

MH

MAGAZÍN HEIDELBERG

Vydáván od roku 2000

Vydání č. 64 - 1.2023

TISKÁRNA JAKO DOBŘE SLADĚNÝ ORCHESTR

PETR KLETEČKA, ŘEDITEL
TISKÁREN HAVLÍČKŮV BŘOZ a.s.

SPEEDMASTER CX 75

UNIVERZÁLNÍ STROJ
PRO STŘEDNĚ VELKÉ TISKárNY

SERVISNÍ SLUŽBY PRO 21. STOLETÍ

JAN PROCHÁZKA, HEIDELBERG CZ & SK

HEIDELBERG

1.2023



6

Představujeme univerzální tiskový stroj ve formátu B2 Speedmaster CX 75 - ideální řešení pro tiskárny, které potřebují jednoduše, rychle a efektivně zpracovávat velké množství různorodých zakázek.

12

Petr Kletečka se nedávno ujal řízení Tiskáren Havlíčkův Brod. V rozhovoru vysvětluje, jaká je jeho vize rozvoje firmy, i jak je důležité moci se opřít o sehraný tým spolupracovníků.



20

Švýcarský Gallus zúročil své dlouholeté znalosti v segmentu tisku a zpracování etiket, i rozsáhlé zkušenosti v oblasti digitálního tisku a představil novinku Gallus One, stroj pro digitální výrobu etiket.

26

Trh se mění, stroje jsou stále výkonnější a sofistikovanější a požadavky zákazníků stále náročnější. Proto se mění i podoba našich servisních služeb. Jak konkrétně, na to odpovídá v rozhovoru Jan Procházka, vedoucí servisu Heidelberg CZ & SK.



OBSAH 64

ROZHOVOR

12 Tiskárna jako dobře sladěný orchestr

Rozhovor s Petrem Kletečkou, ředitelem Tiskáren Havlíčkův Brod a.s.

26 Servis je nedílná součást životního cyklu stroje

Jak se změnil trh a povaha servisních služeb vysvětluje Jan Procházka, vedoucí servisu Heidelberg CZ & SK.

40 Chytré firmy se poznají podle chytrého přístupu k energetice

Rozhovor s generálním ředitelem ČEZ ESCO, Kamilem Čermákem.

TECHNOLOGIE

4 Plate To Unit

Systém plně automatizované logistiky desek do tiskového stroje.

6 Speedmaster CX 75

Představujeme úsporný univerzální stroj pro středně velké tiskárny.

44 Prinect Production Manager

Možnosti automatizace, řízení a kontroly výrobních procesů díky nástrojům Production Manager.

46 Nový Speedmaster SX 102

Osvědčená technologie, nové funkce, nový design. To je Speedmaster SX 102.

52 Tips & Tricks - Použité stroje

8 důvodů proč se v oblasti použitých strojů spolehnout na Heidelberg.

OBALY & ETIKETY

20 Gallus One

Žhavá novinka v oblasti digitální výroby etiket ze švýcarského St. Gallenu.

34 Obaly a krabičky s Heidelbergem

Představení portfolia strojů pro výrobu skládaných lepených obalů.

TRENDY & TRH

24 InterTech Awards

Heidelberg potvrzuje hegemonii v oblasti inovací a patentů.

32 Je právě teď správná doba na investice?

O současné ekonomické situaci a možnostech financování investic s Deutsche Leasing ČR, spol. s r.o.

54 Kraftové materiály a designové kreativní papíry

O novinkách v oblasti papírových materiálů s Igepa CZ s.r.o.

OSTATNÍ

48 Jak jsme vyráběli krém

Fejeton o maličkosti, která udělá radost nejednomu tiskaři.

50 S knihou do nového roku

Ohlédnutí za uplynulými třiceti lety české a slovenské polygrafie a společnosti Heidelberg.

56 Heidelberg na sociálních sítích

Jsme s vámi v každodenním kontaktu na sociálních sítích!

Magazín Heidelberg č. 64

Datum vydání: 1/2023

Vydavatel: Heidelberg Praha spol. s r. o., Šafránkova 3, Praha 5

E-mail: marketing.cz@heidelberg.com

Partneři čísla: Deutsche Leasing ČR, spol. s r.o., Igepa CZ s.r.o.

Vydáváno v České republice

ISSN 1803-1722, MK ČR E 23824

Sociální sítě

heidelbergCZSK

heidelbergczsk

Heidelberg CZ & SK

Heidelberg CZ & SK

Deutsche Leasing

IGEPA

KDE JE HRANICE AUTONOMNÍHO TISKU?

I přes pokračující automatizaci a robotizaci jsou některé procesy v polygrafické výrobě stále zásadně ovlivněny lidským faktorem. V archovém ofsetu je takovou oblastí například logistika tiskových desek. Zatímco ve fázi osvitů již existují automatizované systémy, které desku připraví vč. děrování a ohýbání a desky rozřídí na připravené vozíky, následné operace až po založení desek tiskařem jsou stále manuální prací. U provozů, které na jednom stroji zpracovávají třeba 10 oboustranných zakázek za hodinu, se jedná až o 800 výměn tiskových desek za směnu! A to ještě neřešíme riziko spojené s poškozením desky během manipulace.

Proto Heidelberg vyvinul **Plate To Unit**, logistický systém pro výměnu tiskových desek v tiskovém stroji, který zajišťuje celý proces plně automaticky. Po ukončení zakázky jsou použité tiskové desky odstraněny a nové jsou vyjmuty z vozíku, dopravením transportovány ke stroji a automaticky založeny do tiskových věží. Všechny operace jsou kontrolovány senzory a řízeny systémy Intellirun a Intellistart z ovládacího pultu. Aby bylo zaručeno, že byly desky založeny správně, je každá identifikována naskenováním čárového kódu. Takto je Plate To Unit schopen pracovat nepřetržitě a zvládat výměnu až dvaceti sad tiskových desek za hodinu.

Je pochopitelné, že takovýto sofistikovaný systém má smysl pro vysoce produktivní provozy s velkým množstvím menších zakázek a dlouhými stroji, kde je množství spotřebovaných desek největší. Proto je také Plate To Unit konstruován pro stroje XL 106-8 a XL 106-10 s obracením. Plate To Unit je každopádně dalším krokem k ideálu autonomního tisku.

SPEEDMASTER CX 75

ÚSPORNÝ UNIVERZÁL
PRO STŘEDNĚ VELKÉ TISKÁRNY

Jsou tiskárny velké, s úzce specializovanou produkcí. Ale jsou také střední a malé, které musejí každodenně zvládat nejrůznější zakázky. A právě pro ty, které potřebují jednoduše, rychle a efektivně zpracovávat velké množství různorodých zakázek, má Heidelberg ve svém portfoliu tiskový stroj Speedmaster CX 75.

Vzali jsme to nejlepší z konstrukční řady XL 75 a upravili to pro střední tiskové provozy. Ty potřebují všestranného úsporného dělníka, který zvládne efektivně zpracovat různorodé zakázky. To je Speedmaster CX 75 generace drupa 2020. Za cenu průměrného konkurenčního stroje můžete mít „Heidelberga“ s nejlepší technologií XL a nejvyšší mírou automatizace.

Speedmaster CX 75 kombinuje dva koncepty – špičkový výkon, kvalitu a automatizaci řady XL 75 a úspornost a praktičnost strojů SX 74. Vysoká míra automatizace převzatá z modelů XL snižuje neproduktivní prostoje – změna z posledního archu jedné zakázky k prvnímu „OK archu“ zakázky další trvá necelých pět minut. V provozech, kde je třeba zpracovávat velké množství krátkých zakázek, je toto klíčová vlastnost. Díky dvojnásobným průměrům předávacích válců hravě zvládne ve špičkové kvalitě jak tenké papíry od 0,03 mm, tak tuhé kartony až do 0,8 mm. A to v reálně dosahované produkční rychlosti až 15 000 archů/hod.

Speedmaster CX 75 se standardně dodává ve verzích čtyř až šesti barev a může být vybaven lakovací jednotkou. Jakkoliv se jedná o tradičně precizní heidelberské dílenské zpracování a robustní konstrukci, nezabere příliš místa. Designéři dbali na kompaktnost stroje – jedná se o jeden z nejmenších strojů ve své kategorii se šířkou pouhých 2,8 m. Maximální formát archu je 530 mm × 750 mm (ve zvětšeném formátu až 605×750 mm). Ten se hodí především pro obalářské a etiketové provozy, jelikož se na tiskový arch vejde více užiteků.

Speedmaster CX 75 lze použít k široké škále technologických aplikací díky nepřebornému množství doplňků. Lze tisknout konvenčními barvami s disperzním lakem nebo si zvolit variantu UV. Zákazník má na výběr ze tří typů sušících technologií. DryStar UV pokrývá nejširší škálu potiskovaných materiálů, barev i typů laků. DryStar LE UV (nízkoenergetické UV) používá vysoce reaktivní UV barvy a laky, a spotřebuje méně energie. DryStar LED je nejnovější technologie a dosahuje největších energetických úspor.

Speedmaster CX 75 generace drupa 2020 je vysloveně moderní stroj. Plně automaticky je řešeno přednastavení většiny parametrů stroje a ovládání stroje je dálkové a již prakticky naprosto beznástrojové. Řízení zakázek a nastavení stroje na novou zakázku jsou mimořádně rychlé a jednoduché. Celý stroj a všechny procesy se ovládají z centrálního řídicího pultu Prinect Press Center. Ten je vybavený inteligentním systémem Intellistart pro automatickou a optimalizovanou přípravu zakázek. Sekvence optimalizovaných příprav probíhá autonomně. Tiskař zasahuje „pouze“ na výzvu systému. Spektrální měřicí systémy Prinect Easy Control nebo Prinect Axis Control zajišťují stabilní a standardizovaný tiskový proces. Integrace do celého workflow Prinect znamená dokonalou kontrolu a perfektní přehled nad tiskovými daty, stejně jako rychlejší přípravy.

Příprava zakázky

5 min.

Bleskurychlé přípravy od jedné zakázky po první „OK arch“ následující zakázky za méně než 5 minut.



100%

úspora času pro tiskáře při změně formátu nebo papíru díky plně automatickému přednastavení od nakladače po vykladače.

Přemytí tiskových gum a zahájení následující zakázky za méně než 1 minutu.

CX 75

Nový Speedmaster CX 75 je univerzální stroj pro tisk do formátu 50 × 70 cm. Nabízí nejmodernější koncept řízení zakázek a tisku, jehož výsledkem je produktivní a bezchybný tisk nejrůznějších typů zakázek. Za cenu průměrných konkurenčních strojů můžete mít „Heidelberga“ s nejlepší technologií XL a skvělými parametry.



Dálkový ovládací pult Prinect Press Center pro jednoduchou a intuitivní obsluhu celého stroje a inteligentní systém Intellistart pro automatizované přípravy zakázek. Automatické přednastavení parametrů zakázky z paměti stroje pro opakované zakázky.

Spektrální měřicí systémy zajistí nejen špičkovou kvalitu tisku, ale především barevnou věrnost a 100% opakovatelnost zakázek.

Antistatický systém StaticStar minimalizuje elektrostatický náboj zvláště při zpracování nízkých gramáží a optimalizuje vedení archu při vysokých výrobních rychlostech.

Nakladač Preset Plus se středovým podtlakovým pásem a pneumatickými nálozkami sleduje optimální nastavení vzduchu vzhledem k formátu archu, a tím zkracuje přípravné časy a stabilizuje vedení archu strojem.

AutoPlate Pro zajišťuje **plně automatickou beznástrojovou výměnu desek** s přesným usazením. To dále minimalizuje přípravné časy na stroji.

Automatické mycí programy dovolují rychlé a důkladné vymytí nejen barevnic, ale také tiskových gum a formových válců při minimální spotřebě mycího roztoku - pouze asi 1 cl mycího roztoku na jeden mycí cyklus tiskových gum.

Bleskurychlé přípravy od jedné zakázky po první „OK arch“ následující zakázky za méně než 5 minut. Přesné přednastavení barevnosti s Color Assistant Pro znamená **méně než 60 rozjezdových archů**. Šetříte čas i materiál.

Malá zastavěná plocha - mimořádně kompaktní stroj se šířkou pouhých 2,8 m. Individuální konfigurace se 4 až 6 tiskovými jednotkami, lakovací jednotkou a výběrem sušících agregátů.

Průchod archu strojem je naprosto přesný a plynulý díky technologii nastavitelných Venturiho trysek v nakladači i vykladači, a nastavitelnou jednotkou přifukování v tiskové věži (printing nip). Díky dvojnásobným průměrům předávacích válců CX 75 hravě zvládne ve špičkové kvalitě jak tenké papíry od 0,03 mm, tak tuhé kartony až do 0,8 mm. A to v reálně dosahované produkční rychlosti až 15 000 archů/hod.

Barevník a systém vlhčení reagují velmi rychle a poskytují barevnou stabilitu. Potřebné funkce mohou být řízeny na dálku včetně funkce krátkého vybarvení s minimální spotřebou barvy. Funkce Vario pak zabraňuje vzniku pecek v průběhu tisku.

Lakovací jednotka s komorovou raklí zajišťuje precizní nános laku. Automatická výměna lakovacích desek výrazně zkracuje přípravné časy. Jednoduchá výměna rastrového válce dále rozšiřuje možnosti zušlechťování. Nastavení správného pasování v širokém rozsahu se provádí přímo z pultu Prinect Press Center.

Vykladač Preset Plus automaticky používá všechna dostupná nastavení z přednastavených dat. Vysoká tisková kvalita v různých tiskových aplikacích je možná jen díky libovolně nastavitelným, lehce vyjímatelným podtlakovým brzdám s možností vychylování. Systém distribuce vzduchu ve vykladači s plástvovou mřížkou zajišťuje optimální provzdušnění a precizní stoh bez ohledu na potiskované materiály.



HEIDELBERG VE FORMÁTU 50 X 70



Speedmaster SX 74

Speedmaster SX 74 je náš léty prověřený a spolehlivý „dělník“ na tisk tradičních komerčních tiskovin, jako jsou letáky, brožury, nebo marketingové materiály.



Speedmaster CX 75

Speedmaster CX 75 je špičkový univerzál pro rychlé a vysoce produktivní zvládnání většího počtu různorodých zakázek. Vysoká míra automatizace, úspory času i materiálu a velký rozsah potiskovaných substrátů - to jsou hlavní znaky CX 75.



Speedmaster XL 75

Naše vlajková loď ve formátu 50 x 70. Speedmaster XL 75 představuje plně konfigurovatelný stroj pro nejnáročnější zákazníky. Vyniká ve všem - dodává naprosto precizní a stabilní tisk na prakticky jakýkoliv materiál, je plně automatizovaný a ve správných rukách dosahuje extrémní produktivity.



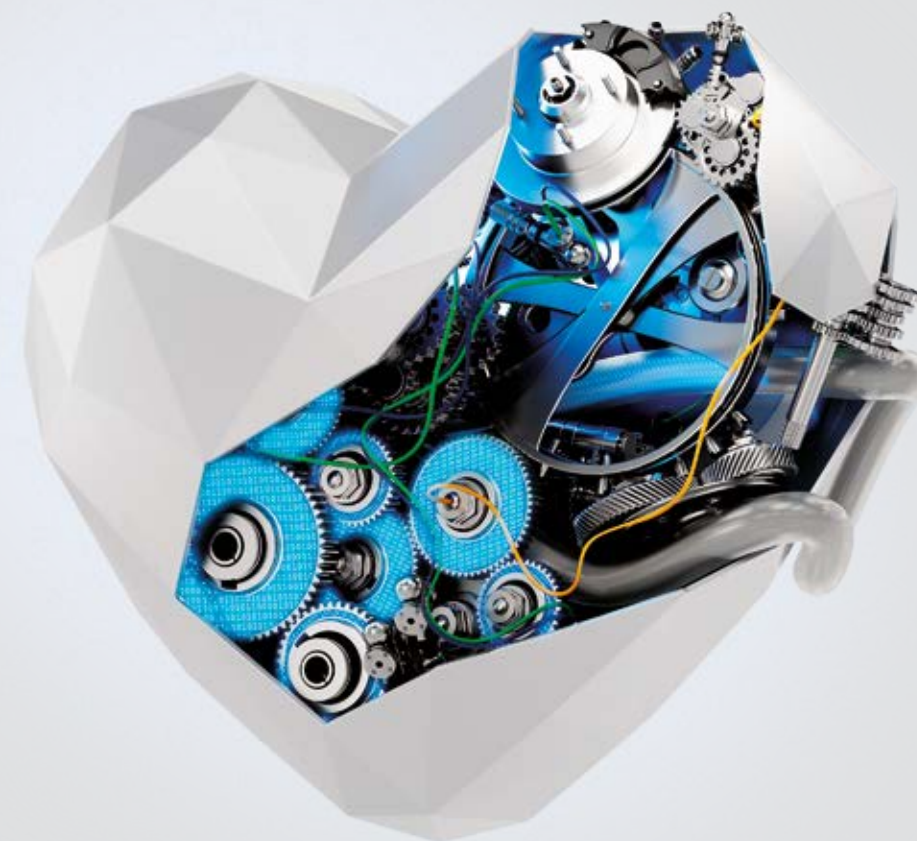
Speedmaster XL 75 Anicolor

Speciální tiskový koncept s bezzónovými barevníky Anicolor je bleskurychlými přípravami a minimální makulaturou vhodný především pro nejkratší zakázky. Oceníte jej ale i při tisku velkých barevných ploch.

Milujete svůj Heidelberg? Dopřejte mu tu nejlepší péči.

Stroj Heidelberg není jen dlouhodobou investicí. Je také srdcem vaší tiskárny, a proto si zaslouží tu nejlepší péči. Nikdo vašemu stroji nerozumí tak dobře jako my, lidé z Heidelbergu. Máme know-how, máme zkušený tým profesionálů, zajišťujeme naprosto komplexní služby. Ať se jedná o pravidelnou údržbu, vzdálenou diagnostiku, servisní zásahy na místě, řešení aplikačních problémů, nebo třeba zvyšování produktivity, náš tým je vám plně k dispozici!

➔ heidelberg.com/cz



HEIDELBERG

Heidelberg Praha spol. s r.o.
Šafránkova 1243/3, 155 00 Praha 5
Tel.: 225 993 111, Email: info.cz@heidelberg.com
www.heidelberg.com/cz

Muzikant a od ledna 2022 ředitel
Tiskáren Havlíčkův Brod PETR KLETEČKA

JAK LADÍME NÁŠ TISKAŘSKÝ ORCHESTR

Tiskárny Havlíčkův Brod a.s. mají za sebou revoluční změnu.
Po sedmadvaceti letech ředitelování předala Ludmila Dočkalová kormidlo firmy Petru Kletečkovi, který se snaží navázat na vše dobré z minulosti a zároveň připravil několik změn, aby tiskárna zdárně proplula neklidnými vodami přicházející ekonomické krize.

Petr Kletečka si ale nehraje na kormidelníka, který by udával směr sám. Při našem rozhovoru působil spíše jako kapelník, který se snaží lidi v tiskárně naladit na stejnou notu, aby „hráli“ jako kvalitní kapela, nebo spíše orchestr, protože tiskárna zaměstnává 100 lidí. Na rozhovor proto **Petr Kletečka (PK)** přišel i se svými „prvními houslisty“ – výrobní náměstkyní **Janou Čáslavskou (JČ)**, technickým náměstkem **Petrem Šídlem (PŠ)** a mistrem strojovny **Pavlem Brodinou (PB)**.

Firmu jste převzal vloni v lednu. Jaké to bylo?

PK: Jedenáctý leden, kdy jsem se stal ředitelem, pro mě paradoxně znamenal velkou úlevu, všechno ze mě spadlo. Mnohem větší stres jsem zažíval několik měsíců předtím – vlastníci mě oslovili a vybrali jako ředitele více než rok před mým oficiálním nástupem.

Takže jste měl dost času promyslet si, co uděláte jako první věc, když se posadíte do ředitelského křesla. Co to bylo?

PK: Rozeslal jsem všem zaměstnancům své osobní poselství. V deseti bodech jsem poslal, co chci udělat, co zachovat a co změnit. Byl to takový jízdní řád a možná pro kolegy i návod, jak se mnou mají zacházet.

Můžete prozradit, co jste do svého poselství napsal?

PK: Byl to delší text, ocituji alespoň jednu pasáž: „Zpravidla dostáváme to, co očekáváme. Na svých podržiených jsem vždy oceňoval vysokou míru samostatnosti. Roky se snažím dodržovat pravidlo: Vytvoř pro své lidi co nejlepší podmínky k práci a důvěřuj v jejich individuální schopnosti starat se dobře o svěřenou agendu. Neříkej jim, jak mají dělat svou práci – pokud radu sami nežádají. Nekaž jim jejich práci, nekomplikuj jim zbytečně život, nezdržuj je od práce a oni se ti odvděčí dobrou prací, respektem a loajalitou.“ Prosté, účinné.

A jaký byl druhý krok?

PK: Šel jsem k naší nástěnce, na které byly roky předtím věci

sice důležité, ale z pohledu estéta šedivé, takže kolem nástěnky prošla většina lidí bez povšimnutí. Pro upoutání pozornosti jsem ji hardrockově „vymazlil“. A důsledně zde každé pondělí zveřejňuji týdenní report, ze kterého se zaměstnanci dozví úplně konkrétní věci – co je nového, co se chystá, jak firma hospodaří. Po větší informovanosti zaměstnanci delší dobu volali. Jeden tiskař mi nedávno řekl, že se v pondělí cestou do práce přistihl, jak se těší, až si nový report přečte. To mě potěšilo. Zároveň jsem nabídl každému zaměstnanci hodinu svého času, abychom si mohli mezi čtyřma očima popovídat o všem, co je zajímavá a trápí.

Cítím velkou odpovědnost vůči historii, protože tiskárna je v Havlíčkově Brodě 170 let.

Petr Kletečka

A pak přišel všední život. Co se v tiskárně pod vaším vedením změnilo?

PK: Hodně důležité pro mě bylo, abych tiskárnu neřídil jako sólista, ale aby fungovala jako sehraná kapela. Proto jsem vytvořil čtyřčlenný strategický tým, který přináší podněty od zaměstnanců i vlastní nápady, a tím nás posouvá dopředu. Začali jsme pracovat na strategii tiskárny. Řekl jsem kolegům: Strategii máme všichni v hlavě, ale pojďme ji sepsat a otisknout do života firmy. Právě včera jsme zformulovali naši misi do jedné důležité věty: Knihy jak mají být. My samozřejmě děláme knihy 30 let a historicky ještě mnohem déle, ale chceme tím říct, že se v nich projevuje řemeslná zručnost našich lidí a že tiskárnu opouští velmi kvalitní výrobky, za které se nemusíme stydět.

Jsou tady s námi všichni členové strategického týmu.

Jak novou vizi vašeho kapelníka hodnotíte?

PB: Myslím, že firmě a jejímu řízení prospěje, když tady nebude jeden hlas jednoznačně dominantní a nebude vyhlášený jediný správný názor. Je dobré se na provoz tiskárny podívat z různých úhlů. Když nějaký předmět nasvítíte z jedné strany silným reflektorem, je krásně vidět. Když ho ale nasvítíte z jiných úhlů, vyniknou detaily, které z jednoho směru nikdy neuvidíte.

JČ: Každý z nás má jiné zkušenosti – teď je můžeme sdílet a dávat dohromady tak, aby byly pro firmu co nejprospěšnější. V týmu jsem benjamínek – i když jsem v tiskárně už 17 let, na pozici vedoucí výroby jsem nastoupila až vloni. Ale možná právě moje zkušenosti, kdy jsem poznávala tiskárnu od píky, můžou být prospěšné. Mně osobně to dává větší rozhled. Důležité je společné naladění – že si každý týden sedneme a řešíme, kam bychom tiskárnu chtěli posunout. Všichni si k danému problému řekneme svoje a pak se vydáme dohodnutým směrem.

PŠ: Pro mne znamená účast v týmu mnohem větší pocit zodpovědnosti. Už dříve jsem měl pozici ve vedení firmy, ale staral jsem se hlavně o svůj úsek, o svoje lidi. Teď už člověk musí brát ohled i na ostatní a nemůže si hledět jen svého. Právě to přináší větší zodpovědnost – snaha navrhovat změny a působit tak, aby to prospělo celé firmě, ne pouze jednomu oddělení.

Ještě bych se vrátil k „hodině s šéfem mezi čtyřma očima“. Co vám ty schůzky daly?

PK: Té možnosti využilo asi šedesát procent zaměstnanců a přinesly stovky podnětů, které postupně řešíme.

O čem mluvili lidé nejčastěji?

PK: Nejčastějším podnětem byl požadavek na delší dovolenou, která je u nás v zákoně déle čtyř týdnů. Samozřejmě to musíme vybalancovat ekono- ➤



Vedení firmy je v THB kolektivní prací čtyřčlenného strategického týmu (zleva): Petr Šídlo, Jana Čáslavská, Pavel Brodina a „šéf“ Petr Kletečka. Motto firmy zformuloval tento tým do věty: „Knihy jak mají být.“ Vyjadřuje jak garanci kvality, tak řemeslnou hrdost.

➤ micky, ale jsem přesvědčený o tom, že delší čas na odpočinek si zaměstnanci zaslouží. Dovolenu v příštím roce o několik dnů prodloužíme.

Narazil jste na ekonomiku.

Jak tiskárnu ovlivňuje aktuální ekonomická situace?

PŠ: Změny vnějších podmínek jsou teď opravdu mimořádné. I dříve byly krize – realitní bublina, covid atp. Ale teď se na nás valí spousta věcí najednou, od cen energií, papíru a náhradních dílů až po nedostatek materiálu. A týká se to i lidí – sehnat servisáka je velký problém. Přestože ekonomika jde dolů, lidi na trhu práce nejsou. Tak špatné vnější podmínky jako teď nepamatuji. A to je pro nás největší výzva, projít úspěšně tímto obdobím.

PB: Udělat dnes špatné rozhodnutí je jednodušší než kdykoliv v minulosti. To, že jsme se takhle sešli ve strategickém týmu, zvyšuje šance, že vše dopadne dobře.

Co růst cen energií?

PK: Způsob, jak se dnes tvoří cena elektriny, je šílený. Na příští rok už jsme elektřinu nakoupili, ale protože nám skončila fixace, cena se oproti stávajícímu stavu zvedla asi trojnásobně.

Jak to budete řešit?

PK: Naštěstí jsme začali už před krizí. V roce 2017 jsme objekt tiskárny zateplili a to nám teď přináší velké úspory. A chceme v tom pokračovat – například na střeše budovy nového skladu, který se právě projektuje, instalujeme fotovoltaiku. Doba je zjitřená. Skokový nárůst ceny elektřiny budeme muset promítnout do ceny výrobků. Sám jsem zvědavý, jak nárůst cen energií budou řešit ostatní tiskárny a jestli nová situace promění trh.

Tak špatné podmínky jako teď nepamatuji, od cen energií, papíru a náhradních dílů až po nedostatek materiálu.

Petr Šídlo

Narazili jste na problémy s dodavateli. Týká se to i spolupráce s Heidelbergem?

PB: Doby, kdy měl Heidelberg barák plný servisáků, kteří přijeli do dvou hodin, jsou pryč. O servisu Heidelbergu jsem dříve vtipkoval, že když máme jednu banální závadu, přijedou tři technici čtyřmi auty. To už dávno neplatí.

PŠ: Vedoucí servisu se mě vždycky ptá: Hoří to, nebo nehoří? A já mu na férovku odpovím, protože máme výborné vztahy. Když to hoří, přijede někdo co nejdříve. A když ne, tak to počká třeba i dva týdny. Chápu, že situace je těžká pro všechny – šetřit musíme my, šetřit musí i naši dodavatelé. Zrovna dneska tady jeden váš servisák byl, náhradní díl vyměnil bez problémů. Ale problém je, že ten náhradní díl stál přes milión korun. To je obecná situace na trhu – náklady na údržbu se rapidně zvyšují a my s tím musíme počítat, musíme je promítnout do ceny pro zákazníka, a to zásadně mění podmínky našeho byznysu.

Počítáte s tím, že si od Heidelbergu pořídíte nějakou novou technologii?

PŠ: Po covidovém pástu, kdy se neinvestovalo, se nám tiskový stroj dostal na bednu mezi první stroje, které chceme pořídit. Začínáme řešit novou osmibarevkou B1. Řešíme prostor i financování investice.

PK: Díky obezřetnému hospodaření a silnému firemnímu cash-flow jsme roky nečerpali žádný úvěr a ve srovnání s konkurenčními knižními tiskárnami vykazujeme zdaleka nejnižší podíl cizích zdrojů na celkovém kapitálu. Reálně tedy řešíme pouze problém s místem.

Situace se změnila tak, že nezůstane kámen na kameni. Týkájí se tyto revoluční změny i pracovního trhu?

PK: Nedostatek lidí je dlouhodobý problém. Snažíme se vytvořit ve firmě rodinnou atmosféru, aby u nás byli zaměstnanci spokojení a neodcházel, ale není to úplně jednoduché. Samozřejmě je tady spousta srdcařů, kteří se vyučili v oboru a nemají v úmyslu jít pracovat někam za kasu, ale taky máme skupinu zaměstnanců, kteří se rozhodují podle toho, kolik jim dvanáctého posíláme na účet. Na nástěnce pravidelně zveřejňuji informaci o posledním známém mediánu mzdy na Vysočině, který je aktuálně 32.427 Kč, a srovnatelné číslo za THB za předchozí měsíc. Po většinu roku jsme regionální median převyšovali. To je pro zaměstnance srozumitelný signál, že firma platí solidně. Samozřejmě jsou velké rozdíly například mezi kvalifikovanými tiskaři a dělnicemi v knihárně, které dělají ruční práci.

JČ: Chybí nám hlavně dělnice, na méně kvalifikované profese bychom hned vzali osm a možná i deset lidí. Chybějící zaměstnance nahrazujeme

brigádníky.

Nezkusili jste zaměstnat lidi z Ukrajiny?

JČ: Brali jsme to jakou velkou výzvu nejen pro tiskárnu, ale zároveň jsme chtěli pomoci. Snažili jsme se zaměstnat několik ukrajinských žen, ale po nějaké době se ukázalo, že do našeho týmu nezapadly. Jazyková bariéra byla tak hluboká, že jsme ji nedokázali překonat.

Na vašem webu jsem viděl, že máte stipendijní program pro studenty. Osvědčil se?

PK: Zatím jen částečně, hlavně proto, že brněnská odborná škola, se kterou spolupracujeme, je od Havlíčkova Brodu přes sto kilometrů. Od nového roku zvýšíme stipendium na čtyři tisíce měsíčně, to by mohlo studenty motivovat.

A připravujeme cílenou propagaci stipendijního programu na základních školách včetně možností exkurzí žáků v provozu tiskárny v doprovodu rodičů.

Máte v tomto ohledu nějaké další nové vize?

PK: Vloni slavila tiskárna 30 let a při této příležitosti jsme uspořádali den otevřených dveří, který se setkal s velkým zájmem. Přišli hlavně rodiny našich zaměstnanců. Zkusíme se zaměřit právě na děti našich pracovníků, pro které je polygrafie srdeční záležitostí. Dříve jsme zaměstnávali celé rodiny – maminku, tatínka i jejich děti. Otec předával synovi zkušenosti u tiskového stoje, matka dceri v knihárně. Až se tohle vrátí – pokud se to vrátí – máme vyhráno. Zároveň připravujeme propagační kampaň pro veřejnost, protože spousta lidí ani neví, že nějaký takový obor existuje. Znají grafické školy, ale když se řekne polygrafie a ukážeme jim tiskový stroj, tak koukají, o co vůbec jde.

Když jste zmínili třicetileté oslavy – jaké máte plány a vize na dalších

třicet let?

PK: Třicet let je moc, pojďme se bavit o deseti patnácti letech. Mimo jiné proto, že nás čeká generační obměna. Průměrný věk našich zaměstnanců je pětadvacet let se silnou skupinou padesátníků, kam patříme i my tři chlapi.

PŠ: Každý den mě utvrzuje v tom, že největší nebezpečí pro nás nebyly elektronické knihy ani digitální tisk, ale nejproblémovější pro nás bude konsolidace dodavatelů materiálů a technologií. Jejich počet se zužuje, stávají se z nich celosvětové monopoly a s tím souvisí jejich postavení ve vztahu prodávající – kupující. A to samozřejmě ovlivňuje ceny servisu, náhradních dílů a reakční dobu. Někteří si klidně dovolí říct, že náhradní díl nemají na skladě, protože ten model už nepodporují. A ty, zákazník, si to vyřeš, jak chceš. Heidelberg tyhle manýry naštěstí nemá, chová se jako seriózní firma a doufám, že to tak vydrží.

PB: Dnes je těžké předvídat. Nikdo neví, co se stane za dva roky. Určitě bychom chtěli, abychom v tom, v čem jsme dobří, byli ještě lepší. Proto musíme řešit produktivitu a efektivitu, hodně se mluví o robotizaci. PŠ: Musíme si ale na rovinu říct, že když nastoupí „na šichtu“ roboti, ubude sice pomocných dělníků, ale na ty, kteří je budou obsluhovat, budou kladený mnohem větší nároky než dnes. Lidi se pak tolik nenadrou, ale budou toho muset umět mnohem více.

PK: Mám sen, že budeme poslední tiskárna ve střední Evropě, která zavře krám, až se knížky přestanou tisknout. Poslední proto, že až do konce budeme knížky dělat nejlíp a s týmem lidí, který si naši zákazníci oblíbili. Na druhou stranu si myslím, že tištěné knihy – knihy jak mají být – tady budou vždycky, že skončí s lidstvem jako

takovým. Cítím také velkou odpovědnost vůči historii, protože tiskárna je v Havlíčkově Brodě 170 let a všichni věříme, že tady bude i dlouho po nás. Rád bych firmu jednou opouštěl v situaci, kdy bude mít dobrou budoucnost. Tedy že bude jasná strategie, že budeme mít dost zákazníků, krásné nové stroje i kvalifikované a spokojené zaměstnance.

Když obsazujete řídicí pozici, dejte šanci svým lidem, splňují-li nutné předpoklady.

Petr Kletečka

Vaše tiskárna už si první částí generační obměny prošla, když skončila ředitelka, která tiskárnu vedla téměř tři desetiletí. Podobný proces čeká spoustu dalších tiskáren, v jejichž čele stojí už od devadesátých let většinou sami majitelé.

PK: U nás byla situace trochu jiná. Většinu tiskáren z devadesátých let řídí vlastníci. Naše firma prošla kupónovou privatizací a v roce 1995 odkoupila podíly od investičních fondů rodina Musilových, která stále tiskárnu vlastní. Nikdo z rodiny ale nemá ambici firmu řídit, proto se rozhodli pro manažerský model řízení.

V mnoha ohledech je to ale podobné. Co byste po zkušenostech s předáváním, respektive přebíráním řízení, poradil svým kolegům z jiných tiskáren?

PK: Ideální samozřejmě je, pokud mají vlastníci potomky s nadáním a chutí v rodinné tradici pokračovat. Pokud chtějí přejít na manažerské řízení, doporučil bych mít ve firmě kariérní řád, aby bylo každému zaměstnanci ve firmě jasné, že může vystoupit až na vrchol. Moje obecná rada zní: Když obsazujete řídicí pozici, dejte šanci svým lidem, splňují-li nutné předpoklady. I kdyby se mělo jednat o funkci ředitele.

JČ: Náš polygrafický rybníček není až tak velký, aby se dalo vybírat z mnoha adeptů. Polygrafie je prostě srdcařina, je to hlavně o lidech, kteří oboru věří a chtějí mu věnovat svou energii. Vybírat z cizích lidí není jednoduché a vždycky je to o náhodě. Naopak když vybíráte z vlastních zaměstnanců, máte jasnou představu, o koho jde. Navíc si myslím, že atmosféře v tiskárně pomůže, když budou mít zaměstnanci perspektivu.

PB: Pokud zaměstnanci ví, že můžou postoupit na lepší pozici, ať tomu říkáme kariérní řád nebo jakkoliv jinak, dává jim pak práce větší smysl.

Takže teď, když máte kariérní řád a šéfa z vlastních řad, si možná deset zaměstnanců myslí, že by se jednou mohli ředitelem stát oni.

PK: Ale to je v pořádku, ať si to myslí. Ať dělají to nejlepší, co umí.

PB: Když si to budou myslet a půjdou cílevědomě za svým snem, bude to jediné dobře. Pokud tedy nepůjdou přes mrtvolu.

➤

100
KNIH
PRO 100
NEJRYCHLEJŠÍCH



U příležitosti oslav našich 30. narozenin jsme vydali knihu, ve které se ohlížíme za uplynulým obdobím české a slovenské polygrafie a budování značky Heidelberg na obou trzích.

Stovce nejrychlejších čtenářů ji rádi zašleme.

Více informací naleznete dále v magazínu.



**Petr Šidlo**

Po škole měl sen pracovat ve středně velké české firmě a to se mu díky THB splnilo. „Každý den je tady hodně pestrý, pořád jsou před námi nové úkoly a výzvy. Když je člověk vyřeší, vidí, že jeho práce má smysl.“ Ať už jde o zásadní výzvy, které řeší jako technický náměstek, nebo o výměnu ozubeného řemenu u knihařského stroje, kterou musí taky zvládnout, když mají oba údržbaři dovolenou. Jako malý kluk chtěl pracovat na dráze, tak si s mašinkami alespoň hraje s dětmi v chotěbořském kroužku železničních modelářů.

ŽIVOTNÍ AUTOR

Čapek, ten píše čtivé věci. Ale moc rád mám i Haška a spoustu dalších.

Jana Časlavská

Po 17 letech práce v THB, kdy si vyzkoušela nejrůznější pozice včetně technoložky a mistrové v tiskárně, má nyní jako náměstek na starost řízení celé výroby. Absolventku polygrafie na Univerzitě Pardubice na práci v tiskárně nejvíce baví pestrost. „Pořád žasnou nad tím, že přivezeme paletu papíru a odvezeme paletu krásných knížek.“ Když za sebou zavře dveře tiskárny, má plnou hlavu toho, co bude podnikat se svými dětmi. Nejraději spolu vyrazí na výlety a za kulturou.

ŽIVOTNÍ KNIHA

Betty MacDonaldová: Vejce a já

Petr Kletečka

Do Tiskáren Havlíčkův Brod nastoupil v roce 1990 hned po studiích Vysoké školy ekonomické (obor finance a úvěr) a vojně u „raketáků“.

Po pěti letech, kdy hlavně počítal mzdy zaměstnanců, se stal ekonomickým náměstkem a od ledna 2022 ředitelem celé firmy.

Práce v tiskárně ho bavila od počátku, ale postupně ji začal zvládat „levou zadní“, a tak si k ekonomice přibral pořádání koncertů a festivalu a především muziku, která mu jako společný rodinný koníček vydržela dodnes.

„Přirodně jsme s manželkou hráli v jedné kapele, ale pak jsme šli každý svojí hudební cestou. Ona má svoje hudební projekty a já po pětileté pauze hraju také ve dvou kapelách, což maximálně vyplňuje můj volný čas, hrajeme skoro každý víkend.“

Z muziky přinesl do firmy pojem „flow“ neboli „ponořit se do něčeho tak, že vás to strhne a neřešíte nic kolem“. „Snažím se tak naladit celou tiskárnu, abychom se do své práce ponořili a dělali správné věci v ten pravý čas. Inspiraci pro firmu a její řízení hledám i v jiných oblastech, což je obohacující.“

ŽIVOTNÍ KNIHA

v práci Kniha zakázek (úsměv) a jinak Bruce Marshall: Plná slávy

Pavel Brodina

Jako teenager s uměleckými ambicemi chtěl studovat grafickou úpravu tiskovin. „Po úspěšném absolvování talentových zkoušek jsem se dozvěděl, že rozhodující není talent, ale krajské kvóty. A ten rok nebylo v tabulkách pro náš kraj ani jedno místo. Takže jsem sice nastoupil na vysněnou školu, ale na náhradní obor – polygrafii.“ Ta mu postupně přirostla k srdci, byť pořád cítí, že svůj umělecký pohled na svět v tiskárně neuplatní. Dnes by už ale neměnil. Volný čas tráví spíše pracovně a průběžně řeší logistický problém, jak se postarat o chalupu, zahradu, les a další pozemky. A když si přece jen najde volnou chvíli, zajímá se o historickou těžbu nerostných surovin nebo o fortifikaci čili opevnění zaniklých i současných sídel.

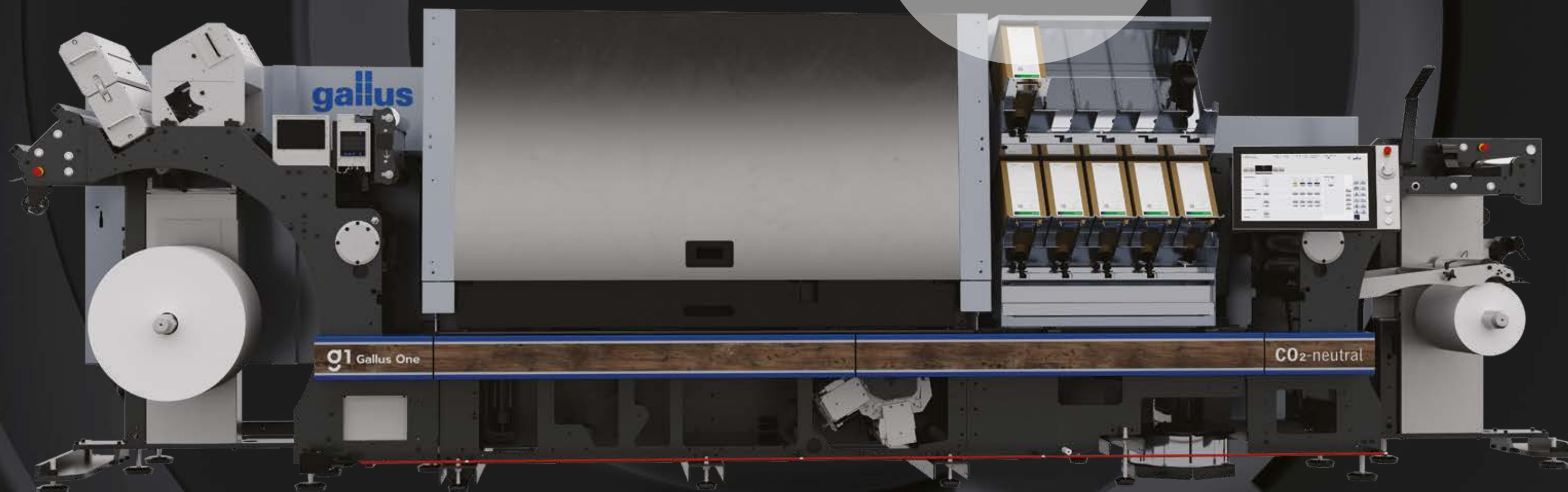
ŽIVOTNÍ KNIHA

Patrik Ouředník: Europeana, Yuval Noah Harari: Homo Deus ■

NOVÝ KOMPAKTNÍ GALLUS ONE

Heidelberg zastupuje na českém a slovenském trhu také flexotiskové, digitální a hybridní tiskové stroje značky Gallus. Nabídka se nyní rozšiřuje o digitální tiskový stroj Gallus One, který byl představen vloni v září na veletrhu Labelexpo Americas v Chicagu.

g1



Gallus při vývoji této novinky zúročil své dlouholeté znalosti v segmentu tisku a zpracování etiket, i rozsáhlé zkušenosti v oblasti digitálního tisku. Model Gallus One využívá mnohá řešení převzatá z výrobní řady strojů Labelfire, které se s úspěchem prosadily po celém světě a několik instalací bychom našli také v České republice. S tímto novým strojem nabízí Gallus výrobcům etiket kompletní hardwarové a softwarové řešení, jež jim zajistí vysoce kvalitní a ziskovou digitální produkci zejména v segmentu etiket.

Špičkové technické parametry

Gallus One tiskne pomocí digitální inkjetové technologie. Využívá osvědčené hlavy Fujifilm Dimatix Samba s tiskem v rozlišení 1200 x 1200 dpi. Tiskne se barvami Heidelberg UV Ink. Gallus One nabízí ve standardu tisk ve CMYKu, v nadstandardu i použití bílé s vysokou opacitou. Zavádění barev probíhá z přední strany, z pozice operátora. Zařízení potiskuje materiál o šířce 340 mm, rychlostí 70 m/min, což se týká tisku ve CMYKu. Pokud k tomu přidáme bílou, zůstává při využití 85% opacity bílé barvy rychlost 70 m/min.

Gallus One potiskuje velké množství materiálů - papíry, monofólie, samolepicí etikety apod. Tloušťka potiskovatelných materiálů se podle druhu substrátu pohybuje od 30 až do 300 µm. Gallus One může být plně integrován do work-

flow Prinect. Ve spojení s Prinectem nabízí též využití variabilních dat. Stroj je vybaven LED UV vytvrzováním. Automatický čistící systém na bázi ultrazvuku redukuje ztráty produktivního času a minimalizuje též případy vyžadující manuální čištění. Pro samotný tisk jsou využívány špičkové inkjetové barvy vyvinuté v rámci skupiny Heidelberg. Tisk se vyznačuje zářivým a sytým vybarvením, je vysoce stabilní a spolehlivý.

Jednou z předností stroje Gallus One jsou bezesporu kompaktní rozměry a s tím spojené nízké nároky na výrobní plochu. Délka stroje je 6332 mm, na šířku má 1760 mm (s přídatnou skříní 3351 mm), na výšku postčuje 1857 mm (s odtahem vzduchu 2951 mm). Gallus One podporuje princip udržitelnosti a zařízení je celkově uhlíkově neutrální.

Jednoduchá obsluha, vzdálená podpora

Tisk zakázky je průběžně monitorován prostřednictvím automatického systému, jenž zabezpečuje špičkovou kvalitu tisku na širokou škálu substrátů při jakékoli rychlosti. Systém automaticky kontroluje soutisk, kvalitu tisku a případné odchylky v denzitě.

Ovládací panel tiskového stroje (HMI) je příkladem špičkového interface, které pro obsluhu rychle sumarizuje klíčové informace. Aby byla zajištěna vysoká kvalita tisku, mohou být výsledky kontrolovány průběžně během tisku pomocí stroboskopické kamery.

Stroje Gallus One jsou vybaveny systémem predikce. Tento systém pomáhá identifikovat potenciální problémy ještě před tím, než nastanou. Připojený stroj odesílá informace o výkonu a provozu a v případě problémů je Gallus HelpDesk schopný rychle reagovat. Díky systému predikce je provoz spolehlivý, bez zbytečných prostojů a s možností včas naplánovat údržbu.

Systém predikce striktně dodržuje nařízení o ochraně osobních údajů platná v Evropské unii (EU Data Protection Regulation), tzn. že osobní údaje ve vztahu k jednotlivým zakázkám nemohou být s nikým dalším sdíleny.

To jsou nejdůležitější charakteristiky systémů Gallus One, které dále posilují pozici nejproduktivnějších tiskových strojů značky Gallus na světovém trhu

Potenciál pro ČR a SR

Za hlavní charakteristiky spojené s novými stroji Gallus One je možné označit spolehlivost a plynulost zpracování, minimální prodlevy v posloupnosti zakázek, což je navíc podporováno systémem plánované údržby.

Nový kompaktní roll-to-roll inkjetový tiskový stroj má potenciál oslovit velkou část českého a slovenského trhu. Gallus One může být zařízením, s nímž malá či středně velká tiskárna vstupuje do segmentu tisku etiket, anebo u zavedených výrobců etiket může posloužit jako doplňková technologie pro zpracování krátkých zakázek.

Základní technické informace:

rozlišení tisku 1200 x 1200 dpi
tiskové hlavy Fujifilm Dimatix Samba
inkousty Heidelberg UV ink
šíře tisku 340 mm
rychlost tisku 70 m/min

Podporované materiály:

PSL 50–300 µm
PET 30–150 µm
BOPP 30–200µm
PP 30–200 µm

Rozměry stroje:

délka 6332 mm
výška 1760 mm
šířka 1857 mm



Gallus One tiskne ve CMYKu, v nadstandardu lze použít i bílou s vysokou opacitou. Používají se barvy Heidelberg UV Ink, které se pohodlně zavádí z přední strany stroje.

TŘI OCENĚNÍ PRO TECHNOLOGIE HEIDELBERG PINNACLE INTERTECH AWARDS 2021

Ceny Pinnacle InterTech Awards, dříve známé jako PIA InterTech Technology Awards, každoročně uděluje americká asociace PRINTING United Alliance technologiím a řešením z oblasti polygrafie. Oceňovány jsou inovativní produkty s velkým potenciálem pro trh. Za rok 2021 bylo uděleno celkem 13 ocenění, z toho Heidelberg obdržel hned tři. Porota ocenila nový vlhčicí systém Hycolor Pro, PAT (Performance Advisor Technology) a koncept Push-to-Stop v oblasti skládání.

Dálkové nastavení vlhčení Hycolor Pro

Vlhčení Hycolor Pro je na nejnovější generaci tiskových strojů Speedmaster součástí konceptu Heidelberg User Experience (UX). Hycolor Pro je první digitální monitorovací a řídicí systém, který umožňuje dálkové nastavení vlhčení za běhu stroje. Hycolor Pro tak snižuje pracovní zátěž a vytížení tiskaře pomocí jednoduché a uživatelsky přívětivé operace. Celkově se jedná o další příspěvek ke spolehlivosti našich tiskových strojů. Všechny úkony potřebné k dosažení požadovaného a stabilního poměru barva/voda probíhají pomocí dálkového ovládání.



Falcování s Push-to-Stop

Další ocenění Pinnacle InterTech Awards 2021 jsme získali za rozšíření konceptu Push-to-Stop z procesu tisku i na dokončující zpracování, v daném případě na stroje Stahlfolder vybavené modulem CombiCurve CC 41. S technologií Push-to-Stop aplikovanou na operace skládání může skládací stroj bezobslužně zpracovávat různé zakázky shodných formátů a shodného skládacího schématu, a hotové složky automaticky ukládat na paletu. To vše bez zásahu obsluhy. Automatickým naskenováním čárového kódu na archu Stahlfolder rozpozná změnu zakázky a autonomně vyvolá potřebné úpravy v nastavení. Tok zpracování zakázek probíhá samostatně a obsluha zasahuje jen výjimečně a prakticky jen na vyžádání stroje. Kompletní řešení Push-to-Stop předpokládá, že Stahlfolder je spojen s robotickou technologií P-Stacker a paletizace probíhá autonomně. Aplikace řešení odstraní při ukládání na paletu potřebu stovek dotyků lidské ruky za hodinu. Celkově lze v daném čase zpracovat víc zakázek bez stresu a bez nároku na další pracovníky.



PAT - umělá inteligence pro zvyšování produktivity tisku

Dalším oceněným řešením je Performance Advisor Technology (PAT), technologie s prvky umělé inteligence podporující zvyšování výkonu tiskových strojů Heidelberg. PAT online monitoruje výkony tiskových strojů a porovnává je s historickými údaji daného stroje a srovnatelnými daty dalších strojů v globální síti. Pokud PAT zjistí významnou odchylku, poukáže na ni. Ale nejen to. PAT rovnou navrhně řešení k odstranění problému. A protože PAT získává zpětnou vazbu o účinnosti svých návrhů, je schopna zohlednit úspěšnost „svých rad“ pro příští případ. Nashromážděná data tak umožňují, aby se aplikace technologie PAT kontinuálně zlepšovala. Technologie PAT je dostupná v rámci zákaznického portálu Heidelberg Assistant.



Vedle Heidelbergu byly v roce 2021 oceněnými také například firmy Canon (2 ocenění), HP, Eastman Kodak, Durst a další. Zmiňovaná ocenění posilují globální prestiž naší značky, ale především jsou důkazem, že Heidelberg je stále lídr inovací. Pro úplnost dodejme, že od roku 1978 bylo v našem oboru uděleno celkem 56 těchto ocenění a více než polovinu (přesně 32) jich získal Heidelberg! Největší výrobci v oboru získali historicky také řadu ocenění za svá inovativní řešení, ale ve srovnání s Heidelbergem se jedná o řádově nižší čísla (Manroland - 8, Koenig & Bauer - 5, Komori - 5 atp.) Potvrzuje se tak, že z dlouhodobého hlediska je Heidelberg jednoznačným hegemonem v inovacích a další tři ocenění za rok 2021 jsou dokladem toho, že v inovativním tempu nepolevujeme ani v současnosti. ■



Pinnacle InterTech Awards 2021 pro Heidelberg:
Hycolor Pro, Performance Advisor Technology
a Push-to-Stop ve skládání.

SERVIS JAKO NEDÍLNÁ SOUČÁST ŽIVOTNÍHO CYKLU STROJE

Trh se mění. Technologie jsou stále výkonnější a sofistikovanější a požadavky zákazníků stále náročnější. Spolu s tím se mění i podoba našich servisních služeb - ty se za poslední léta překlápí z přístupu reaktivního do přístupu proaktivního. Správně nastavená servisní podpora musí být efektivní, plánovaná, dlouhodobá, komplexní a především partnerská. Co přesně to znamená, vysvětluje v následujícím rozhovoru Jan Procházka, vedoucí servisního oddělení společnosti Heidelberg Praha, Heidelberg Slovensko.

Začněme tím, jak se z Vašeho pohledu změnily stroje a technologie Heidelberg a stejně tak i lidé, kteří je obsluhují?

Za poslední dvě dekády se změnily velmi! Především se ale za těch 20 let dost změnily požadavky trhu a standardy kvality. To, co před dvaceti lety dělalo jen pár nejlepších a největších tiskáren u nás, je dnes standardem. Naše technologie a vše co s nimi souvisí, včetně servisních služeb, se jen přizpůsobuje požadavkům trhu. Mohli bychom zde například dlouze diskutovat o tom, jestli jsou současní tiskaři stále ještě tiskaři nebo už více operátoři. Faktem je, že když dnes potřebujete na stroji něco změnit, přenastavit, tak na to už jen výjimečně půjdete s klíčem a šroubovákem jako před lety. Vše je dnes primárně ovládáno a řízeno z centrálních ovládacích pultů a dotykových displejů. U našich strojů jsou ovládací displeje i na každé tiskové a lakovací věži a také např. na vykladači. Při nastavení stroje se pracuje s daty, která přicházejí spolu se zakázkou. Když to hodně zjednoduším, současní tiskaři ovládají moderní tiskový stroj velmi podobně jako chytrý telefon.

To je zajímavé přirovnání a myslím, že i dost trefné. Když už jsme u toho, jak se změnil přístup poskytovatelů tisku, vašich zákazníků, ale i vás, dodavatelů technologií?

Kvalita i výkony strojů jsou stále vyšší, zákazníci jsou čím dál náročnější a současně požadují produkční jistotu. Permanentně se zvyšuje produktivita strojů, tiskové rychlosti, počet příprav za směnu, a na druhou stranu je obrovský tlak na termíny. Tiskárny musejí dobře plánovat výrobu a stále více stroje vytěžují. V takové situaci je obrovským problémem, když se stroj náhle zastaví. Je to velký zásah do plynulosti výroby a tiskárnu to stojí spoustu

Sběr a vyhodnocování dat ze strojů nám otevírají zcela nové možnosti v poskytování servisních služeb zákazníkům.

peněz. Tak trochu si už nemohou dovolit nenadálé výpadky.

A jak se tato situace promítá do požadavků vašich zákazníků na servis?

U produktivních tiskáren je stále nutnější nenadálým výpadkům v produkci předcházet. Žádná tiskárna si dnes nemůže dovolit jen tak v průběhu směny zastavit výrobu. Naštěstí si to naši zákazníci začínají čím dál častěji uvědomovat a my jim v tomto ohledu jdeme naproti. Vedle řešení servisních potíží potřebují zákazníci i nějaké obecné servisní a technologické zázemí. Potřebují jistotu, že se o jejich stroje, resp. schopnost produkovat, někdo postará. V ideálním případě, že budeme společně, společným úsilím, produkčním problémům předcházet.

A co tiskové stroje a jejich technologie, jaké benefity nabízejí a jak pomáhají poskytovatelům tisku ke stabilní a produktivnější výrobě?

Stroje jsou složitější, funkcemi doslova nabašené a technologicky nesrovnatelně náročnější než dříve. Máme k dispozici nové technologie, digitalizaci, pokročilé prvky automatizace, online služby. Všechny naše nové stroje již nabízejí připojení do sítě, můžeme velice podrobně monitorovat jejich stav a analyzovat výkony. K tomu nám pomáhá celá řada sofistikovaných služeb a nástrojů, díky nimž jsme schopni dostat ze strojů maximum.

Můžete být konkrétní?

Nových nástrojů je mnoho. Obecně ale platí, že díky připojení strojů do sítě jsme schopni vzdáleně sbírat data a vyhodnocovat je. Mluvíme o tzv. Data Driven Services. V rámci této služby umíme analyzovat data o stavu stroje a zejména odchylky od normálního stavu, jako jsou například několikanásobné restarty stroje krátce po sobě, opakovaně špatné automatické založení tiskových desek, opakované přemývání gum či tlakových válců ihned poté, co je mytí dokončeno, nebo případně nedojeté či přejeté archy v nakladači či vykladači. Takové anomálie signalizují problém. Při takovém zjištění proaktivně kontaktujeme naše zákazníky, informujeme je a nabízíme kontrolu nebo pomoc s řešením. To vše mnohdy tak, aniž by oni sami nějaký problém na stroji zaregistrovali.

Trochu to připomíná moderní auta, která majitelům sama hlásí, když je něco v nepořádku.

To ano. Ale v našem případě často ani nemusíte s autem do servisu. (smích). Narážím tím na Remote Service, naši službu vzdálené podpory. V dnešní době je už totiž velike množství problémů řešitelné vzdáleně, a

není třeba servisního zásahu na místě. Místo časově i finančně náročného výjezdu technika je možné se do připojeného stroje přihlásit a problém odstranit. Nejde ale jen o opravy, vzdáleně je možné udělat třeba diagnostiku, zjistit přesnou závadu, vytipovat náhradní díl atp. Máme na to specialistu tady v Česku, takže zákazník má okamžitou podporu a v češtině!

Chápu dobře, že tyto služby už běžně používáte, a tedy nabízíte?

Pochopitelně. Vzdálený servis používáme už asi patnáct let. Akorát se neustále vylepšuje a rozšiřují se jeho možnosti - nedávno jsme například rozběhli tzv. Video support.

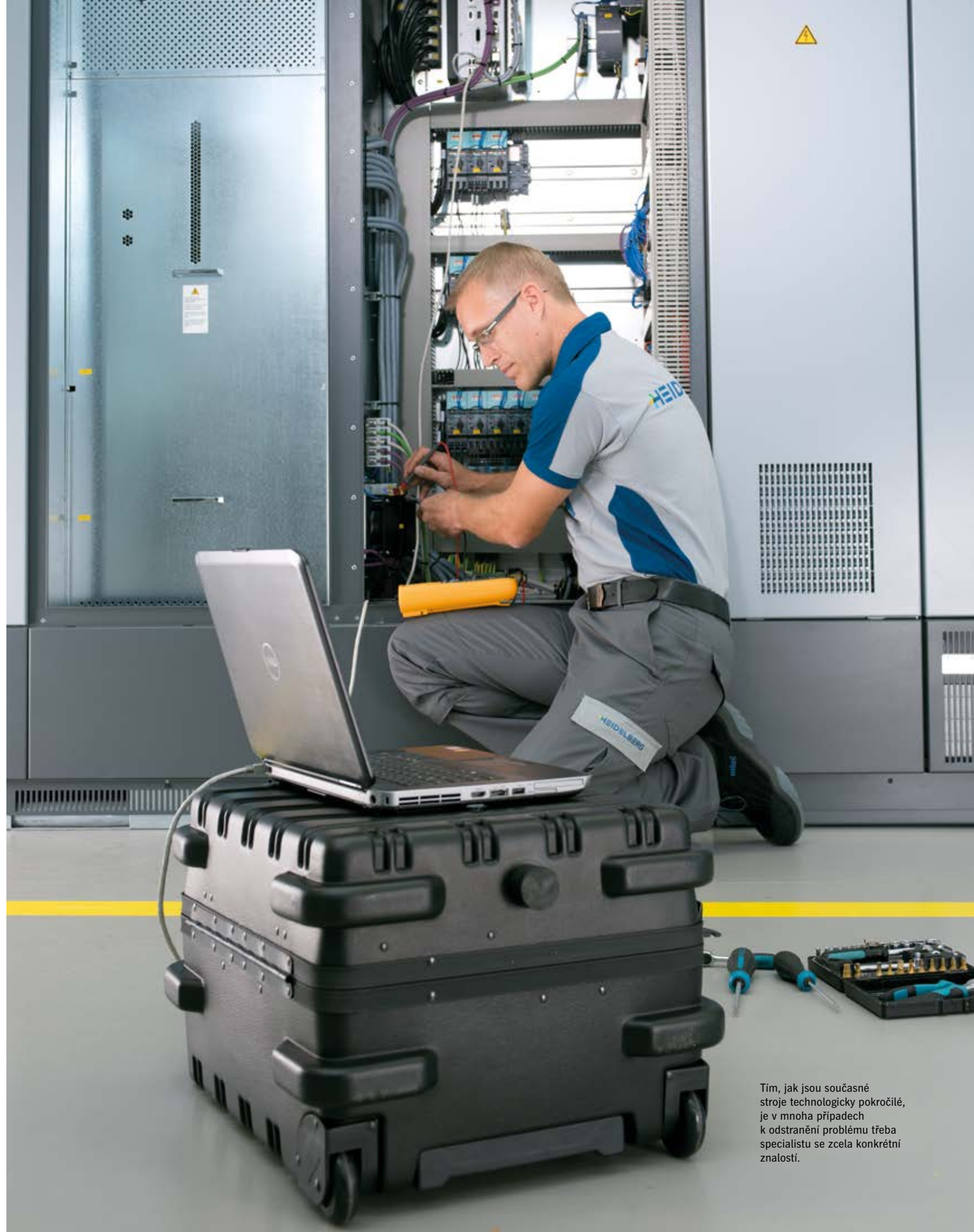
Je ještě něco z nových technologií a nástrojů, které chcete zmínit?

Je toho mnoho, za posledních několik let se opravdu dost změnil způsob, jakým poskytujeme servis. Spíš bych ale zmínil jinou věc - mnoho nových nástrojů mají v rukách i samotní zákazníci. Za všechny bych jmenoval zákaznický portál Heidelberg Assistant. Tam zákazníkovi zpřístupňujeme většinu dat a informací, které máme. Zákazník v něm může sám kontrolovat stav svého stroje, může online objednávat servis, vidí historii všech servisních zásahů na strojích a mnoho dalšího.

Takže se jedná o servisní portál?

Nikoliv, Heidelberg Assistant má mnoho funkcí a servis je jen jednou z nich. Jsou zde například výkonová data tiskových strojů, jsou zde archivy faktur, přehledy servisních kontraktů na stroji, výuková videa a další.

Když už jsme natukli téma online služeb a vzdálené podpory, to je teď velký trend. Hodně k tomu asi přispěla i situace předěšlých dvou „covidových“ let. Jaké vidíte ➤



Tím, jak jsou současné stroje technologicky pokročilé, je v mnoha případech k odstranění problému třeba specialista se zcela konkrétní znalostí.

> *další současné trendy v poskytování servisu?*

Trend online služeb zde byl už předtím, covid to všechno jen urychlil. Ostatně v tomto ohledu se výrazně změnil i náš přístup k zajišťování servisních služeb, kdy přecházíme z pozice reaktivní do pozice proaktivní. Stále důležitější je prevence a permanentní péče o stroj. Dalším současným trendem je specializace. Tím, jak jsou současné stroje technologicky pokročilé, je v mnoha případech k odstranění problému třeba specialistu se zcela konkrétní znalostí. Jen pro představu, takový Speedmaster XL 106 má v sobě přes 3000 čipů. Třetím trendem je zvýšený důraz na údržbu a servis, což je něco, co zde ještě před pár lety nebylo. V tiskárnách, zatím hlavně v těch větších, už pochopili, že pravidelná údržba a servis je nutnost. Proto už mají na každý tiskový stroj vyhrazený čas, kdy se věnují údržbě. A čtvrtým velkým trendem je z mého pohledu partnerská spolupráce.

V jakém smyslu partnerská spolupráce?

Víte, vše souvisí se vším. Pokud jsou stroje pod stále větší zátěží, pokud zákazníci tlačí na produktivitu, pokud si tiskárny nemohou dovolit výpadky ve výrobě, pokud jsou problémy stále častěji úzce specializované a hlavně, pokud je cílem, aby se možným problémům předcházelo, je třeba společné souhry a úsilí obou stran - zákazníka a dodavatele. V tomto směru se musí jednat o partnerskou spolupráci. A budu se opakovat, mnoho zákazníků to chápe a uvědomují si, že je to i pro ně nejvýhodnější. S takovými uzavíráme servisní smlouvy.

Jak taková servisní smlouva funguje, co se pro zákazníka změní?

V rámci servisní smlouvy má zákazník přesný itinerář

dopředu naplánovaných servisních úkonů v době, která mu bude nejlépe vyhovovat.

To zahrnuje jak pravidelné prohlídky a údržbu strojů, tak i případně opravy, repase nebo výměny konkrétních dílů. Stroj je pod naší pravidelnou kontrolou, snižuje se riziko poruchy a zákazník má výrazně větší produkční jistotu. Nezanedbatelná je také finanční transparentnost, tedy žádné nečekané a neplánované výdaje, když se stroj náhle zastaví, ale pravidelné a v čase rozložené menší platby. V konečném důsledku to bude finančně mnohem efektivnější, ale i levnější. Hlavně se zákazník úplně vyhne nepopulárním prostojům a dalším, neplánovaným nákladům, takže na tom ještě vydělá. Tiskový stroj bude navíc v perfektní kondici, jak v průběhu jeho používání, tak i na konci životního cyklu. Tím pádem bude mít díky jasné a kompletní historii a pravidelnému servisu a údržbě i vyšší zůstatkovou hodnotu. Servisní smlouvy jsou ale škálovatelné, můžou mít různou podobu a mohou například zahrnovat i dodávky spotřebních materiálů, softwarů atp. Je to vždy hodně individuální přístup.

Jaká je konkrétní vize současného servisu a podpory společnosti Heidelberg?

Budovat vztah se zákazníkem a nabízet mu mimo jiné i perfektní servisní služby. Servis překlápíme z polohy, kdy reagujeme na vzniklou situaci, na proaktivní, kdy se snažíme problému předcházet. Posouváme ho do roviny stálé péče, což zahrnuje pravidelné prohlídky, údržbu, ale třeba i doškolení obsluhy, nebo konzultace při aplikačních problémech. Jde nám primárně o permanentní udržování stroje v kondici a nečekat na to, až se něco stane. Nechceme požár hasit, ale chceme mu naopak předcházet, aby k němu vůbec nedošlo. A tím to zdaleka nekončí. Kromě pravidelných prohlídek, hlídáme celkovou kondici strojů a po určitém nájezdu navrhujeme dotčené části stroje repasovat nebo vyměnit. Tím se minimalizují situace v tiskárnách, které nikdo nechce – od různých prostojů a výpadků, přes zbytečné výjezdy techniků až po fatální selhání stroje.

Co vnímáte Vy osobně jako zcela zásadní pozitivní změnu a co naopak jako největší problém současné polygrafie?

Začnu těmi problémy (smích). Asi nejpalčivějším problémem je nedostatek kvalifikovaných lidí. Je sice super, že technologie a stroje jsou stále dokonalejší, ale z pohledu pracovní síly to začíná být i zásadní problém související s celkovou situací na trhu práce. Typicky v polygrafii je momentální stav opravdu tristní. Naopak jako zcela zásadní pozitivní změnu vidím v současných možnostech sběru a vyhodnocování dat ze strojů a jejich následné využití. Zde se nám otevírají zcela nové možnosti. Podle mě se jedná o nový trend, kterým se nebude do budoucna ubírat jen Heidelberg, ale čím dál více dodavatelů. I když Heidelberg má docela náskok.

Co byste na závěr vzkázal zákazníkům z pozice vedoucího servisních služeb?

Že servis a péče o stroj by měly být každodenní součástí životního cyklu stroje, podobně jako tomu je u spotřebních materiálů. Zákazník věnuje peníze a úsilí pořízení stroje, a měl by adekvátně přistupovat i k průběžné péči o něj. Dále, že pro nejlepší výsledek je klíčové partnerské pojetí, kdy se zákazníkem společně usilujeme o nejlepší řešení. Do třetice bych zmínil, že především pro produktivní tiskárny je nezbytné přistupovat k problematice komplexně. Pokud máte špičkový stroj a chcete na něm dosahovat špičkových výkonů a standardně špičkové kvality produkce, není možné používat nejlevnější nekvalitní materiály a nechat stroj servisovat neautorizovanými technikami. Ale i to už řada našich zákazníků vnímá. Oni si totiž lehce spočítají, že šetřením na nesprávném místě ztrácejí mnohem více jinde. ■

„Servis překlápíme z polohy, kdy reagujeme na vzniklou situaci, na proaktivní, kdy se snažíme problému předcházet.“



JE PRÁVĚ TEĎ SPRÁVNÁ DOBA NA INVESTICE?

Vzhledem k současné ekonomické situaci charakteristické vysokou inflací, růstem cen energií a materiálů, nedostatkem pracovních sil a především naprostou nejistotou budoucího vývoje nenajdete na polygrafickém trhu firmu, která by neřešila své finance. A to jak z pohledu provozního, tak investičního. Jak se ale správně zachovat a jaká dělat rozhodnutí, abychom z toho nakonec vyšli jako vítězové, nikoli poražení? Naším průvodcem ve světě financí byl Martin Volf ze společnosti Deutsche Leasing ČR, spol. s r.o.

„Z pohledu investic je aktuálně hlavním tématem, a to nejen v polygrafii, Průmysl 4.0 v čele s automatizací a robotizací. To je dnes realitou téměř ve všech provozech,“ zahajuje Martin Volf a pokračuje: „Automatizace s robotizací jednak výrazně pomáhají zvýšit produktivitu a efektivitu výroby, v druhé řadě zde existuje velice úzká propojení s dotacemi z Evropské unie, které se dají na podobné projekty čerpat.“ Zde mnoho leasingových společností poskytuje úvěrové financování a zároveň nabízí klientovi i vyřízení dotace jako takové.

Druhým, aktuálně silným tématem je i v polygrafii možnost operativního leasingu ve spojení se servisními službami a tzv. otevřenou zůstatkovou hodnotou. Zákazníci v takovém modelu těží z toho, že leasingová společnost ručí za

V posledním době získává na oblíbenosti především operativní leasing.

případný odkup zařízení a spolu nebo i bez dodavatele garantuje, že si stroj za předem domluvenou zůstatkovou hodnotu odebere zpět.

Možností financování investic je ale více. Ty hlavní a také v polygrafii nejpoužívanější jsou: finanční leasing, operativní leasing a úvěrové financování ve spojení s dotacemi z Evropské unie.

V posledním období získává na oblíbenosti především operativní leasing, který čím dál více nahrazuje leasing finanční. Ten ztratil za posledních deset let na atraktivitě, zejména vinou ztráty některých výhod, které s sebou nesl (například výhody zkrácených odpisů). Další „ztráta“ atraktivity pak přišla zákonnou úpravou DPH ve vztahu k finančnímu leasingu, kdy zákonodárci postavili finanční leasing na úroveň koupě zboží, a klient musí zaplatit DPH ze sumy všech leasingových splátek „předem“, při aktivaci leasingové smlouvy. Přestože leasingové společnosti umí toto DPH

klientovi většinou zafinancovat, znamenala tato změna odklon od tohoto způsobu financování. Leasing je ale obecně populární způsob profinancování investice a existuje mnoho variant, jak jej využít. Vezměme si pro ilustraci situaci, kdy chce firma pořídit nějakou technologii a současně ji potřebuje okamžitě zaplatit. To platí například u pořízení použitého stroje, kdy je potřeba reagovat opravdu velmi rychle. Firma má prostředky na koupi, ale nechce finance takto vázat. Pomůže leasingová společnost, která klientovi investované peníze „vrátí“ (běžně do týdne až dvou) a ten investici splácí v pravidelných leasingových splátkách.

Jak zvolit správný způsob financování?

Každý finanční produkt má svá specifika. Nelze jednoznačně říct, že leasing je vhodný pro

malé provozy a úvěr pro ty velké. Je to otázka osobních preferencí. Jedna skupina lidí má ráda pocit, že tiskový stroj vlastní a následujících 20 let si ho nechá. Nepřemýšlí o tom, že by platili měsíčně o třetinu menší splátku a až na konci smlouvy by řešili, co bude se stojet. Pro tuto skupinu má význam úvěr, protože tak budou vždy vlastníkem. Naopak operativní leasing se hodí spíše pro majitele, kteří si vyberou stroj, využijí jej po určitou dobu a jeho návratnost kalkulují právě pro dané období. Když sjednaná doba skončí, existuje několik exitových variant, přičemž jednou z nich je i taková, že si leasingová společnost vezme bez sankcí stroj zpět. Velkou výhodou operativního leasingu je, že jednak umožní klientovi dát minimální akontaci a současně klient nemusí platit DPH najednou. To za něj dodavatelé stroje zaplatí leasingová společnost a klient hradí DPH v rámci jednotlivých splátek. Martin Volf k tomu dodává: „Klienti dnes nechtějí řešit nákup strojů a pak financování. Zejména proto, že většinou ani neví, co bude za dva až tři roky a jestli na stroj vůbec budou mít zakázky. Chtějí navrhnout nějaký balíček od nás jakožto partnera a nejlépe rovnou ve spojení s dodavatelem. Tedy: vymyslete mi stroj, financování na dva až tři roky v rámci nějakého projektu a víc se o to nechci starat. To je dnes trendy.“

Velkým tématem jsou ale pochopitelně stále dotace. Ať je ale klient mladý nebo starší, ať je konzervativní či více myšlenkově progresivní, všichni poslední roky usilují o to samé. Získat dotaci, s jejíž pomocí jednodušeji a s nízkým rizikem návratnosti investice rozvinou strojový park, omladí technologie a rozšíří nabídku produktů a služeb. Až teprve v případě,

že na dotaci nedosáhnou, přemýšlí o tom, jak nejlépe stroj profinancovat, jestli si vezmou leasing nebo úvěr. V současnosti navíc existují i různé státní podpory a nové, někdy až téměř absurdní typy dotací. Například dotace na úroky, což není nic jiného než dotace na peníze. To byl velký trend v loňském roce, nicméně v létě to skončilo. Vše je tedy silně ovlivněné tím, jak dlouho ještě budeme čerpat dotace z Evropské unie.

Jak se chovat, kdy a jak (ne)investovat?

Poslední měsíce dramaticky roste inflace, rostou ceny vstupů energií a materiálů a tlak na zvyšování mezd také neutuchá. K tomu se zásadně zvýšily úrokové sazby, takže jakékoliv úvěry se prodraží a už ani dotační pobídky nestačí, aby se zákazník jednoznačně rozhodl investovat. Zajímavostí je i to, že se nám srovnávají korunová a eurová financování. Zatímco ještě před pár měsíci bylo trendy financovat vše v eurech, protože dlouhodobé eurové financování bylo levnější než korunové, při posledním zasedání ECB (Evropská Centrální Banka) opět došlo ke zvýšení úrokových sazeb, kdy se úroveň koruny a eura téměř srovnala do stejné výše.

Oficiálně je nyní míra meziroční inflace okolo 15-20 % a komerční úrokové sazby jsou na úrovni 8-10 %. Z pohledu bankéře se stále

Klienti nechtějí řešit nákup strojů a pak financování. Požadují balíček od nás jakožto partnera a nejlépe ve spojení s dodavatelem.

vyplatí peníze investovat, i za cenu relativně vysokého (8-10 %) úroku! Tím pádem ale i marže pak musí být mezi 10-20 %. Úrok je tedy stále výrazně nižší než inflace, takže se pořád vyplatí, vložit peníze do technologií, například do automatizovaných a robotizovaných provozů. V rozumné míře, nejlépe ve spojení s dotací. Ti, co již investovali v minulých letech, udělali dobře a pravděpodobně vystihli tu nejlepší dobu. Ti, co investují do technologií až nyní, protože musí, také nedělají špatně, ale je třeba být velmi obezřetný a hodně o tom přemýšlet. Ti, co ve firmě investovat vyložene nemusi, ať ještě počkají. Důležitější teď je vytvářet si finanční rezervy a držet hotovost, byt ze všech stran slyšíme, jak nám inflace požírá peníze na účtech. Ideální doba na nákupy teprve přijde. Zima bude velkou zkouškou. Na jaře a v létě 2023 budeme svědky toho, že řada firem bohužel padne. Současně se tak uvolní spousta nemovitostí, pozemků, strojů, technologií. Ten, kdo bude mít připravené peníze, bude kupovat. Zároveň platí, že kdo bude silný a začne nakupovat, nejspíš bude potřebovat využít další financování. Takovým firmám poté banky i leasingovky ještě rády půjčí.

Heidelberg a Deutsche Leasing

Obě firmy působí na českém trhu přibližně stejnou dobu (Heidelberg od roku 1991 a Deutsche Leasing od roku 1994) a spolupracují zhruba čtvrt století. Spolupráce po celou dobu funguje velmi dobře, a to mimo jiné i díky velmi dobremu polygrafickému know-how zástupců Deutsche Leasing. To je něco, co řada bankovních institucí vůbec nezná. Nejde jen o to, že v Deutsche Leasing znají Heidelberg, jeho rating a čísla, ale hlavně i samotné stroje, technologie, služby a samozřejmě též klienty Heidelbergu. Mohou jim tak poradit a doporučit optimální řešení.

Deutsche Leasing AG a její dceřiné společnosti patří pod skupinu sítě německých spořitelén Deutsche Sparkassen a jedná se v Německu o nejstarší leasingovou společnost, která vznikla již po 2. světové válce. Deutsche Leasing sídlí ve městě Bad Homburg nedaleko Frankfurtu a má celosvětově kolem 30 poboček.. Deutsche Leasing ČR, spol. s r.o. působí na českém leasingovém trhu od roku 1994, zaměstnává okolo 40 zaměstnanců a hlavní sídla pro ČR a SR má v Praze a Bratislavě. ■

Článek vznikl ve spolupráci se společností Deutsche Leasing ČR, spol. s r.o.

Deutsche Leasing

OBALY A KRABIČKY S HEIDELBERGEM

Packaging představuje výrazně rostoucí segment polygrafie, a to zejména v posledních letech. Ještě před deseti dvaceti lety se obalům věnovaly jen úzce zaměřené polygrafické provozy, zatímco v současné době do packagingu pronikly i komerční tiskárny. Vše nasvědčuje tomu, že daný trend bude i v následujících letech pokračovat a bude pro mnohé komerční tiskárny představovat příležitost pro růst. Heidelberg jako etablovaný dodavatel pro packaging bude rozhodně u toho.

Polygrafie jako celek se za poslední desetiletí výrazně zprofesionalizovala a podmínky na trhu se přitvrdily. Naši zákazníci potřebují čím dál tím profesionálnější a stabilnější zázemí. To jim Heidelberg nabízí i v oblasti výroby obalů, které se desítky let věnujeme.

Heidelberg poskytuje kompletní portfolio technologií pro oblast packagingu, a to doslova pro všechny provozy. Ať už se jedná o „začátečníky“, kteří do výroby obalů teprve pronikají, nebo o podniky zkušené, které svůj záběr rozšiřují, anebo o obalové specialisty, kteří (často jako součást nadnárodního řetězce) ve vysoké produktivitě a špičkové kvalitě doslova chrlí obrovské množství krabiček pro své náročné zákazníky.

Heidelberg pochopitelně i v oblasti výroby obalů zajišťuje naprosto komplexní zázemí. V tuto chvíli ale zapomeňme na CtP, softwary, tiskové stroje, řezačky, spotřební materiály, servis atp. a zaměřme se na dokončující technologie - tj. na výsekové stroje řady Matrix a lepicí a skládací stroje Diana.

Výsekové stroje Matrix

Výsekové stroje pracují nejčastěji s formátem B1 (1060 × 760 mm). Konvenční výsekové stroje nabízejí stále bezkonkurenční výkon a pro vysoce produkční výrobu je to většinou jasná volba. Výkonné výsekové stroje pracují rychlostí až 9 000 arch/hod. Aby se to vyplatilo též ekonomicky, měl by stroj pracovat alespoň půl hodiny, což znamená vyseknout 3 000 – 4 500 archů B1. V praxi se lze obecně řídit podle množství operací. Pokud děláte jen výsek, velikost zakázky by měla mít alespoň 1 000 archů. Zpracovává-li zákazník výsek s výlupem, délka zakázky by měla začínat mezi 2 000 – 3 000 archy. V případě

potřeby zpracování výseku, výlupu a rozlamu je řeč již o 10 000+ arších. Do 1 000 archů tedy má smysl příklopový stroj, nad 1 000 archů výsekový stroj, nad 2-3 tisíce archů výsek s výlupem a nad 10 tisíc výsek včetně výlupu a rozlamu.

Lepicí a skládací stroje Diana

V oblasti lepení a skládání nabízí Heidelberg tradiční stroje Diana (Masterwork Diana), které vycházejí z tradice strojů Jagenberg. Jedná se o velmi kvalitní výrobní řadu, která obsahuje jak vstupní modely, tak vysoce sofistikované produkční modely pro vysokoobjemové zakázky. Všechny modely strojů Diana jsou vyráběny na jednom místě (na Slovensku v Novém Městě nad Váhom), jsou plně zastupitelné a je mezi nimi vždy plná kompatibilita. Výrobce navíc nabízí možnost vysoké flexibility s využitím nástrojů v případě již instalované báze konkurenčních strojů a technologií. Lepicí linky Diana jsou vyráběny z prvotřídních materiálů splňujících kvalitativní parametry leteckého průmyslu. Vývojové centrum je v Německu ve městě Neuss.

Veškeré výkonové řady výsekových i lepicích automatů spojuje jedna velmi významná vlastnost, což je nejvyšší dosažitelná přesnost výseku i lepení umožňující kompletně zpracovávat zakázky s tou nejvyšší přesností a kvalitou. Navíc mají dosažený nejvyšší standard kvality na světě - GC certifikaci. Zajímavostí je, že v Novém Městě nad Váhom vyrábějí například též komponenty pro známé automobilky a ty musí splňovat nejpřísnější požadavky, včetně rozměrové a pevnostní stability.

ZAČÍNÁTE S OBALY?

EASYMATRIX A DIANA GO JSOU JASNÁ VOLBA

Easymatrix

Model Easymatrix (B1 formát) je ideálním řešením pro malé provozy. Nabízí vysokou rychlost až 7 500 archů/hodinu, vysekávací tlak až 260 tun nebo 20 individuálně nastavitelných topných zón u verze Easymatrix 106 FC. Tato varianta zpracovává širokou škálu substrátů, od papíru s gramáží začínající na 90 g/m², přes lepenku nebo pevnou lepenku až do 2 000 g/m² a vlnitou lepenku s maximální tloušťkou 4 mm.

Diana Go

Diana Go představuje skvělou volbu a doplnění technologií pro kompletní produkci krabiček a obalů. Jedná se o základní řadu

v šíři 85, jež cílí především na ty zákazníky, kteří s krabičkami teprve začínají. Diana Go je snadno seřiditelný a nastavitelný stroj s rychlostí 250 m/min a produkcí 80 000 krabiček za hodinu. Nabízí lepení běžných druhů krabiček (1-bodové, 2-bodové, 3-bodové lepení): krabičky na CD, bonboniéry, krabičky na léky, potraviny ap. Zpracujete s ní 90 % produkce běžných krabiček vyráběných v komerčních tiskárnách. Mezi přednostmi linky patří jednoduchost a přehlednost, malé rozměry (linka je krátká), navíc je Diana Go velice jednoduchá na ovládání, takže ji zvládne i obsluha bez jakýchkoli předchozích zkušeností a s minimálním zaškolením.



VÍCE PRODUKTIVITY, VÍCE ZAKÁZEK?

PROMATRIX A DIANA EASY

Polygrafické provozy, které již nějaké ty pomyslné vavříny v segmentu obalů nasbíraly, nebo by naopak chtěly inovovat a posílit tak produkci v oblasti výseku a lepení, mohou sáhnout po vyšších řadách výsekových strojů a lepiček. Heidelberg uspokojí poptávku i v této oblasti, kde kromě startovacích modelů výsekových strojů a lepiček, které jsme si představili výše, nabídneme i další, výkonnější modely: Promatrix a Diana Easy.

Promatrix

Promatrix 106 CSB (B1) je vhodný pro středně velké provozy, kterým nabídneme vysoce profesionální výsek a ražbu. Je plně vybaven pro konzistentní provoz v náročných provozech, má non-stop nakladač a non-stop vykladač (shrnovací systém), eliminující prodlevy mezi výměnami palet. Díky pokročilým funkcím dosáhne relativně velmi krátkých časů nastavení. Může být vybaven i plně optickým registrem nakládání archů.

Diana Easy

Diana Easy představuje vyšší řadu dodávanou v šíři 85 a 115, míří na výrobce krabiček, kteří již mají s daným segmentem zkušenosti, ale rádi by se posunuli dále, ať už v samotných objemech produkce, nebo v produkci nových, komplikovanějších krabiček. Linka Diana Easy pracuje rychlostí 350 m/min s produkcí 100 000 krabiček za hodinu a je schopná realizovat i vysoce specializované krabičky včetně 4-bodového a 6-bodového lepení. Může být vhodným řešením pro stávající uživatele linky Diana Go, kteří by rádi upgradovali. Jedná se o plně vybavené zařízení, které je možné dovybavit dalšími opcemi: 4-bodovým, 6-bodovým lepením, napojením na informační systémy nebo online kompletní inspekci (odhalí tiskové vady, mechanické vady, umí korekce textu ap.). Je zde také možnost automatizovaných prvků včetně plně automatizace.



NEJVVYŠŠÍ PRODUKCE A VÝKON

POWERMATRIX A MASTERMATRIX / DIANA SMART A DIANA X2

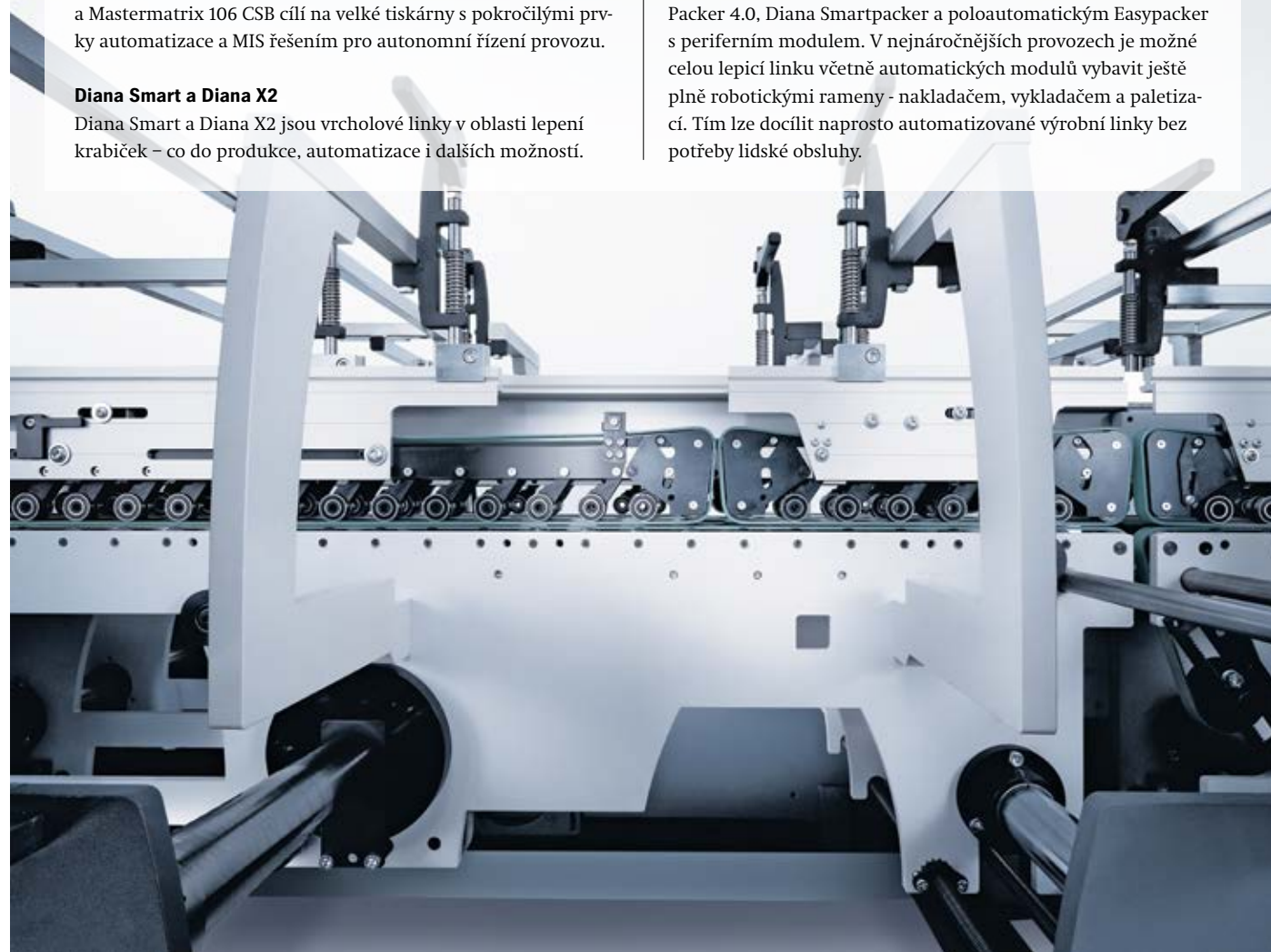
Powermatrix a Mastermatrix

Dvojice nejvyšších modelů Powermatrix a Mastermatrix představuje vysoce produkční stroje určené pro velké packagingové zákazníky. Prvním a ověřeným je stroj Powermatrix 106 CSB s možností plně automatické logistiky pohybu palet pod strojem při výrobě a plnohodnotným optickým nakládáním archů včetně rozlamové sekce. Horkou novinkou je vlnková loď Mastermatrix 106 CSB, extrémně výkonný a přesný výsekový automat s těmi nejpokročilejšími automatickými funkcemi včetně samoučících nastavovacích funkcí. Plně automaticky nastavitelný nakladač s možností uložení pozic nakladače dle jednotlivých zakázek do paměti stroje, optická registrace archů s automatickou korekcí, výkon 9 000 archů/hod, vačkový pohon výsekového lisu, automatická logistika pohybu palet, integrace do systému sběru dat a vzdálená podpora. Powermatrix 106 CSB a Mastermatrix 106 CSB cílí na velké tiskárny s pokročilými prvky automatizace a MIS řešením pro autonomní řízení provozu.

Diana Smart a Diana X2

Diana Smart a Diana X2 jsou vrcholové linky v oblasti lepení krabiček – co do produkce, automatizace i dalších možností.

Prvně jmenovaný model, Diana Smart, je k dispozici ve třech šířích: 55, 80 a 115 cm a také ve dvou výkonnostních třídách – 450 m/min a 600 m/min. Linka může být dovybavena opcemi, jako je online inspekční modul nebo speciální Braillův modul. Druhý model, Diana X2, představuje nejvyšší typ lepicí linky s produkčním výkonem až 650 m/min., která dokáže zpracovat i nejnáročnější obalářské aplikace typu vlnité, těžké nebo kaširované lepenky. Linku je navíc možné vybavit speciálním obračecem (turning modul), který obrací krabičky o 90°, díky čemuž je kompletní lepení krabiček (horizontálně i vertikálně) plně automatické bez nutnosti zásahu obsluhy a ručního otáčení. Oba modely Diana Smart a X2 mohou být na vstupu rozšířeny o (před)nakládací modul Diana Feeder, který lze ještě doplnit obračecem Stack Turner. Na výstupu mohou být linky také doplněny, a to o balicí modul. Volit lze mezi plně automatickými Diana Packer 4.0, Diana Smartpacker a poloautomatickým Easypacker s periferním modulem. V nejnáročnějších provozech je možné celou lepicí linku včetně automatických modulů vybavit ještě plně robotickými rameny - nakladačem, vykladačem a paletizací. Tím lze docílit naprosto automatizované výrobní linky bez potřeby lidské obsluhy.



OD PŘEDTISKOVÉ PŘÍPRAVY AŽ K FINÁLNÍ KRABIČCE. S HEIDELBERGEM.

Produkt:

Krabička na balzám na rty
- rozložený stav 135 x 155 mm, složená krabička 69 x 71 x 21 mm

Materiál:

Ensocoat 2S, Stora Enso
- oboustranně natíraný karton, 240 g/m²

Prepress + workflow:

Workflow Prinect, termální CtP Suprasetter

Tisk:

Speedmaster XL 75-8-P+L LED-UV
- oboustranný tisk 4/4, nízkoeenergetické LED-UV

Výsek:

Easymatrix 106 CS
- výsek ve formátu B2, 18 užitků na arch

Skládání a lepení

Diana Go - automatické lepení a skládání do šíře 85 cm

Generální ředitel ČEZ ESCO Kamil Čermák:

CHYTRÉ FIRMY SE POZNAJÍ PODLE CHYTRÉHO PŘÍSTUPU K ENERGETICE

Na poradách managementu všech velkých i malých společností v Česku teď patří mezi nejdůležitější témata energie – jak zapracovat jejich nárůst do kalkulace produktů, jak rychle snížit spotřebu elektřiny i tepla a do jakých úspor či zdrojů investovat v dlouhodobém horizontu. Proto jsme si pro náš magazín vyzpovídali hosta nad jiné povolaného – Kamila Čermáka, generálního ředitele a předsedu představenstva společnosti ČEZ ESCO, která vznikla jako dcera společnosti ČEZ před osmi lety s cílem zaměřit se právě na nové trendy v energetice včetně úspor nebo zelených technologií.

KAMIL ČERMÁK (52)

vystudoval VŠE v Praze a Erasmovu univerzitu v Rotterdamu. Kariéru zahájil jako moderátor Českého rozhlasu a České televize a pokračoval v roli mluvčího a poradce ministra průmyslu a obchodu. Manažerské posty zastával ve firmách Český Telecom, ČSA, ČEZ a řídil vydavatelství Eonomia. Společnosti ČEZ ESCO šéfuje od roku 2016. Je členem Kolegia Paměti národa organizace Post Bellum.

Odpověď na první otázku neočekávám, ale zkusit to musím: Jak se bude vyvíjet cena elektřiny a tepla v příštích měsících a letech?

Cenu energií v Evropě teď určuje plyn. Válka na Ukrajině, omezení dodávek plynu z Ruska a růst jeho ceny způsobily, že ceny energií vyskočily nahoru. Evropa ale dělá všechno proto, aby si zajistila dostatečné dodávky plynu z alternativních zdrojů, jedná s dalšími dodavateli, otevírá nové plynovody a plovoucí terminály. I my na tom pracujeme. ČEZ zajistil terminál v Nizozemsku, který může z LNG pokrýt až třetinu české spotřeby. Jde o vůbec první terminál na LNG, který byl spuštěn po začátku války na Ukrajině. Plynu je na světě dostatek a jde jen o nalezení stabilního řešení, jak ho do Evropy v dostatečném množství v dalších letech dostat a vybudovat klíčovou infrastrukturu. Stejně důležité jako zajištění dodávek jsou ovšem také úspory a udržení evropské spolupráce a vzájemné solidarity.

Nepřichází reakce Bruselu a naší vlády příliš pozdě?

Není to jednoduchá situace. Jsme v ekonomické válce s naším hlavním dodavatelem energetických surovin a neexistuje jednoduché řešení. Rusko dodávalo do EU dvě třetiny uhlí, 40 % plynu a čtvrtinu ropy. To nelze nahradit okamžitě. Krátkodobě budou energie dražší, vláda připravila cenový strop pro domácnosti a malé podniky. To bude významná pomoc. Otázkou je samozřejmě pomoc pro větší podniky, ale i na tom se pracuje. Každopádně ty firmy, které investovaly do projektů energetických úspor nebo vlastní fotovoltaiky už před válkou, jsou teď ve výhodě. Je potřeba tyhle projekty zrychlit, a to je i úkol pro nás – ČEZ ESCO.

Můžete být konkrétnější a říct, kolik

Energetické úspory nejsou o jednom rychlém opatření. Vždy je dobré se na věc podívat komplexně.

ušetří zákazníci, kteří si nechají poradit a instalovat moderní energetická zařízení od vaší firmy?

Loňská suma ušetřených prostředků za energie u našich zákazníků využívajících EPC projekty (komplexní projekty energetických úspor, kdy dodavatel garantuje uspořenou částku – pozn. redakce) s garancí úspor se vyšplhá nejméně na 244 milionů korun, a to v cenách referenčních let projektů. Vzhledem k současnému růstu cen energie může být reálná úspora někde i o polovinu vyšší. Reálně tak zákazníci mohou ušetřit stovky tisíc až miliony korun ročně. Největších úspor energie ze všech v současnosti běžících EPC projektů dlouhodobě dosahuje Kongresové centrum Praha, kde jsme kompletně zmodernizovali systémy vytápění, chlazení, vzduchotechniky, kogenerace a osvětlení. Jen za loňský rok centrum ušetřilo minimálně 32 milionů korun, o 8 milionů více než má smluvně zaručeno.

Někteří možná museli investovat do nových strojů a na energetické úspory už neměli dost zdrojů. Čím by teď měli začít teď?

Chodí k nám teď poptávky typu: Chceme rychle nainstalovat solární panely, pomůžete nám? Další příjdou s hotovým nápadem na výměnu zdroje tepla. My se jim snažíme pomoci, ale zároveň vysvětlit, že energetické úspory nejsou o jednom rychlém řešení, ale že je dobré se na ně podívat komplexně. Musí to dávat smysl. Manažer firmy, která tiskne knihy, by se neměl zabývat energetikou svého provozu. Tyhle věci by měl přenechat odborníkům, protože jinak to většinou nedopadne dobře. To je, jako když si doma vyměníte kotel za tepelné čerpadlo. Nejde to udělat jen tak tupě kus za kus. Potřebujete vědět, že jsou na to otopná soustava a „ten barák“ připraveny, jinak nemusí být výsledek optimální. Teď se nebavím o nějakých dlouhých analýzách, ale je dobré ten projekt kvalitně připravit.

Vaše společnost se jmenuje ČEZ ESCO. Co to přesně znamená?

ESCO znamená „Energy Service COmpany“, tedy společnost, která se zabývá vším, co se týká energií. Původně jsme vyrostli na kogeneracích, na společné výrobě tepla a elektřiny, která přináší zajímavé benefity. Ale postupně jsme se dostali do všech důležitých energetických oborů, v každé oblasti máme vlastní dceřinou firmu, která patří k lídrům na českém trhu. Například AZ KLIMA v klimatizacích, Hormen dělá špičkové realizace osvětlení průmyslových provozů, ENESA je úspěšným poskytovatelem energetických služeb metodou Energy Performance Contracting (EPC) a její projekty přinášejí úspory i bez nutnosti velkých investic, protože se splácí z úspor. Samostatnou kapitolou je společnost ČEZ Energetické služby, která nabízí pestrou paletu produktů od provozování distribučních

zařízení i celého energetického hospodářství firmy až po výstavbu a provoz energetických zařízení včetně zmíněných fotovoltaických elektráren, které teď stále častěji budujeme i na střechách průmyslových provozů.

A jsme zase u fotovoltaiky. Neměla by být instalace panelů na střechu tiskárny základem, do kterého se každý může pustit hned a nic tím nepokazí?

Nic není tak jednoduché, jak to na první pohled vypadá. Hodně fotovoltaik dnes automaticky doplňujeme bateriemi, ale právě třeba u provozů typu tiskáren je pravděpodobné, že investice do bateriového systému by byla zbytečná. Velké tiskárny jsou v provozu každý den včetně svátků i prázdnin a jejich provoz je tak energeticky náročný, že všechnu energii ze slunce rovnou spotřebují a baterie by byly nevyužité. Právě to je příklad, že investice do energetických úspor by se neměly dělat bezhlavě. Často s nimi totiž souvisí věci, které si laik většinou neuvedomí.

Takový komplexní přístup ale vyžaduje energetický audit a na ten dnes firmy nemají čas. Potřebují, aby se úspory projevyly co nejdříve.

Plnohodnotný energetický audit, který trvá několik měsíců, většinou nepotřebujeme. Máme odborníky, kteří – když to trochu zjednoduším – přijedou, podívají se a je jim jasné, na co se zaměřit. Samozřejmě pak musíme všechno důkladně propočítat, přizvat specialisty z dalších našich dceřiných firem, o kterých jsme mluvili, ale to všechno umíme udělat velmi rychle. ■

Tento článek vznikl ve spolupráci se společností ČEZ ESCO, a.s.



ČEZ ESCO



Snížili jsme spotřebu na minimum!

Suprasetter A75

Termální CtP s nejnižší spotřebou energie na trhu.

Žijeme v době, kdy je třeba zbytečně neplýtvat a svou budoucnost stavět na úsporných technologiích. Přesně takovým zařízením je Suprasetter A75 – termální, plně automatické CtP od Heidelbergu s nejmenšími provozními náklady ve své třídě. Nejen, že má nejnižší spotřebu elektrické energie, ale je také nejkompaktnější. Žádné jiné CtP s automatickým zakládáním desek nemá tak malou zastavěnou plochu. Suprasetter A75 je navíc vybavený zásobníkem pro desky dvou formátů s plně automatickým nakládáním vč. odebírání

prokladového papíru. Díky tomu je Suprasetter A75 naprosto nenáročné zařízení s minimální potřebou zásahů obsluhy. A nakonec to nejlepší - laserová hlava od Heidelbergu naprosto bezkonkurenční výdržností.

Suprasetter A75 je ideálním řešením do menších a středních tiskáren, které potřebují mimořádně úsporné a naprosto spolehlivé zařízení!

PRODUCTION MANAGER S PŘEHLEDEM A ÚSPORNĚ

České tiskárny mají dlouholetou historii. Jejich technologický, produktový i procesní rozvoj je v průběhu posledních desetiletích velmi dynamický. Proměnily se zobrazovací techniky, produktová portfolia a rozložení nákladů tiskovin. Nedílnou součástí výroby jsou nejen digitální data obrazová, ale především produkční. Zvýšily se nároky na kvalitu a třeba i dodací termíny. Informační systémy už dnes patří do výbavy každé moderní tiskárny. Nemluvíme zde jen o tabulkových procesorech, ale především o sofistikovaných dynamických MIS / ERP, které výrobu a dodávky v mnoha ohledech hlídají a optimalizují. Systémem naplňujícím takové ambice je také heidelberský soubor nástrojů Prinect Production Manager.

Potenciál Production Managera daleko přesahuje jen tiskové stroje, protože propojuje a analyzuje data napříč celou tiskovou výrobou. Přináší tak kromě jasného přehledu o vyráběných a vyrobených produktech, také údaje o jejich kvalitě a o výkonnosti výroby. Navíc je schopen na základě poskytnutých charakteristik o výrobcích a jejich částech optimalizovat výrobní procesy a šetřit tak časové i materiální zdroje. Ve spojitosti s dalšími softwarovými nástroji v tiskových a knihařských strojích samotných umí Production Manager optimalizovat plán výroby a zvýšit tak její kapacitu až na hranici možného. Jednoduše řečeno, zvyšuje průchodnost a plynulost výroby a tím také její kapacitu. Podívejme se na

několik konkrétních funkcí, které Production Manager nabízí.

Zákaznický portál

Veškerá agenda spojená s tiskovými zakázkami se odehrává nad daty, které s ní souvisí. Kromě samotných obsahových dat daných zakázek jde samozřejmě o parametry vyráběných produktů, použitý materiál, ale také kompletní výrobní postupy. Každý z účastníků procesu výroby ale potřebuje mít k dispozici další informace. Zákazník by rád viděl náhled svého produktu nebo potřebuje vědět, na kolik je jeho objednávka hotová a zda je předpokládaný termín reálný. Obchodní zástupce tiskárny zase potřebuje komunikovat případné změny dovnitř firmy i na zákazníka a sledovat své portfolio zakázek. Zkrátka jak zákazník, tak obchodník potřebují mít přehled o zakázkách a mít je jednoduše pod kontrolou.

Schvalování náhledů

Zákaznický portál Production Manageru umožňuje online komunikaci mezi zadavatelem zakázky a jejím zpracovatelem pomocí webového rozhraní. Pomocí tohoto rozhraní jsou zasílána produkční data k jednotlivým zakázkám do výrobního procesu. Portál umožňuje nastavit takto diverzifikovaný a bezpečný přístup k informacím a zrychluje komunikační proces především v počátcích výroby. Např. celý schvalovací proces produktových nebo archivových náhledů tzv. Softproof je elektronický a odehrává se přímo v portálu. Eliminuje se

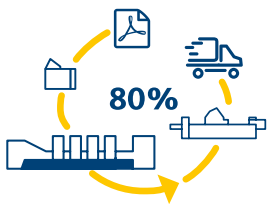
tak nepřehledná a často vícekanálová a tím pádem matoucí komunikace přes telefony či emaily. Zákazník má k dispozici předtiskovou kontrolu tiskových dat včetně případných chyb či varování. Může tedy promptně reagovat a chyby odstranit ještě před zbytečnou spotřebou materiálů. Náhled je samozřejmě v Production Manageru k dispozici interně operátorům předtiskové přípravy s příznakem o jeho schválení zákazníkem nebo včetně případných komentářů v případě jeho neschválení.

Automatizace vyřazení

V Zákaznickém portálu jsou k dispozici šablony domluvených produktů, ze kterých si daný zákazník může vybírat



Zákaznický portál



Jak zákazník, tak obchodník mají perfektní přehled o stavu zakázek, jejich rozpracovanosti i termínech.



Zákazník rychle a pohodlně nahraje data zakázek, ta jsou současně automaticky kontrolována.



Celý schvalovací proces produktových nebo archivových náhledů je elektronický a odehrává se přímo v portálu. Žádné přeposílání emailů.

Benefity v kostce:

- Zrychlení komunikačních procesů
- Snížení chybovosti a nedorozumění
- Zkrácení administrativní přípravy zakázky
- Schvalování digitálních náhledů vzdáleně
- Preflight reporting
- Větší možnosti změn na poslední chvíli
- Sledování stavu výroby zakázek
- Vyšší produktivita

a “objednávat” jako z webshopu a které již v sobě nesou informaci o konkrétním výrobním postupu daného druhu produktu, která je pak aplikována na konkrétní zakázku. U běžících zakázek má pak k dispozici tzv. Checkpoity - kontrolní body, které ho informují o stavu dané zakázky. A pokud se snad změni parametry zakázky i po objednání a po schválení náhledů, může dle checkpointů zjistit, zda nebude nutné vysvítit nové desky nebo dokonce vytisknout celý náklad znovu.

Co nejrychleji do výroby

Hlavním benefitem zákaznického portálu je optimalizace komunikačních výměn před samotným tiskem. Navíc se díky šablonám zvyšuje automatizace předtiskových procesů a na mnohé zakázky není třeba “sáhnout”, protože je jisté, že jsou v pořádku a je možné je vysvítit na desky nebo poslat do digitálního tisku. Výrazně se tak snižují administrativní náklady na zakázku, celý proces se zkracuje a tím se uvolňují se kapacity pracovníků prepressu pro složité zakázky.

Automatické slučování zakázek

Další ze souboru funkcí systému Production Manager je modul pro sdružování zakázek tzv. ganging. Ten umožňuje automatizovat a optimalizovat výrobní procesy tím, že na společném archu sdruží části více zakázek, aby co možná nejlépe využil jeho tiskovou plochu. Takové šetření času a výrobních nákladů zde existuje odnepaměti, ale manuální proces bývá zdoluhavý a vyžaduje velké zkušenosti pracovníků technologie a produkčních tisku. Proto tiskárny zavírou oči a raději vytisknou více archů a spotřebují více tiskových desek. Sdružování zakázek totiž vyžaduje zkombinovat a vyhodnocovat příliš mnoho parametrů. U většího množství zakázek ve výrobě je manuální sdružování příliš náročné.

Optimalizace dle parametrů zakázek

Production Manager zná veškeré údaje k chystaným zakázkám a na základě optimalizačních algoritmů hledá nejlepší výrobní cestu. A to nejen v malém, ale systémově při velkém množství zakázek. Obecně platí, že čím více zakázek máme, tím lépe můžeme sdružovat a tím více lze ušetřit. Výrobní procesy u více zakázek tak mohou probíhat současně a tím se zkracuje výrobní proces. Jak vše funguje? Při zadávání zakázek do výroby je slučování jedním z parametrů dané části produktu.

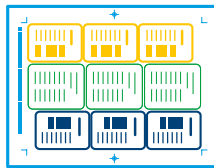
V Production Manageru jednoduše označí danou část, že je „slučovatelná”. Je tedy možné s ní počítat jako s možným kandidátem pro ganging. Systém pak na základě parametrů zakázky, jako je druh a gramáž papíru, směr vlákna nebo barevnost či náklad, vybere z možných kandidátů ty nejvhodnější, vytvoří novou sdruženou zakázku a nezměnitelně označí jednotlivé části na společném archu.

V rozhodovacím procesu se počítá ale s daleko více parametry jako je třeba termín expedice nebo způsob falcování.

Výsledkem jsou úspory

Pokud tiskárna vyrábí např. etikety nebo malonákladové řezané či vysekávané produkty, sdružování přináší nesmírnou materiálovou i časovou úsporu. Díky ganguingu v Production Manageru totiž nemusíme pouze přidávat drobné zakázky k velkým, ale můžeme kombinovat více plnohodnotných zakázek dohromady v automatizovaném workflow. Nastavení rozhodovacích parametrů může být individuální a lze jej přizpůsobit potřebám konkrétní výroby. O ostatní se pak postará Production Manager. ■

Automatické slučování zakázek



Production Manager zná veškeré údaje k chystaným zakázkám. Díky tomu dokáže zakázky automaticky optimálně sdružovat.



Automatický ganging porovnává parametry sdružovaných zakázek, jako je použitý papír, barevnost, náklad, ale třeba i termín expedice nebo způsob falcování.



Plně automatické sdružování zakázek znamená velkou úsporu papíru, tiskových desek, materiálu i času.

Benefity v kostce:

- Snížení spotřeby tiskových desek
- Snížení spotřeby papíru
- Snížení makulatury
- Automatizace slučování snižuje chybovost
- Zkrácení dodacích termínů
- Vyšší produktivita

Perfektní ze všech stran.

NOVÝ SPEEDMASTER SX 102



Nový Speedmaster SX 102 v sobě kombinuje nejmodernější technologie konstrukční řady XL s novým designem, automatizačními prvky a ergonomií obsluhy. Je ideálním řešením pro komerční tiskárny ať pro přímý, nebo oboustranný tisk. Nová generace strojů SX 102 se vyznačuje mimořádnou spolehlivostí, vysokou kvalitou tisku a přitom jednoduchým a intuitivním ovládáním.

Pokročilé automatizační prvky vedou obsluhu k vysoce efektivní produkci bez zbytečných prostojů a chyb. Inteligentní systémy pomáhají optimalizovat zakázkovou frontu, minimalizovat neproduktivní prostoje a tím celkově zvyšovat produktivitu. V nejvyšší úrovni vybavení se produkce na stroji SX 102 blíží ideálu autonomního tisku. Stroj „pracuje sám“ připravuje zakázky k tisku a „naviguje obsluhu“

tam, kde je třeba manuálního zásahu (tzv. koncept Push-to-Stop). Speedmaster SX 102 nabízíme v různých konfiguracích a úrovních výbavy - přesně tak, aby stoprocentně splňoval vaše potřeby. Vybírat můžete mezi dvěma formáty (max. velikost archu): 720 × 1020 mm nebo 650 × 940 mm, což vám umožní zvolit ideální variantu pro vaši produkci.



JAK JSME VYRÁBĚLI KRÉM ANEB ABY SE TISKAŘI MOHLI NAMAZAT I V PRÁCI

Někdy nastanou i v tiskárnách situace, kdy si zaměstnanci potřebují dát po šichtě pár panáků nebo aspoň láhev vína. A možná jich bude vzhledem k vývoji na trhu přibývat. Tento text ale není návodem, jak si občas přihnout a nestát se alkoholikem. Heidelberg totiž vymyslel „mazání“, které v poslední době vyvolalo u tiskařů jinou závislost – závislost na kvalitním krému, jenž pečuje o nejcennější nástroj tiskařů, o jejich ruce.

Geniální nápad, který dnes oceňují ve všech tiskárnách, kam Heidelberg dodává své technologie, přitom vznikl náhodou, jak už to u takových počinů bývá. „Chtěl jsem vymyslet reklamní předmět, který bude levný a zároveň zasáhne všechny pozice v tiskárně,“ vzpomíná marketingový manažer Heidelbergu Jiří Košťal. Cestou na ranní poradu svíral při tradiční pražské dopravní zácpě volant tak usilovně, až ho začaly svrbět ruce. „Ruce, to je ono. To je nejdůležitější nástroj tiskařů, o který bychom měli pečovat,“ popisuje Jiří Košťal okamžik, kdy se zrodil nápad na výrobu Heidelberg krému na ruce.

Cestou na poradu, kterou mimochodem nestihl, si uvědomil, že krém na ruce je pro dodavatele tiskových strojů opravdu dobrý reklamní předmět. Využije ho úplně každý – majitel tiskárny, který

Chtěli jsme reklamní předmět, který zasáhne všechny pozice v tiskárně.

má vysušené ruce ze stovek lejster, jeho asistentka, která mu všechny ty papíry připravuje, a hlavně lidé z provozu. Ať už se jedná o předtiskovou přípravu, kde se pracuje s vývojkou a tiskovými deskami, nebo o tiskaře manipulující s další chemií a barvami. Nemluvě o knihačkách, které sahají celý den na papír. Ti všichni mají na konci směny ruce suché jako troud a krém by určitě využili, říkal si ještě v autě.

A tak se pustil do práce. Ještě před poradou, tedy před tou, kterou nestihl, zavolal kolegovi Danovi, který prodává flexotiskové stroje. Ten ho trochu znejistil: „Dobrý nápad! Ale nebude to tak snadné, jak to vypadá. Budeš s tím mít spoustu práce. Jedna firma ti vytiskne tubový laminát, druhá k sobě musí ten plast svařit a až třetí tu tubu naplní,“ vysvětlil mu kolega.

Ale Jiří Košťal se nápadu nevzdal a absolvoval několikaměsíční martyrium přesně podle návodu svého kolegy. Zadal výrobu designu tuby, který se

několikrát předělával, nechal ho vytisknout v tiskárně Flex ON ve Vestci, odtud zakázka cestovala do Luhačovic do firmy Zálesí, která se specializuje na výrobu tubových laminátů, pak do Velkého Meziříčí, kde ho v Alpě naplnili krémem, následně do Heidelbergu Praha a odtud do tiskáren nejen v Česku a na Slovensku, ale taky do Rakouska, Maďarska, Litvy, Lotyšska a Finska. Tam všude teď mazání od Heidelbergu nadšeně používají a vůbec netuší, že jde o klasický krém Aviril se včelím voskem, který Alpa jako jeden ze svých prestižních a léty prověřených produktů prodává v drogeriích a lékárnách.

„Když procházím tiskárnami, u každého našeho stroje vidím, že tam má tiskař krém položený. Ale používají ho nejen tiskaři – zrovna dneska jsem se v Brně sešel s majitelem tiskárny Helbich a potěšilo mě, že měl náš krém na pracovním stole,“ usmívá se Jiří Košťal.

Mezitím dokonce řešil i e-maily z tiskáren, které si chtěly krém koupit. „Na začátku to vypadlo jako legrace, ale podařilo se nám vytvořit dokonalý reklamní předmět, na jehož obalu prezentujeme náš brand i tiskové stroje, které dodáváme, kvalitu tisku stroje Gallus Labelfire, na kterém byly tuby vytištěné, a zároveň dáváme najevo, že o své zákazníky pečujeme,“ dodává marketingový manažer Heidelbergu.

namaž se...

S KNIHOU DO NOVÉHO ROKU

U příležitosti třicetiletého působení Heidelbergu na českém a slovenském trhu jsme vydali knihu.

Knihu, ve které se ohlížíme za uplynulými třiceti lety české a slovenské polygrafie a budování značky Heidelberg. Kniha přináší nejen historický exkurz do minulosti a současnosti Heidelbergu, ale především mnoho zajímavých textů a rozhovorů. Oslovili jsme pamětníky i současníky, zaměstnance i zákazníky, a obecně všechny ty, kteří se chtěli spolu s námi ohlédnout za třiceti lety společného budování polygrafického trhu v Česku a na Slovensku.

„Tato publikace dokumentuje 30 let působení Heidelbergu v České republice a na Slovensku. Je poklonou pionýrům, kteří do tiskáren instalovali první stroje, ale i všem zaměstnancům firmy, kteří se o prestiž značky starali v dalších letech, protože Heidelberg byl a je jejich životem.“

(Ukázka z knihy 30 let Heidelbergu v České republice, Prolog jednatele společnosti Martina Prouzy.)

100 KNIH PRO 100 NEJRYCHLEJŠÍCH

Připravili jsme pro vás, naše čtenáře, malý dárek. Stovce nejrychlejších z vás rádi zašleme jeden výtisk této knihy. Stačí, pokud si o ni napíšete na email: marketing.cz@heidelberg.com.

Deutsche Leasing



Chcete investovat? Hledáte spolehlivého partnera?

Deutsche Leasing, člen skupiny německých Sparkassen, jedné z největších a nejstabilnějších finančních organizací na světě, **je špičkou ve financování strojů a zařízení**. Naším zákazníkům a dodavatelům nabízíme komplexní škálu služeb od poradenství přes zajištění investice a řízení průběhu administrativního zpracování až po umožnění výhodného pojištění předmětu financování.

Polygrafie je po dlouhá léta jedním z našich **stěžejních oborů**, ve kterém se snažíme nabízet **individuální řešení šitá na míru** podle potřeb konkrétních zákazníků. Kromě standardních finančních produktů jako je **finanční leasing s opcí**, **operativní leasing** (včetně možnosti full servisu) a **úvěrové financování**, nabízíme prvotřídní služby i při **financování investic** pořizovaných v rámci nejrůznějších **dotačních titulů** či ve spolupráci s **NRB** (program EXPANZE).

V rámci **legislativních změn**, které se významně dotkly **finančního leasingu s opcí** (jiný režim pro DPH), máme již **různá řešení**, která Vám umožní nadále bez komplikací **investovat** do nových strojů a technologií a zůstat tak na špici Vašeho oboru.

Společně s námi najdete optimální finanční řešení pro Vaše investiční záměry.

Deutsche Leasing ČR, spol. s r.o.
Antala Staška 2027/79
140 00 Praha 4
Tel.: +420 267 228 111
www.deutsche-leasing.cz

LEASING
ÚVĚŘ
POJIŠTĚNÍ

Deutsche Leasing Slovakia, spol. s r.o.
Prievozská 4B
821 09 Bratislava
Tel.: +421 257 789 211
www.dlslovakia.sk

8 DŮVODŮ...

Na trhu je mnoho obchodníků s použitými stroji, ale málokdo je schopen poskytnout potřebné zázemí. Bez silného a důvěryhodného partnera se tiskárna zbytečně vystavuje riziku. Často si to ale uvědomí pozdě - až když není dodržen termín, předjednaná cena, nebo má stroj skryté vady. U drobnějších zařízení je snad ještě možné improvizovat, ale u dražších strojů a komplexnějších případů je nezbytný profesionální přístup a zázemí spolehlivého dodavatele. Shrnujeme 8 hlavních důvodů, proč zvolit Heidelberg.

1

Jsme součástí celosvětové sítě

Jsme napojeni na zastoupení ve více než 170 zemích po celém světě, kde Heidelberg prodává své stroje. Naše odbytiště i zdroje informací jsou obrovské. Šance na získání dobrého stroje či na umístění vašeho stroje je obrovská.

2

Nabízíme komplexní služby

Pro Heidelberg je samozřejmostí, že k výkupu i prodeji použitého stroje dodává prakticky identický servis, jako by šlo o stroj nový, tj. nejen garanci ceny a termínu, ale také veškeré další služby, jako je logistika, instalace, rozběhnutí stroje, případné opravy, zaškolení obsluhy a další.

3

Vykoupíme prakticky cokoliv

Jsme největší obchodník s použitými polygrafickými stroji s největší prodejní sítí na světě. Proto Heidelberg vykupuje prakticky veškeré polygrafické stroje všech značek, klidně vykoupíme i celou tiskárnu.

4

Garance stavu prodáváného stroje

Po celém světě máme proškolené zaměstnance, kteří znají naše stroje a dokáží velmi dobře posoudit technický i morální stav stroje a zajistit tak kvalitní informace. Naše interní předpisy nám nastavují jasná pravidla, jak stroj proměřit a ohodnotit stav jeho jednotlivých částí, jejich opotřebení či nutnost opravy nebo výměny.

5

Garance ceny při výkupu

Máme vysoce kvalifikovaný tým, který reálně zhodnotí váš stroj. Také disponujeme obrovskou databází a globální prodejní sítí. Proto jsme schopni velmi dobře odhadnout cenu, za kterou je váš stroj prodejný. A tu vám garantujeme.

6

Garance termínů

Pokud stroj vykupujeme, garantujeme termín demontáže. Pokud použitý stroj instalujeme, garantujeme termín dodání. Zajišťujeme veškerou logistiku a montáž.

7

Umíme doporučit správné řešení

V případě hledání vhodného zařízení není nutné přesně specifikovat, co potřebujete. Vzhledem k tomu, že je naše produktové portfolio veliké, umíme pro vás najít vhodnou variantu.

8

Disponujeme díly a servisním zázemím

K použitému stroji dodáváme prakticky identický servis jako ke stroji novému. Máme největší servisní zázemí v oboru i nabídku náhradních dílů, a to i k již nevyroběným strojům.

KRAFTOVÉ MATERIÁLY A DESIGNOVÉ KREATIVNÍ PAPÍRY

Přes vše, co se v tomto roce děje na polygrafickém trhu, od nedostatku papíru, překotných nákupů zásob na sklad a rostoucích cen takřka ve všech segmentech, až po výrazný pokles zakázek a relativní schopnost sehnat papír rychle na požadovaný termín, se společnost Igepa stále snaží uvažovat, co přidat do svého sortimentu a jak vyhovět poptávkám svých zákazníků i po ne zcela standardním zboží.

Kraftové materiály

Na trhu se již několik let objevují výrobky, které evokují náš kladný vztah k přírodě a jakoby návrat k méně okázalým produktům. S tím souvisí také poptávka po hnědých, kraftových materiálech. Tento trend se stále více projevuje při výrobě různých obalů, krabiček a podobně. Není to zcela nová věc, kraftové lepenky jsou na trhu již řadu let, ale počet výrobků z ní nyní stoupá. Ale výrobců, kteří by byli ochotni a schopni uvedeného materiálu nabídnout a dodávat, není ve skutečnosti mnoho. Jedním z takových je ale Igepa, která nově představuje nový materiál - Natural Kraft. Jedná se o tradiční, hnědo-hnědou lepenku s výbornými pevnostními parametry a dobrou potiskovatelností. Igepa nabízí uvedenou lepenku ve třech gramážích, a to 265, 285 a 345. Cílem není pustit se s touto nabídkou do stávajících projektů, které už na trhu jsou. Ale tím, že Igepa bude mít uvedený materiál skladem, vyhovět aktuálním poptávkám zákazníků.

Kraftový samolepicí papír

Druhým, chtělo by se říct

produktem ze stejné rodiny, je KraftBrown. Oba materiály jsou si však podobné pouze barvou a slovíčkem „Kraft“. V tomto případě se totiž jedná o samolepicí papír v arších. Je totiž logické, že se zvýšenou poptávkou po hnědých materiálech na výrobu krabiček jde ruku v ruce i poptávka po samolepkách, které budou mít stejný vizuální projev. Proč označovat například bílým samolepicím štítkem produkt, který je prezentován jako ekologický? Na trhu se objevuje čím dál více produktů na bázi přírodní kosmetiky a těm určitě hnědá samolepicí etiketa s pěknou grafikou bude slušet.

Obaly a krabičky z kraftových lepenek sluší zejména přírodním kosmetickým produktům, ale jejich využití je daleko širší.

Nový vzorník designových papírů

Je libo metalické, ražené, barevné, krémové či jinak zajímavé designové materiály? Ucelený vzorník pomůže s výběrem. V Igepě hledali další možnosti, jak se realizovat i ve světě designových materiálů. Navázali na úspěšnou dlouholetou spolupráci mezi tiskárnami a designovým světem, který zastupují různá grafická studia a reklamní agentury. Díky těmto bohatým kontaktům nově pro českou pobočku vytvořili pracovní skupinu Text & Cover, která úzce spolupracuje s kolegy v Německu. Výsledkem je nový vzorník designových papírů, který chce Igepa nabídnout jak stávajícím zákazníkům, tedy již zmíněným grafickým studiím, reklamním

agenturám a tiskárnám, tak především novým zákazníkům z designového světa. Snahou je vyjít vstříc i aktuálním trendům, takže značnou část vzorníku budou tvořit i materiály, které jsou recyklované – a to buď částečně, nebo zcela – a vybavené certifikáty, jako je dnes už standardní FSC nebo například Cradle to Cradle. Hlavním dodavatelem materiálu se stala italská papírna Cordenons, ale Igepa spolupracuje i s dalšími světovými dodavateli, jako např. s papírnami Gmund a Favini.

Sada vzorníků bude v krabičce, která zároveň funguje i jako elegantní stojan, aby jej každý, kdo s ním bude pracovat, měl ihned po ruce. Ve vzorníku naleznete mimo jiné papíry metalické, ražené nebo knižní. O nový vzorník si můžete napsat na e-mail marketing@igepagroup.com.

■

Článek vznikl ve spolupráci se společností Igepa CZ s.r.o.



Pro své zákazníky z grafických studií, reklamních agentur, tiskáren, ale i všech kreativních a designérských studií, připravila Igepa nový vzorník designových papírů.

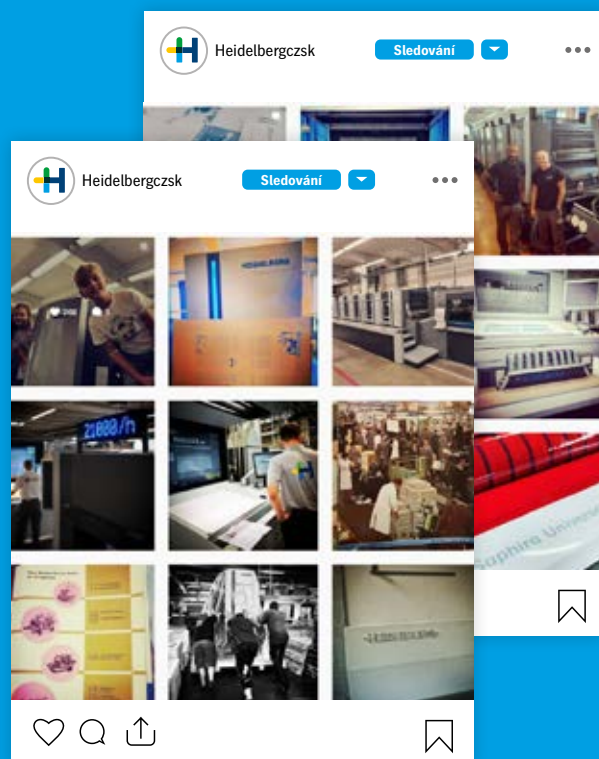
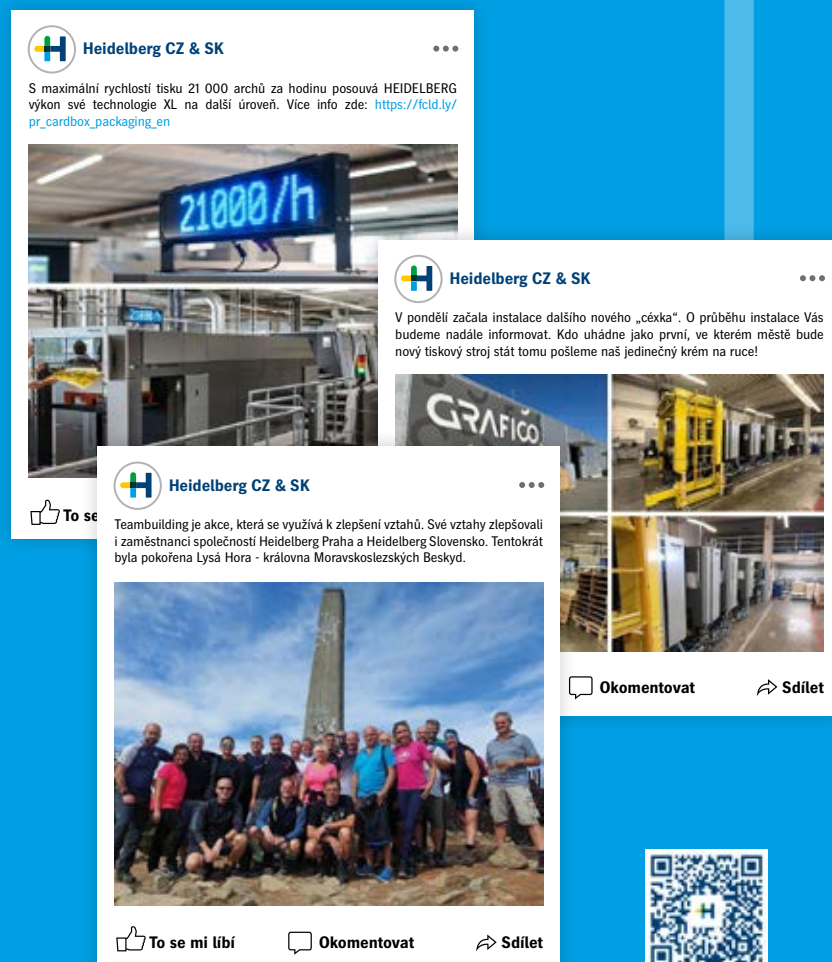
SOCIÁLNÍ SÍTĚ

Jsme stále s vámi i v online světě! Přinášíme vám čerstvé informace a zajímavosti ze světa polygrafie a Heidelbergu. Ukazujeme vám zákulisí z instalací, představujeme technologické novinky a seznamujeme vás s naší společností. Fotky, animace, videa! Tisk patří i do online světa!

FACEBOOK

@heidelbergCZSK

Přes 640 našich fanoušků dostává pravidelnou dávku informací. Pokud chcete být také stále v obraze, tak neváhejte a staňte se našimi fanoušky. Komentujte, lajkujte a sdílejte!
Více než 640 fanoušků.



INSTAGRAM

#heidelbergczsk

Hranice 3000 fanoušků překročena!
Máte i vy nějaké fotky s Heidelbergem?
Podělte se s námi. #heidelbergczsk
Přes 3184 sledujících a přes 800 fotek s tematikou Heidelberg.



LINKEDIN

Od posledního sčítání se nám počet fanoušku na této oblíbené síti skoro zdvojnásobil!
Nově využíváme funkci přidání článku, a přinášíme vám odborné informace i zde.
Přes 600 sledujících uživatelů!



YOUTUBE

@heidelberg CZ & SK

Korporátní videa, ale i videa z naší produkce. Chystáme nový projekt, který zboří celý YouTube!



Sdílejte s námi vaše zážitky s technologiemi Heidelberg a zašlete nám je!

Každá fotka bude odměněna malým dárkem. Fotky zasílejte na marketing.cz@heidelberg.com.

SLOVO NA ZÁVĚR

„Tak jako všichni lidé
proto svázaní choditi nemají,
protože někteří ke krádeži
rukou svých zneužívají,
tak se nesmí svoboda tisku
zameziti, proto, že jí někteří
zneužívají.“

Karel Havlíček Borovský
český básník, literární kritik, novinář (1821–1856)

PAPER & PRINT



Vše pro tištěnou komunikaci

Kompletní portfolio, zejména pro tiskárny, vydavatelství a agentury

- / Nejširší výběr grafických a obalových lepenek
- / Grafický karton - GZ, GC1, GC2, GT1
- / Lepenky pro obalový průmysl - GD
- / Grafické papíry pro ofsetový a digitální tisk
- / Knižní papíry
- / Recyklované papíry
- / Barevné papíry a kartony
- / Samolepicí papíry a fólie
- / Speciální grafické papíry
- / Samopropisovací papíry



