerterów wykorzystujących technikę offsetową. Za sprawą strategicznych decyzji kierownictwa Koenig & Bauer nasze portfolio zmienia się w sposób diametralny. Mamy obecnie pod opieką nie tylko użytkowników arkusзовych maszyn offsetowych z serii Rapida, ale też rozwiązań postpress – składarko-sklejarek Omega i sztanc Iberica czy maszyn fleksograficznych/hybrydowych Celmacch dedykowanych drukowaniu i obróbce tektury falistej. To spowodowało, że obszar kompetencji pracowników działu Customer Care musiał ulec znaczącym zmianom i rozszerzeniu. Budujemy zatem w sposób systemowy tzw. cross-skilling, by nasi technicy mieli jak najszerszą, a przy tym specjalistyczną

KOENIG & BAUER

wiedzę i umiejętności w kontekście poszczególnych rozwiązań. Dzięki integracji w obszarze CEE owe kompetencje dotyczą całego regionu, nie tylko jednego kraju czy zespołu. Zależy nam również na umiejętnościach „miękkich”: jasnej komunikacji z operatorami maszyn, wsparciu w trakcie ewentualnej awarii i przy restarcie maszyny. Klient ma wtedy pewność, że wracamy do stabilnej pracy, a zespół drukarni czuje się pewniej. Inwestujemy też w automatykę i analitykę danych – bo dziś serwis to także diagnostyka cyfrowa, kalibracja, raporty i predykcja.

R.: Zatrzymajmy się na chwilę przy tym elemencie. Koenig & Bauer już wiele lat temu wprowadził nie tylko zaawansowane rozwiązania kontrolno-pomiarowe w swoich maszynach (usprawniające i automatyzujące ich pracę), ale też liczne narzędzia dedykowane obsłudze posprzedażowej – zdalny serwis, hotline, a w ostatnich latach – rozwiązania bazujące na AI. Jak te narzędzia są wykorzystywane w praktyce przez klientów? Jakie są kluczowe zalety tego typu rozwiązań?

D.H.: Po pierwsze szybkość i skuteczność – skrócenie do minimum czasu reakcji i natychmiastowe działanie. PressSupport24, dostępny w języku angielskim i niemieckim, pozwala rozwiązać większość zgłoszeń bez dojazdu – to oszczędzony czas i mniejsze ryzyko dłuższego przestoju maszyny. PressCall upraszcza zgłoszenie do jednego kliknięcia z poziomu pulpitu: od razu widzimy co dzieje się w maszynie, znika też bariera językowa. Po drugie przewidywalność. W raportach wydajnościowych i danych analitycznych widzimy trendy i dane produkcyjne maszyny, również w kontekście ewentualnych problemów czy przestojów. To sygnał do działania zawczasu – umawiamy prewencyjną wizytę serwisu zanim problem się pogłębi. Po trzecie transparentność: klient widzi postęp rozwiązywanej kwestii i otrzymuje rekomendacje, co upraszcza działania w kontekście zapewnienia stabilnej produkcji.

R.: Jak wielu klientów korzysta obecnie z kontraktów serwisowych?

D.H.: Taki kontrakt stał się standardem przy sprzedaży nowej maszyny drukującej czy postpressowej. Różnią się one jedynie zakresem i szczegółowymi zapisami, w zależności od potrzeb klienta, zaawansowania wdrażanej maszyny itd. Szczególnego znaczenia nabierają przy instalacjach pilotażowych w regionie, czy w przypadku tzw. sojuszy technologicznych. Kontrakt serwisowy oznacza dla klienta przewidywalność kosztów (za sprawą ryczałtowych, abonamentowych systemów rozliczania) i priorytet w reakcji serwisu. Co więcej, wiele problemów rozwiązujemy zdalnie. Ważna jest klarowna komunikacja: zgłoszenie, określenie statusu, plan dotyczący podejmowania poszczególnych kroków.

R.: Wróćmy na koniec chwilę do ludzi – bo serwis to przede wszystkim ludzie. Jak buduje Pan kompetencje i kulturę współpracy w swoim międzynarodowym zespole?

D.H.: Fundamentem jest wymiana wiedzy i wzajemne poznanie się, zwłaszcza przy wielu nowych twarzach w zespole – np. w Polsce nowym Customer Care Managerem jest od niedawna Szymon Rock. Temu służą m.in. organizowane dwa razy do roku tzw. Service Summits CEE – kilkudniowe, pełne merytoryki spotkania pracowników działu Customer Care. Druga rzecz to mobilność kompetencji – nasi technicy regularnie jeżdżą w ramach wsparcia do sąsiednich krajów, dzięki czemu szybciej uczą się nowych zagadnień. Trzecia – relacja z klientem. Serwis, który tylko „naprawia”, nie buduje przewagi rynkowej. Serwis, który potrafi wytłumaczyć, pokazać, przeszkolić i doradzić, staje się partnerem w biznesie klienta.

R.: Jakie są Pana priorytety na najbliższe 12–24 miesiące?

D.H.: Wymieniłbym tu trzy aspekty. Po pierwsza integracja i cross-skilling – aby każdy pracownik zatrudniony w strukturach Customer Care w regionie CEE miał dostęp nawet do rzadkich kompetencji. Po drugie – digitalizacja systemu prewencji – więcej danych, lepsza analityka i szersze użycie narzędzi predykcyjnych w codziennej pracy. I wreszcie modele kontraktów serwisowych – tak, aby po stronie klienta koszty serwisu były przewidywalne, a realny czas wykorzystania maszyny – jeszcze wyższy. Mówiąc krótko: szybszy czas reakcji, mniej niespodzianek i wydajniejsza produkcja. A wszystko z myślą o zapewnieniu bezpieczeństwa i spokoju naszym klientom. Zarówno tym międzynarodowym, należącym do dużych grup globalnych, jak i rodzimym i niejednokrotnie rodzinnym biznesom, działającym od dziesięcioleci na poszczególnych rynkach – w Polsce, Czechach czy Słowacji.

R. Dziękujemy za rozmowę.

Koenig & Bauer Rapida 76 – elastyczne rozwiązanie formatu B2 do druku komercyjnego, etykiet i opłacalnego druku opakowań

Pokazy na żywo i relacje użytkowników podczas Dnia Otwartego w Radebeul dowodzą, że Rapida 76 doskonale radzi sobie z zadaniem pogodzenia druku reklamowego, etykiet i opakowań z kartonu o grubości 1 mm – bez żadnych kompromisów!

- Ekstremalna elastyczność: pokazy na żywo wykazały ultraszybką zmianę zadań między złożonymi zleceniami komercyjnymi, etykietami i opakowaniami z kartonu
- Rozszerzenie modelu biznesowego: przetwarzanie kartonu o grubości do 1,0 mm z prędkością 18 000 arkuszy/godzinę otwiera lukratywny rynek opakowań premium dla drukarni komercyjnych
- Wymierna korzyść w zakresie zysków i strat: równoczesne procesy przygotowania do druku (SPC) i technologia pomiaru w linii skracają czas zmiany zadania nawet o 30 procent i drastycznie zmniejszają ilość odpadów.
- Strategia platformowa: Wykorzystuje wiele wysokiej klasy komponentów automatyki (np. SPC, SIS) oraz standardy jakości Rapida 106 „Royal Class” na najbardziej kompaktowej przestrzeni.
- Rzeczywiste potwierdzenie użytkowników: klienci zgłaszają stabilność przy zmianach zleceń i przechodzą od konkurencji ze względu na silną orientację na klienta



KOENIG & BAUER



Pod hasłem „B2 – pełna wydajność” firma Koenig & Bauer udowodniła podczas Dnia Otwartego w zakładzie w Radebeul, że Rapida 76 doskonale radzi sobie na wymagającym rynku B2. Przed gośćmi z wielu krajów europejskich maszyna zademonstrowała na żywo swoją niezwykłą elastyczność – od wymagających zleceń komercyjnych po produkcję etykiet i wysokiej klasy opakowań kartonowych. Główne przesłanie: drukarnie nie muszą już wybierać między wydajnością komercyjną a stabilnością opakowań.

Użytkownicy potwierdzają: wydajność i partnerstwo mają kluczowe znaczenie

Głównym punktem programu były wypowiedzi użytkowników, które potwierdziły strategiczne korzyści płynące z użytkowania maszyny w praktyce.

- Matthias Herrmann (dyrektor zarządzający, Schmidt & Buchta GmbH), użytkownik Rapida 76 od 2019 roku, podkreślił niezawodność maszyny w środowisku o wysokiej wydajności, gdzie średnio 19 razy dziennie zmienia się zlecenie komercyjne.
- Oscar Pepermans (właściciel, Rutgers Printing & Packaging Solutions, NL), który od połowy 2024 roku eksploatuje nową maszynę Rapida 76, podkreślił, że inwestycja ta zapewnia mu znaczną przewagę konkurencyjną. Cały proces produkcji stał się znacznie bardziej wydajny.
- Kurt Schergen (kierownik operacyjny, Druckhaus WITTICH KG, Föhren), nowy klient, który przeszedł na Rapida 76 z innych niemieckich producentów, jako decydujące kryteria podał produkt i „silną orientację na klienta” lokalnej organizacji Koenig & Bauer.

Od automatyzacji do korzyści w rachunku zysków i strat

Rapida 76 udowodniła podczas pokazów na żywo, jak ta przewaga w zakresie automatyzacji przekłada się bezpośrednio na rachunek zysków i strat (P&L) klientów: pokazała swoje szerokie zastosowanie poprzez szybkie zmiany między zadaniem zadruku kartonów, zadaniem komercyjnym na papierze offsetowym i zadaniem na papierze etykietowym.

Jako dowód podejścia „zaufanego doradcy” zaprezentowano na żywo rozszerzenie łańcucha wartości: przetwarzanie typowego zlecenia komercyjnego – folderu eventowego – pokazano na sztacy płaskiej Ipress 106 PRO SB. W ten sposób firma Koenig & Bauer zademonstrowała w praktyce, w jaki sposób klienci mogą rozszerzyć swój model biznesowy na rentowne rynki, łącząc drukowanie i obróbkę postpress.

KOENIG & BAUER

Kluczem do rentowności jest konsekwentna automatyzacja, która opiera się bezpośrednio na strategii modułowej platformy Grupy. Dla klienta oznacza to:

- Transfer technologii z klasy królewskiej: Rapida 76 wykorzystuje dokładnie te same sprawdzone komponenty automatyki, co Rapida 106, w tym procesy jednoczesnego przygotowania do druku (SPC) i system nakładania bez marki bocznej DriveTronic SIS. Zapewnia to maksymalną niezawodność i wydajność.
- Najwyższa jakość: maszyna przechodzi dokładnie te same procesy i spełnia te same surowe kryteria zapewnienia jakości, co maszyny klasy formatowej Rapida 106 i serii wielkoformatowej.
- Kontrola jakości w linii: systemy takie jak QualiTronic ColorControl i PDFCheck zapewniają dokładność kolorów już od pierwszego arkusza, skracają czas przygotowania do druku nawet o 30 procent na każde zlecenie, zmniejszają ilość odpadów i poprawiają marżę.
- Wydajność na małej przestrzeni: Rapida 76 oferuje wysoką wydajność przy niezwykle kompaktowych wymiarach, które są zauważalnie mniejsze niż w przypadku porównywalnych maszyn, co pozwala zaoszczędzić cenną przestrzeń produkcyjną.

Te zalety platformy bezpośrednio przyczyniają się do optymalizacji wyników finansowych: jednoczesne procesy przygotowania i mycia zmniejszają czas przebrojenia nawet o 30 procent i sprawiają, że nawet najmniejsze nakłady są opłacalne. Wysokiej klasy zespoły lakierujące czy system do nakładania folii na zimno, zaadaptowane z Rapidy 106, umożliwiają wysokiej jakości wykończenie w jednym przejściu i zwiększają wartość dodaną.

„Dzięki tym „drzwiom otwartym” jedno stało się dla mnie absolutnie jasne: czas kompromisów w formacie B2 dobiegł końca” – powiedział Markus Weiß, dyrektor generalny Koenig & Bauer Paper & Packaging Sheetfed Systems i członek zarządu grupy Koenig & Bauer.

„Konsekwentnie przenieśliśmy sprawdzoną, wysokiej klasy technologię naszej maszyny Rapida 106 „Royal Class” do tego formatu. W rezultacie powstała maszyna, która rozwiązuje dylemat „albo-albo” w tym segmencie: raporty użytkowników dotyczące 19 zmian zleceń dziennie potwierdzają wyjątkową wydajność w druku komercyjnym. Jednocześnie solidna platforma Rapida 106 zapewnia jej stabilność, umożliwiającą pewną obróbkę tektury o grubości 1,0 mm dla rynku opakowań premium. Entuzjastyczne opinie naszych klientów, którzy potwierdzają tę wyjątkową wszechstronność w praktyce lub świadomie wybierają nasz kompletny pakiet technologii i silną orientację na klienta, pokazują, że nasze podejście jest właściwe”.

Partnerstwo wykraczające poza samą maszynę

Sesje tematyczne dowiodły, że firma Koenig & Bauer poważnie traktuje podejście „zaufanego doradcy”. Eksperci z Elbe-Leasing przekazali informacje na temat dostosowanych do potrzeb możliwości finansowania i funduszy. Jednocześnie konsultanci z Graphic Consult przekazali cenną wiedzę konsultingową w swojej prezentacji „Odnoszenie sukcesów: tropienie czynników obniżających zyski”. Dopetnieniem tego była wspólna sesja zespołu Koenig & Bauer Performance Management Team i Graphic Consult, która pod hasłem „Wyższa wydajność dla Twojego sukcesu” pokazała konkretne sposoby osiągnięcia maksymalnej wydajności i skrócenia czasów przygotowania jako „turbo dla Twojej rentowności”.

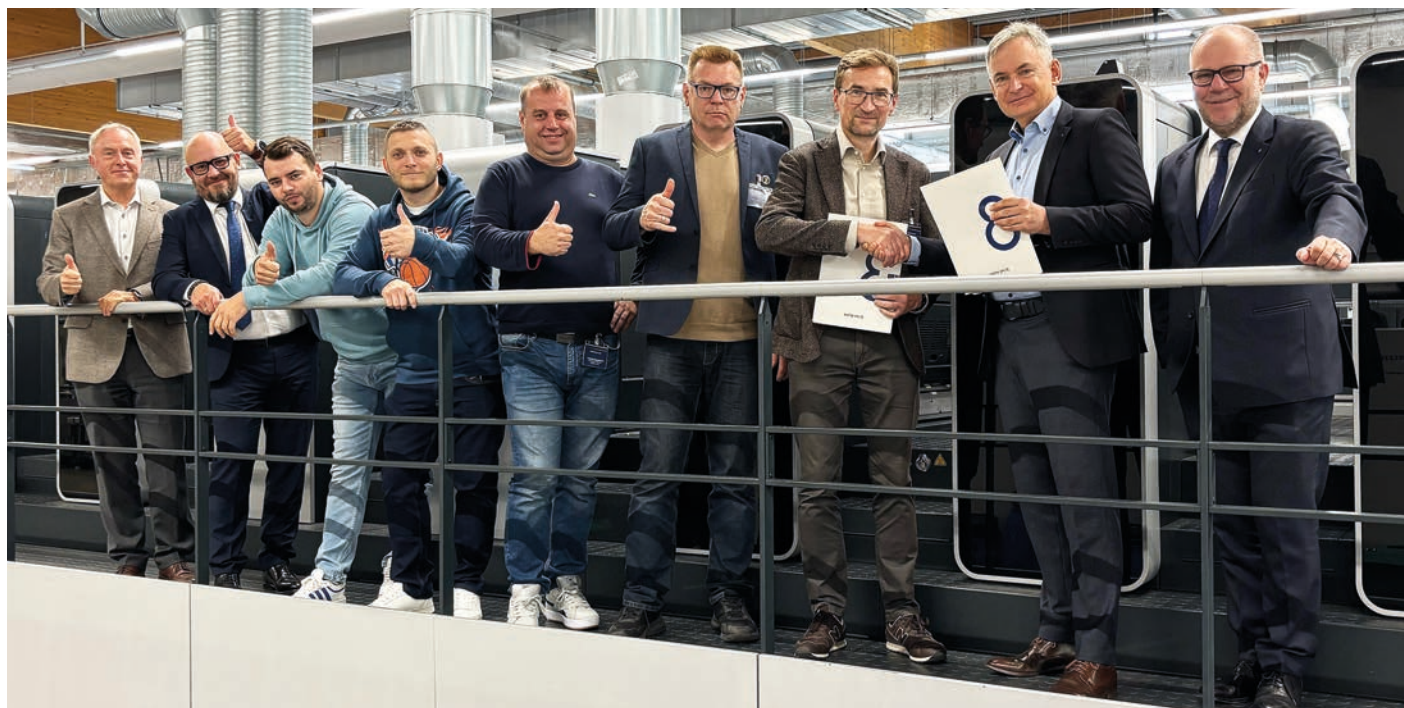
„Rynek” z ekspertami w dziedzinie postpressu, usług, zarządzania wydajnością i ekosystemu cyfrowego myKyana dopełnił ofertę doradcą 360 stopni i zapewnił przestrzeń do intensywnych dyskusji branżowych. Konsekwentnie pozytywne opinie gości potwierdziły słuszność strategii: obecnie drukarnie nie szukają tylko maszyn, ale strategicznych partnerów, którzy zapewnią im technologię, finansowanie i wiedzę rynkową niezbędną do dalszego rozwoju.

„Nowe otwarcie” w drukarni Pozkał: 8-kolorowa maszyna Koenig & Bauer Rapida 106 kluczowym elementem odbudowywanego zakładu i parku sprzętowego

Drukarnia Pozkał z Inowrocławia, jeden z najdłużej działających w Polsce prywatnych zakładów poligraficznych specjalizujących się w produkcji dzieciowej, zakontraktowała nową, wysokowydajną 8-kolorową maszynę offsetową Koenig & Bauer Rapida 106-8 SW4 SPC z systemem odwracania arkusza po 4. zespole. Inwestycja jest istotnym elementem trwającego od miesiący procesu przywrócenia potencjału produkcyjnego firmy po pożarze, jaki dotknął ją w maju br. Dostawa bogato wyposażonej i zaawansowanej technologicznie Rapidy 106 będzie miała miejsce w styczniu 2026 r.

„Nowe otwarcie” z technologią Koenig & Bauer

Artur Chęsy, właściciel i prezes zarządu firmy Pozkał podkreśla: „Zakup ten traktujemy jako istotny element „nowego otwarcia” w naszej drukarni. Minione miesiące były dla nas okresem intensywnej pracy nad przywróceniem zakładu do normalnego funkcjonowania. Odbudowywaliśmy i remontowaliśmy spalone i zniszczone hale, przywracaliśmy do pracy ocalały sprzęt, staraliśmy się przy tym utrzymać większość naszych klientów i realizowanych dla nich zleceń. Tu z pomocą przyszło wiele firm poligraficznych z regionu kujawsko-pomorskiego, ale nie tylko. Szczególne podziękowania kieruję do zarządów drukarni Druk-Intro, z którą realizujemy wiele projektów w ramach kooperacji oraz Zapolex, od której oprócz realizowanej koprodukcji, wypożyczyliśmy trzy maszyny intrologatorskie – dwie falcerki i niciarkę. Dzięki temu część prac mogliśmy dalej realizować u nas, część – podzlecać. Mamy też nadzieję, że za sprawą odbudowywanego zakładu jak i parku maszynowego nowych prac przybędzie bardzo szybko i wrócimy do stanu, w jakim Pozkał działał przed pożarem”.



KOENIG & BAUER

Nowa maszyna Koenig & Bauer częścią planu inwestycyjnego

„Maszyny z zakładów w Radebeul były pierwszymi w naszej historii maszynami pełnokolorowymi. Historia zatacza więc swoje koło i bardzo się cieszymy, że pod nasz świeżo odbudowany i odnowiony – dosłownie i w przenośni – dach trafi zaawansowane rozwiązanie tego producenta” – mówi Artur Chęsy.



Zakontraktowana maszyna to wysoko-wydajna, 8-kolorowa Rapida 106-8 SW4 SPC, z systemem odwracania arkusza po 4. zespole. Na jej bogate wyposażenie składają się m.in.: pakiet do zadrukowywania cienkich podłoży drukowych (bardzo istotny w kontekście produkcji realizowanej przez Pozkał); pakiet drukowania z prędkością do 18 tys. ark./h (w trybie z odwracaniem); SPC – system symultanicznej zmiany form drukowych, odbywającej się jednocześnie z myciem obciążów gumowych; rozbudowane systemy kontrolo-pomiarowe, w tym system Qualitronic ColorControl do kontroli i regulacji nafarbowania w trybie inline; ACR – automatyczna kontrola pasowania.

Dlaczego Koenig & Bauer?

Mówi Artur Chęsy: „Uznaliśmy, że skoro czeka nas „nowe otwarcie” to dajmy szansę kilku oferentom takiej maszyny, jakiej potrzebujemy – mówi Artur Chęsy. – W naturalny sposób w gronie tym znalazła się firma Koenig & Bauer, mająca bardzo dobrą renomę wśród polskich drukarni, reprezentujących różne segmenty produkcji: opakowaniowej, komercyjnej, ale też dziełowej”.

Paweł Krasowski – Technology & Product Manager Koenig & Bauer CEE dodaje: „Liczna reprezentacja drukarni Pozkał została zaproszona do naszego Customer Experience Center w Radebeul k. Drezna. Tam przeprowadzone zostały wymagające, rygorystyczne testy maszyny rozważanej przez kierownictwo drukarni. Pokazaliśmy też nasz zakład, zaplecze technologiczne, magazyn części zamiennych”.

„Nasi technologowie i operatorzy byli pod ogromnym wrażeniem możliwości maszyny Rapida – kontynuuje Artur Chęsy. – Ich zdaniem testy wypadły bardzo przekonująco. Duże znaczenie miał też relatywnie krótki czas dostawy. Na korzyść Koenig & Bauer działa też własny, silny oddział zlokalizowany w Polsce, dysponujący własnym działem serwisu, oraz bliskość geograficzna centrali. Dzięki temu np. brakująca część do maszyny może dotrzeć do nas bardzo szybko. Te elementy przeważały”.

Nowa maszyna – na nowy rok

Nowa Rapida zostanie dostarczona do drukarni Pozkał w styczniu 2026 roku. Jej uruchomienie zaplanowano na luty. Jak zapowiada Michał Drożdż – Senior Sales Manager Koenig & Bauer (CEE), wszystkie osoby, które będą odpowiedzialne za jej obsługę, przejdą specjalistyczne szkolenie w centrali Koenig & Bauer w Radebeul, a następnie – w samej drukarni: „Zrobimy wszystko co w naszej mocy, by przejście na zaawansowaną, ale też – co podkreślają nasi klienci – przyjazną w obsłudze technologię Koenig & Bauer odbyło się sprawnie i nie zakłóciło bieżącego funkcjonowania zakładu, wciąż przywracanego do dawnego kształtu”.

Jan Korenc – prezes zarządu Koenig & Bauer (CEE) podsumowuje: „To dla nas duże wyróżnienie, że w gronie klientów Koenig & Bauer znajdzie się niebawem tak uznana w całym kraju, nie tylko w kontekście realizowanej tu produkcji dziełowej, drukarnia jak Pozkał. Czujemy wielką odpowiedzialność, bo zdajemy sobie sprawę, jak ważny jest to krok dla pana Artura Chęsego i jego całej załogi w odbudowie firmy. Mamy nadzieję, że także przy wsparciu w postaci zaawansowanego parku sprzętowego, m.in. w postaci maszyny Rapida, firma Pozkał będzie mogła dalej się rozwijać”.

Offsetowe Seminarium Technologiczne firmy Koenig & Bauer: wiedza i integracja w mazurskiej scenerii



Spotkania organizowane przez firmę Koenig & Bauer (CEE) z myślą o użytkownikach jej rozwiązań stały się już tradycją. W tym roku grono uczestników zostało – po raz pierwszy – rozszerzone również o przedstawicieli firm pracujących na maszynach innych dostawców. Offsetowe Seminarium Technologiczne, zorganizowane w dniach 24-26 września br. na Mazurach, skierowane było do osób bezpośrednio odpowiadających za procesy produkcyjne – kierowników produkcji i technologów. Tematyka wydarzenia koncentrowała się na optymalizacji procesów i innowacjach w drukowaniu, co spotkało się z dużym zainteresowaniem uczestników. Oprócz części technologicznej – przygotowanej przez Koenig & Bauer i jej partnerów – nie zabrakło również elementów integracyjnych. Goście wzięli udział we wspólnym rejsie statkiem „Chopin” po mazurskich jeziorach, a następnego dnia wystartowali w regatach żeglarskich. Krótki film ze spotkania można obejrzeć na portalu LinkedIn: tinyurl.com/47z9cnaj

Jan Korenc – prezes Koenig & Bauer (CEE) podkreśla: „Nasza firma dba o dobre relacje ze swoimi klientami, podtrzymywane m.in. w formie tego rodzaju wydarzeń, koncentrujących się – w części merytorycznej – na kwestiach technologicznych. Uważamy jednak, że otwarcie takich spotkań, gdzie wiedza łączy się z integracją, także na potencjalnych, nowych użytkowników maszyn Rapida czy naszych rozwiązań postpress, to naturalny krok naprzód. Okazało się, że decyzja ta była strzałem w dziesiątkę, a wymiana doświadczeń naszych klientów z użytkownikami maszyn innych dostawców była niezwykle cenna i owocna dla obu stron”.

Paweł Krasowski, Technology & Product Manager odpowiedzialny w firmie Koenig & Bauer (CEE) za organizację wydarzeń dla jej klientów dodaje: „Liczba maili z podziękowaniami, jakie otrzymaliśmy po tegorocznym spotkaniu, ich wydźwięk i naturalny charakter są dla nas bardzo miłe. Utwierdzają nas też w przekonaniu, że zmiana konwencji dotychczasowych spotkań wyszła wszystkim na dobre. Będziemy zatem kontynuować tę formułę”.

Spora dawka wiedzy technologicznej...

Podczas części technologicznej seminarium duże zainteresowanie wzbudziła prezentacja Pawła Krasowskiego i Marcina Kowolika z Koenig & Bauer (CEE), poświęcona najnowszym rozwiązaniom technicznym w arkuszowych maszynach offsetowych Rapida.

KOENIG & BAUER



Prelegenci skoncentrowali się na innowacjach zwiększających wydajność produkcji i stabilność procesów drukowania. Omówili m.in.: pakiet X -HighSpeed (umożliwiający pracę z prędkością do 22 tys. ark./h); opcje podniesienia maszyn w formatach B1 i B0 nawet o 925 mm i system Sensoric Infeed System (SIS) eliminujący boczne dociąganie arkuszy i redukujący makulaturę; system DriveTronic SPC, pozwalający na jednoczesną wymianę form drukowych we wszystkich zespołach oraz zapewniający kompensację rozciągania papieru; system SRW (symultanicznego mycia wałków podczas produkcji); dwustopniowe dostawienie zespołu nawilżającego (ograniczające tonowanie i minimalizujące makulaturę rozruchową); automatyczne napinanie obciążu gumowego; system suszenia VariDry Blue+ oraz lakierowania – VariCoat+.

W części poświęconej kontroli jakości zaprezentowano zintegrowane systemy kontrolno-pomiarowe – online (ErgoTronic) oraz inline (QualiTronic). Umożliwiają one m.in. automatyczny pomiar nafarбления, kontrolę pasowania oraz bieżące monitorowanie jakości druku w czasie rzeczywistym.

Na zakończenie prelegenci przedstawili przykłady różnych konfiguracji maszyn Rapida skierowanych na rynek opakowań – od zastosowań z lakierami zapachowymi i metalicznymi po rozwiązania z tłoczeniem folią na zimno czy systemem Cast & Cure, pozwalającym uzyskiwać efekty holograficzne.

Rozwiązania Koenig & Bauer, tym razem z obszaru postpress, były tematem prezentacji zatytułowanej „Zmieniamy wyobrażenia w rzeczywistość”. Jej autorami byli Eren Senturk z firmy Koenig & Bauer Duran i Michał Drożdż z Koenig & Bauer (CEE). Składarko-sklejarki stanowią obecnie jeden z filarów portfolio Koenig & Bauer w zakresie przetwarzania kartonu i tektury falistej. Prelegenci omówili cztery serie składarko-sklejarek: Intro, Allpro, Alius i Magnus – różniące się zakresem formatów, prędkością i poziomem automatyzacji. Łączą je – co podkreślał – wysoka elastyczność, krótkie czasy przebrojenia i możliwość pracy z szerokim zakresem podłoży. Wskazał też na globalną skalę działalności producenta, którego maszyny pracują już w 79 krajach (w tym w Polsce), a także na możliwość integracji urządzeń serii Omega z innymi rozwiązaniami Koenig & Bauer. Uwagę uczestników zwróciły systemy automatycznego podawania, pakowania i paletyzacji oraz rozbudowane opcje kontroli jakości klejenia, które – jak podkreślał Eren Senturk – czynią z tych maszyn kompletne linie do produkcji opakowań o wysokiej wydajności i powtarzalności.

Sesję technologiczną uzupełniały trzy inne prezentacje, przygotowane przez partnerów seminarium. Marcin Rudziakowicz i Andrzej Wasiuta z firmy Stamp Systems omówili „Nowości w uszlachetnieniach”. Robert Kuczera z Hubergroup Polska wystąpił z referatem zatytułowanym „Rynek poligraficzny w kontekście farb drukarskich: rozwój, innowacje i perspektywy”. Natomiast Nicolas Kirste z Hybrid Software omówił kwestie „Pokonywania wyzwań związanych z drukiem offsetowym opakowań”.

„Z reakcji naszych gości wnioskujemy, że tematyka części technologicznej była właściwie dobrana i wychodziła naprzeciw ich obecnym, ale także przyszłym potrzebom. Maszyny drukujące i introligatorskie są coraz szybsze i reprezentują coraz wyższy poziom technologiczny, ale to optymalizacja procesów, automatyzacja i integracja a docelowo – zwiększenie wydajności wobec licznych wyzwań rynkowych – stają się kluczowe dla sukcesu każdego zakładu poligraficznego. Cieszymy się, że wystąpienia, zwieńczone sesją pytań i odpowiedzi, okazały się tak interesujące dla uczestników seminarium” – mówi Paweł Krasowski.

... i integracja

W tym roku część integracyjna spotkania Koenig & Bauer z klientami była bardziej rozbudowana niż kiedykolwiek wcześniej. „Z uwagi na zmianę formatu chcieliśmy dać naszym uczestnikom większą przestrzeń na nieformalne rozmowy i wspólne spędzenie czasu ze sobą” – mówi Paweł Krasowski.

Pierwszego dnia wzięli oni udział w rejsie statkiem „Chopin” po mazurskich jeziorach. Na zakończenie spotkania odbyły się natomiast regaty żeglarskie, w których uczestnicy wzięli udział niemal w komplecie.

Koenig & Bauer optymalizuje portfolio produktów High Board Line



Koenig & Bauer potwierdza silne zaangażowanie w rozwijającym się rynku tektury falistej. Podjęto decyzję o strategicznej reorganizacji w celu dalszego zwiększenia konkurencyjności i obecności na rynku. Decyzja ta jest wynikiem kompleksowej, trzyletniej analizy mocnych stron i potencjału optymalizacji w ramach portfolio High Board Line wciąż młodego partnerstwa między firmą Koenig & Bauer z siedzibą w Würzburgu, a włoskim oddziałem Koenig & Bauer Celmacch w Desenzano del Garda. Chroma X Pro jest synonimem wiodącej pozycji w zakresie innowacji, a jej rozwiązania automatyzacyjne spotykają się z pozytywnym odbiorem rynku. Jednocześnie Chroma High Tech charakteryzuje się bardzo wysoką dojrzałością techniczną i stabilnością.

Centrum doskonałości dla całego portfolio High Board Line w Koenig & Bauer Celmacch w Desenzano

Aby w przyszłości dalej rozwijać te uzupełniające się atuty, tworzona jest wspólna platforma jako podstawa dla całego portfolio Chroma (seria Chroma Smart, Chroma High Tech i Chroma X Pro), która będzie stale rozwijana w zakładzie Koenig & Bauer Celmacch w Desenzano nad Gardą. Umożliwi to długoterminowe wykorzystanie synergii i efektywną integrację przyszłych innowacji z poszczególnymi seriami produktów w portfolio. Koenig & Bauer Celmacch pozostaje wierny swojej filozofii obejmowania całego spektrum poziomów wydajności w segmencie High Board Line: od serii Chroma Smart dla średniej wydajności, poprzez serię Chroma High Tech dla średniej i wysokiej wydajności, aż po serię Chroma X Pro dla najwyższej wydajności i automatyzacji.

Włoski zakład charakteryzuje się zwinnością i elastycznością. Pozwala to na szybkie podejmowanie decyzji i wysoki stopień reaktywności. Jednocześnie Koenig & Bauer Celmacch korzysta z wiedzy i wsparcia całej grupy Koenig & Bauer. W rezultacie klienci korzystają zarówno z ponad 40-letniego doświadczenia Koenig & Bauer Celmacch w branży tektury falistej, jak i szerokiej wiedzy całej rodziny Koenig & Bauer.

Würzburg pozostaje punktem kontaktowym dla obecnych klientów

Dla obecnych klientów Chroma X Pro ta reorganizacja oznacza ciągłą stabilność i wyraźne korzyści. Odpowiedzialność za pierwotnie opracowaną serię Chroma X Pro, a także całą już zainstalowaną bazę, pozostaje w siedzibie w Würzburgu. Wiedza zgromadzona przez lata i ugruntowane relacje z klientami będą nadal wykorzystywane w celu zapewnienia optymalnego wsparcia. Obecni klienci będą również nadal korzystać z dalszego rozwoju innowacyjnych funkcji Chroma X Pro.

Dzięki tej strategicznej reorganizacji firma Koenig & Bauer z dużym optymizmem patrzy w przyszłość. Połączenie wiedzy specjalistycznej i siły innowacyjnej obu zakładów zapewni klientom decydującą przewagę konkurencyjną, wzmacniając tym samym sukces całego portfolio High Board Line.

„Zarządzanie projektem: triathlon. Jak sport wspiera efektywność w pracy”



Gdy w sierpniu tego roku Paweł Krasowski, Product Manager w firmie Koenig & Bauer CEE ruszał na start Mistrzostw Europy i Azji w triathlonie w Stambule, wiedział, że czeka go niełatwy dzień. Oprócz sportowej rywalizacji miał przed sobą bowiem przeżycie, którego trudno doświadczyć gdziekolwiek indziej: przepłynięcie cieśniny Bosfor, przejazd na rowerze przez most łączący Europę z Azją oraz bieg ulicami miasta. Symbolika tej chwili - dosłownie „między kontynentami” - dobrze oddaje też sposób, w jaki Paweł łączy wymagającą pracę w Koenig & Bauer CEE z intensywnymi, sportowymi treningami, które mimo ogromu wysiłku, jaki w nie wkłada, stały się jego pasją.

Triathlon nie pojawił się w jego życiu od razu. Zaczęto się od biegania, które w 2017 roku miało być po prostu sposobem na więcej ruchu. „W pewnym momencie zrozumiałem, że brakuje mi aktywności, a dobra kondycja bardzo pomaga w pracy – wspomina Paweł. – Pierwsze regularne treningi uświadomiły mi, jak małe zmiany potrafią poprawić samopoczucie i codzienną energię.

Z biegania przyszły kolejne formy sportu, aż ostatecznie pojawił się triathlon – sport wymagający i niełatwy dla mnie, ale jednocześnie porządkujący codzienne życie”.

Triathlon – dyscyplina, która układa dzień

„Najbardziej cenię w triathlonie to, że uczy organizacji – mówi. – Tu nie da się improwizować. Trzeba planować treningi, odpoczynek, dietę. A to naturalnie przekłada się na pracę”. Paweł podkreśla, że dopracowana rutyna treningowa nie jest dodatkiem, lecz elementem, który pomaga mu utrzymać koncentrację i lepiej radzić sobie z codziennymi wyzwaniami, które łatwe nie są.

Kiedy decydował się wystartować w pierwszych zawodach, szybko dotarło do niego, że triathlon wymaga precyzji i cierpliwości. Trafił do doświadczonych trenerów, którzy pokazali, że równie ważne jak siła czy wydolność są technika i mentalne przygotowanie. „Z czasem zrozumiałem, że nie chodzi o heroiczne wysiłki, ale o mądre, konsekwentne podejście” – podsumowuje.

Od pierwszych startów do reprezentacji Polski

Regularne treningi i udział w zawodach – m.in. w Zimnej Wodzie, Garmin Triathlon Tour czy Ironman – przyniosły konkretne rezultaty. W tym roku Paweł został powołany do reprezentacji Polski na Mistrzostwa Europy i Azji, odbywające się w Stambule. „To było duże wyróżnienie, ale nie traktuję tego jak dyplom czy trofeum do postawienia na półce – mówi. – Bardziej jako sygnał, że praca wykonywana dzień po dniu ma sens”.

Zawody w Stambule Paweł wspomina nie tyle jako rywalizację, ile jako wyjątkowe doświadczenie: „Płynęliśmy przez cieśninę Bosfor. W części rowerowej przejeżdżaliśmy przez most, który dosłownie łączy Europę i Azję. Całość wieńczył bieg ulicami Stambułu. Na mecie było zmęczenie, ale też ogromna satysfakcja” – mówi.

Sport i praca – dwa dobrze współdziałające światy

Praca Product Managera w Koenig & Bauer CEE wiąże się z wieloma wyjazdami, intensywnymi projektami, testami maszyn i spotkaniami z klientami w różnych krajach. Ta dynamika oznacza, że czas jest zasobem wyjątkowo cennym. „W sporcie i w pracy działa ta sama zasada: musisz wiedzieć, co robisz i dlaczego – tłumaczy Paweł. – Każdy projekt i każdy trening mają swój plan. Kiedy obie sfery są dobrze poukładane, zamiast się ze sobą ścierać, zaczynają się uzupełniać. To dla mnie ogromna nauka”.

Podkreśla, że aktywność fizyczna nie jest ucieczką od obowiązków, ale sposobem na to, by podchodzić do nich z większą energią i spokojem: „Trening często pomaga oczyścić głowę, uporządkować myśli, a czasem po prostu przewietrzyć się po intensywnym dniu, by zacząć kolejny z jeszcze większą energią”.

Od Kampinosu do Stambułu

Triathlon to niejedyna dyscyplina sportowa Pawła. Zaczynał od biegania rekreacyjnego w Puszczy Kampinoskiej. Z czasem przerodziło się ono w starty w półmaratonach i maratonach, które stały się jego „weekendową tradycją”. Zimą naturalnym uzupełnieniem treningu stało się narciarstwo biegowe, w którym brał udział w zawodach, m.in. w Biegu Piastów na 25 km. Sport doprowadził go także do wspinaczki wysokogórskiej. Zdobył m.in. Grossglockner, Mt. Blanc, Zugspitze, Gerlach, Triglav, a później uczestniczył w wyprawach w góry Pamir (Pik Lenina – 7.134 m n.p.m.) oraz w Himalaje – w tych drugich docierając m.in. do Everest Base Camp, a także zdobywając Kala Pattar i Island Peak.

Narciarstwo biegowe – siła i wytrzymałość

Choć to triathlon stał się obecnie najważniejszą dyscypliną dla Pawła, przyznaje on, że to wcześniejsze etapy sportowej drogi stworzyły fundament pod to, gdzie jest teraz. Narciarstwo biegowe dało mu siłę i wytrzymałość, których nie da się zbudować wyłącznie treningiem biegowym czy rowerowym. Starty w zawodach, takich jak Bieg Piastów, uczyły pracy z własnymi słabościami przy niskich temperaturach, zmiennych warunkach i konieczności zachowania równego tempa przez wiele godzin.

„Góry uczą cierpliwości i pokory”

Wspinaczka z kolei pozwalała ćwiczyć coś zupełnie innego - cierpliwość i pokorę. „W górach nie da się niczego przyspieszyć. Musisz zaakceptować tempo, wysokość, własne ograniczenia. A jednocześnie myśleć o bezpieczeństwie” - mówi Paweł. Zdobywanie Grossglocknera, później Mont Blanc, a następnie wejścia w Himalajach czy Pamirze ugruntowały w nim przekonanie, że najtrwalsze efekty przynosi konsekwencja, a nie jednorazowy zryw.

A wszystko zaczęło się...

I choć skala tych wyzwań robi wrażenie, Paweł podkreśla, że wszystko zaczęło się od bardzo prostego impulsu - potrzeby ruchu i chęci zadbania o siebie. Pierwsze, rekreacyjne biegi po Puszczy Kampinoskiej stopniowo przerodziły się w regularny trening, a później w kolejne sportowe etapy, które naturalnie wynikały z poprzednich. Ta konsekwencja doprowadziła go aż do Bosforu i startu w koszulce reprezentacji Polski.



KOENIG & BAUER

Wesołych & sportowych

Świąt Bożego Narodzenia

życzy Team Koenig & Bauer (CEE)

we're on it.