

# JAROSLAV DRAHOŠ

MAJITEL TISKÁRNY  
FINIDR

## PREDICTIVE MONITORING

JAK ZVÝŠIT  
VYUŽITELNOST STROJE

## ŽIVOT MEZI KRABÍČKAMI

J. NYKL, HEIDELBERG

# MH

MAGAZÍN HEIDELBERG

Vydáván od roku 2000

Vydání č. 58 – 2.2017

HEIDELBERG





## 10

Jaroslav Drahoš je nejen jedním z největších polygrafických podnikatelů v České republice, ale také mužem pevných zásad se smyslem pro zodpovědnost ke svému okolí.

## 20

Predictive Monitoring minimalizuje nenadálé poruchy stroje a výpadky ve výrobě.



## 24

„Pro zajištění plné produktivity tisku je třeba nastavit automatizované procesy spolu s přesnou analýzou dat,“ říká Anthony Thirlby.

## 44

Rozhovor s Jaroslavem Nyklem o technologiích, které Heidelberg nabízí v oblasti packagingu.



2.2017

# OBSAH 58

## ROZHOVOR

- 4 Chceme udávat směr**  
Rozhovor s Rainerem Hundsdoerferem, generálním ředitelem Heidelbergu.
- 10 Rozumný člověk by to nedokázal**  
Rozhovor s Jaroslavem Drahošem, majitelem firmy FINIDR, s.r.o.
- 24 Fakta a čísla jsou klíčem k úspěchu**  
Rozhovor s Anthonym Thirlbym, vedoucím workflow Prinect.
- 44 Život mezi krabičkami**  
Rozhovor s Jaroslavem Nyklem o technologiích pro packaging.

## PRODUKTIVITA

- 20 Predictive Monitoring – maximální využitelnost stroje**
- 27 Speedmaster CX 102 v číslech**
- 30 Vyšší produktivita s novým strojem CX 102**
- 52 Radikální zrychlení v knihařině – Stahlfolder**

## PACKAGING & LABEL

- 40 Packaging Days 2017**
- 49 Kreativní packaging**
- 50 Jak vypadá budoucnost etiket?**

## PANORAMA

- 32 Dobré i zlé časy – Cityprint, Moskva**
- 54 Jak na horkou a studenou ražbu?**
- 56 První instalace stroje Primefire**
- 58 Akce**

### Vydavatel

Heidelberg Praha spol. s r.o.  
Safránkova 1243/3, 155 00 Praha 5  
www.heidelberg.cz  
telefon: +420 225 993 270  
e-mail: marketing.cz@heidelberg.com

### Grafická úprava

Identita s.r.o.

### Distribuce

SEND Předplatné spol. s r.o.

### Náklad

1 000 ks (ISSN: 2570-7043)



# CHCEME UDÁVAT SMĚR

**Rainer Hundsdörfer je od loňského listopadu** novým generálním ředitelem společnosti Heidelberg Druckmaschinen AG. Od svého nástupu intenzivně pracuje na změnách ve firmě – posiluje oblast digitalizace, hledá nové přístupy k posílení konkurenceschopnosti společnosti a každý den osobně prokazuje vysoké pracovní nasazení. Věří, že je možné dosahovat maximálních výkonů – podobně jako jeho vůz Porsche GT3 RS.

**P**

*ane Hundsdörfer, máte rád rychlá auta a ve svém volném čase se občas dostanete na závodní dráhu v Nürburgringu. Nedávno jste se také stal generálním ředitelem společnosti Heidelberg. Riskujete rád?*

(Směje se) Celý život pracuji ve strojírenství, takže novou výzvu, kterou jsem přijal v Heidelbergu, nepovažuji za riziko. Heidelberg byl po mnoho let ve svém odvětví technologicky vedoucí firmou, která inspirovala ostatní. Takže považuji za svou osobní zodpovědnost, abychom Heidelberg opět dostali na pozici jasného lídra v odvětví. Je to fantastická příležitost a věřím, že to zvládnu. Nejen to, ale fascinuje mě i tiskový průmysl – od počátku své kariéry v roce 1984 jsem byl téměř na každé drupě.

Heidelberg již dávno není jen dodavatelem špičkových technologií. Díky obrovskému know-how víme, kudy se obor vyvíjí a co je pro naše zákazníky nejlepší. A pomáháme jim optimalizovat obchodní a výrobní modely.







► *Ve svých předchozích pozicích jste získal pověst toho, který prosazuje inovace a nové obchodní modely. Jak to chcete dělat v Heidelbergu?*

Značka Heidelberg má stále nesmírnou prestiž a naši zákazníci nás hodnotí jako silného partnera v ofsetovém a digitálním tisku. Chceme tuto pozici udržet a využívat nové obchodní modely, abychom mohli hrát aktivnější roli v podnikání našich zákazníků. Stejně důležité je pro nás dále upravovat strukturu firmy, která zajistí dlouhodobé dosahování špičkové kvality produktů a služeb a majitelům dlouhodobou stabilní ziskovost.

*Jak to chcete udělat?*

Tím, že jsme první německou strojírenskou společností, která plně využívá příležitostí otevřených digitálních technologií ve prospěch nás i našich zákazníků. Například vytvořením nových služeb a obchodních modelů, které jsou vzájemně prospěšné. Stručně řečeno, nevytváříme jen ty nejlepší tiskové stroje, které splňují požadavky našich zákazníků – zákazníci nám také poskytují informace, které můžeme využít k optimalizaci jejich podnikání.

*To zní jako obecné pravidlo. Jakou přesnou podobu to bude mít?*

V podstatě se jedná o to, abychom omezili složitost tiskových operací. Zákazníci by se v ideálním případě už vůbec nemuseli starat o některé úlohy v tiskárně. Proto rozšiřujeme naše tradiční funkce a služby o, řekně-



## NA PLNÝ PLYN

Jezdci Raineru Hundsdoerferovi trvá pouhé 3,3 sekundy, aby dostal Porsche 911 GT3 RS z 0 na 100 km/h. Před dvěma lety korunoval svou vášeň pro značku Porsche zakoupením modelu s výkonem 500 koní. Ale vášeň pro vozidla není omezena na čtyři kola – v jeho garáži se nacházejí také motocykly, které otec čtyř dětí využívá pro skupinové výlety. Takže když je pěkné počasí, nenechte se překvapit, až uvidíte Hundsdoerfera přijíždět po parkovišti společnosti Heidelberg v kožené motorkářské bundě.

me, digitální komponenty. Jedná se například o komunikaci mezi stroji či řízení některých procesů na úrovni internetu věcí. To je základ pro aplikace, které podporují například autonomní tisk nebo prediktivní servisní monitoring. V blízké budoucnosti bude tiskový stroj provádět mnoho úkolů nezávisle – například objednávat spotřebního materiálu. Výhodou pro naše zákazníky je, že se mohou plně soustředit na své podnikání a zákazník.

*Jakou konkrétní přidanou hodnotu nabízí digitalizace vašim zákazníkům?*

Můžeme jim poskytnout ještě účinnější podporu. Vezměte si příklad spotřebního materiálu. Naše tiskové stroje v reálu poskytují neustálý tok informací, jako je využití kapacity, makulatura nebo dosahovaná tisková rychlost. Díky vyhodnocení takových údajů můžeme optimalizovat naše materiály, a zvýšit tak kvalitu tisku, jeho stabilitu a třeba i snížit cenu. Náš spotřební materiál splňuje dokonale potřeby našich zákazníků. V budoucnu je dokonce možné, že naši ofsetoví zákazníci už nebudou platit za jednotlivé položky (spotřební materiály, servis, náhradní díly atp.), ale budou fakturováni podle počtu

vytištěných archů. O vše ostatní, ať jsou to spotřební materiály, servis, náhradní díly, či pravidelná údržba, se postaráme my. Idea je podobná modelu, který známe ze světa digitálních tiskových strojů.

*Říkáte, že nová opatření pomohou vašim zákazníkům získávat nové zakázky. Jak?*

K získání více zakázek potřebuji především transparentnost. Potřebuji znát trh a své zákazníky, abych vždy nabízel správný produkt za správnou cenu. Prinect, který jsme rozšířili na úroveň obchodního informačního systému, tyto informace dodává. Pomáháme také zákazníkům s našimi stroji a službami, abychom u nich zajistili trvale vysoký standard kvality. To je zvláště důležité pro velké globální společnosti, které kladou mimořádně velký důraz na konzistentní vysokou kvalitu a spolehlivost svých dodavatelů.

*A co zákazníci, kteří nemají nejmodernější technologii nebo jsou menšími podniky?*

V každém odvětví můžu hrát vedoucí úlohu pouze tehdy, pokud používám nejnovější vybavení. Digitalizace přináší řadu inovací v oblasti ofsetu, pokud jde o automatizaci tiskových strojů, kontrolu výroby a růst produktivity. A to je důvod, proč právě střední a menší podniky investují. Snaží se učinit krok od malé firmy k průmyslovému podniku, protože to je jediný způsob, jak zůstat konkurenceschopný a přežít. Typická středně velká tiskárna může snížit náklady na tištěný arch a zvýšit výkon prostým nahrazením dvou starých tiskových strojů jedním novým. Nevýhodou je, že je pak závislá na jediném stroji. Jen málo lidí je ochotno toto riziko podstoupit. Naši zákazníci tak potřebují jistotu, že tiskové stroje od Heidelbergu neselezou. A jsme zpět u digitalizace. S využitím analýzy velkých objemů dat a napojením stroje do našeho systému jsme se službou prediktivního monitorování schopni velmi přesně vysledovat u stroje anomálie, které by s velkou pravděpodobností vedly k poruše. Včasným zásahem jsme pak schopni poruše a výpadku ve výrobě zabránit.

*Jaký dopad má digitalizace na prodeje?*

V našem hlavním oboru podnikání, tedy v archovém ofsetovém tisku, máme podíl na celosvětovém trhu již více než 40 procent. Očekávat zásadní navýšení v této oblasti by bylo nerealistické. V tomto segmentu ale chceme hrát průkopnickou roli v digitalizaci s konceptem Push to Stop. V oblasti průmyslového digitálního tisku pro packaging jsme v popředí technologického vývoje se strojem



Primefire a v oblasti výroby etiket jsme již představili digitální stroj roll-to-roll Gallus Labelfire. Naším cílem je nyní zdvojnásobit náš podíl na trhu v oblasti digitálního tisku od současné úrovně, kdy máme méně než pět procent. Ve fázi vizí jsou ale například také zcela nové obchodní modely v oblasti řízení tiskových strojů. V budoucnu by bylo možné, že zákazníkům dodáme nejen stroj, ale zajistíme i jeho řízení/obsahu, a zákazníkům tedy zajistíme tisk jako takový. Zákazník by od nás tedy nekupoval stroj, ale zajištění tisku. Na takto radikální změny obchodních modelů musíme být ale sami dobře připraveni. Až pak je můžeme nabízet našim zákazníkům.

#### *Znamená to nějaké systémové změny?*

Rozhodně. Ačkoli naši hlavní činnosti nadále zůstávají přesné strojírenství, stále důležitější roli hrají služby spojené s provozem našich zařízení. Heidelberg se stává digitalizovanou společností. Velmi silní jsme také v oblasti inteligentního řízení výrobních provozů. Softwarové produkty, které jsme vyvinuli pro vlastní výrobu, jsou poptávány i u firem mimo polygrafický průmysl. Jedním z našich dílčích cílů je, aby se Heidelberg stal poskytovatelem softwarových služeb pro celý zpracovatelský průmysl i mimo polygrafii.

*Na slavnostním ceremoniálu otevření nového výzkumného centra ve Wieslochu jste mluvil o tom, že zde chcete vytvořit německé Silicon Valley. Co jste tím myslel?*

Rád bych vytvořil podmínky pro podporu rozsáhlého výzkumu, vývoje a výroby nových zařízení. Abychom to mohli udělat, potřebujeme mentalitu startupu. To znamená, že musíme být ochotni všechno zpochybňovat, prosazovat nové přístupy a přicházet s novými myšlenkami. Takové nové myšlení by mělo pokrývat všechny oblasti a iniciovat vzestupnou spirálu, která inspiruje a motivuje každého jednotlivého zaměstnance. Musíme být rychlejší, flexibilnější a efektivnější. Naším cílem je být nejlepší z hlediska kvality, efektivnosti strojů a poskytovaných služeb. Pokud budeme pracovat společně, uspějeme v tom, že Heidelberg bude opět udávat směr v celém odvětví. Pro mě to mimo jiné znamená pravidelné rozhovory se zaměstnanci, návštěvy zákazníků a intenzivní diskuse s našimi partnery. Nikdo nemůže sám odpovědět na otázku: „Co můžeme dělat lépe?“ Odpověď můžeme najít pouze společně. ■

## **ZMĚNA JE ŽIVOT I VÝZVA**

Pan Hundsdoerfer už něco ví o přijímání změn. Tento 59letý muž již během své kariéry čelil mnoha výzvám a inicioval mnoho změn. Například ve strojírenské společnosti Trumpf, kdy byl vyslán do Spojených států, aby zvýšil prodeje firmy. „Nejprve jsem se musel rychle naučit anglicky a porozumět mentalitě Američanů. Až potom jsem se mohl zabývat hledáním nutných opatření,“ říká. A jeho mise byla nakonec úspěšná. Po návratu do Německa bylo jeho dalším důležitým posláním rozvinout novou divizi jedné globální firmy v německém Schwarzwald. Krátce poté, co převzal funkci šéfa divize průmyslu u dodavatele automobilových dílů Schäffler, měl na starosti integraci firmy do společnosti Continental. A jako předseda představenstva společnosti ebm-papst usiloval o změnu firemní strategie, která zahrnovala překonání odporu některých lidí ve skupině. Proč se Hundsdoerfer téměř po celou dobu držel blízko Bádensko-Württemberska? „Je to čistá náhoda,“ říká s úsměvem.







## MOMENTKA

---

### KONEC STARÝCH ČASŮ

*Katalánský architekt Lluís Muncunill vytvořil v roce 1907 budovu textilky pro firmu Aymerich, Amat a Jover v Terrase ve Španělsku. Textilka pojmenovaná po parních strojích, které poháněly stavy uvnitř, byla jedním z vrcholů moderní průmyslové architektury té doby. V šedesátých letech minulého století zde Salvador Vilanova vytvořil zázemí pro tiskárnu Cideyeg. Ta je zde na rozdíl od textilní výroby dodnes. Položte ucho na jedno z oken ve 161 obloukových polích a s trochou štěstí stále uslyšíte tlukot starých tiskařských strojů...*



# ROZUMNÝ ČLOVĚK BY TO NEDOKÁZAL

TEXT MAREK KRAUS FOTO ROMAN ČERNÝ

**Ing. Jaroslav Drahoš (\* 1967)** je nepřehlédnutelný nejen svojí postavou, ale také tím, čeho dosáhl. Téměř polovinu svého života staví „fabriku“, jak sám říká, která se v celoevropském měřítku řadí mezi nejvýznamnější výrobce knih.









Tiskárna FINIDR, s.r.o. v Českém Těšíně je v současné době se svými 900 knižními tituly měsíčně, ročním obratem kolem miliardy korun a výkonem 24 miliónů výtisků za rok skutečně výjimečným počinem. Za tímto počinem stojí především pan Jaroslav Drahoš se svou vizí, schopností získat pro tuto vizi další lidi a nadchnout je pro práci v polygrafii. Postupně od prvních 19 lidí v roce 1994, se kterými společně navázal a dále rozvíjí tiskařskou tradici knižní výroby v tomto regionu, jedné z nejvýchodnějších částí naší republiky, po dnešních téměř 500 zaměstnanců. Povídali jsme si spolu přímo na místě činu, v hezké a moderní firmě FINIDR, v průmyslové zóně na okraji Českého Těšína.

j

*ak si myslíte, že vás lidé vnímají, nebo jak byste rád aby vás vnímali?*

Toto je opravdu velmi těžká otázka pro každého. Tak jako nikdo z nás neznáme svůj vlastní hlas, podléháme často i mylné představě, co si lidé o nás opravdu myslí. Spíše bych mohl lépe říci, o čem chci, aby se lidé u mne přesvědčili. Především je to důvěra, odpovědnost, odvaha a spolehlivost. A pak také způsob, jak komunikuji a pracuji s lidmi. Vždy u mne platilo, že ryba smrdí od hlavy. Pokud člověk převzme na sebe zodpovědnost, měl by být v jednání s lidmi přímý a otevřený. Musí sám být příkladem toho, co očekává a vyžaduje od lidí, kteří s ním spolupracují. Jenom tak si okolo sebe dokáže vytvořit tým lidí, kteří splňují jeho očekávání, nejen v oblasti výkonu a kvality, ale také především v oblasti morálky a etiky. Pokud je však takový člověk „hajzlík“, v podnikání vidí jen peníze, v lidech jen námezdní sílu a je schopen udělat cokoliv pro pár korun, tak bude mít okolo sebe určitě i takové lidi. Chce to zůstat sám sebou a trvat na svých hodnotách a zásadách. Pro podnikání je nutné mít zároveň velkou odvahu. Hodně lidí má sice potenciál a velmi dobré nápady, ale nenašli odvahu udělat další krok, krok do neznáma či nejistoty. Pro nikoho určitě není jednoduché se pustit na tenký led podnikání.

*Jak jste k těmto klíčovým poznáním došel?*

Nevím, jestli jsou to klíčová poznání, pro mne ano, pro druhého zase ne. Velmi zjednodušeně se dá říct, že všechno přináší život a schopnost se učit. Pokud si pak z každé situace, z každého úspěchu, ale také neúspěchu vezmete to podstatné a následně to pak umíte dál správně využít v praxi, stáváte se stále zkušenější. Tento proces však nikdy nekončí a nemohu si říct, už jsem vše zažil, už vím všechno. Důkazem je to, že věci, o kterých jsem byl v minulosti přesvědčen, že mají jediné a možné řešení, bych dnes udělal úplně jinak. To, co mne odstartovalo, byla úžasná životní zkušenost, kterou jsem absolvoval na střední škole, kdy jsem studoval obor „Ekonom obchodního provozu“, což byl jinak řečeno prodavač s maturitou. Na praxi jsem měl šéfa, který nebyl „akční“ a nechal mě rozhodovat a dělat řadu věcí, které nebyly běžné v kompetenci studentů. Někdy to byla až trochu drsná škola života, ale byla určitě velmi zajímavá a poučná. Po střední škole jsem absolvoval vysokou školu ekonomickou a pak už to bylo jenom o knihách a krásné práci v tiskárně. Zkušenosti z praxe na střední škole používám dodnes a je škoda, že tahle možnost, jak získat stejné či podobné zkušenosti, díky nastavení dnešního školství pro studenty skoro



vymizela. Patříme k nejprůmyslovějším zemím v Evropě, jsme zároveň země závislá na vývozu. Tomuto statusu však vůbec neodpovídá náš vzdělávací systém ve školství. Být součástí výroby a jako technik umět vytvořit výrobek na stroji se teď příliš nenosí. Zemědělství a ani výroba nejsou nyní prostě „in“. V reálném životě pak stále více chybí lidé, kteří mohou vytvářet přidanou hodnotu, lidé, kteří tvoří páteř naší ekonomiky.

*Byla vaše vlastní životní zkušenost motivací k založení finidrské Akademie? Nebo to byla úroveň školství, jak o tom mluvíte?*

Vzdělávání, lépe řečeno osobní a odborný rozvoj, je celoživotní úkol každého z nás. Otázkou proto je, jakou formu dalšího rozvoje zvolit, co je pro stávající i nové zaměstnance nejvhodnější a nejdůležitější a jak je pro další rozvoj motivovat. Jisté je, že si málokdo něco odnese z pasivního sezení v učebně. Je třeba člověka vtáhnout do jeho prostředí, je mu třeba dávat podněty přímo na jeho pracovišti a nabídnout mu vzory, od koho se může učit. Ve firmě je neúčinnějším rozvojem zaměstnanců sdílení znalostí a dovedností, učení se jeden od druhého. Proto jsme založili naši vlastní vzdělávací akademii. Vytváříme prostředí, aby si každý zaměstnanec uvědomoval a cítil potřebu dalšího rozvoje. Myslím, že se nám to z větší části daří. Zaměstnanci pak oceňují nejen větší peníze, ale právě především možnost posunout se kariérně a být platnějším členem týmu. Lidé vědí, že se držíme principu „neumíš – naučíme tě, nemůžeš – pomůžeme ti, ale jestli nechceš – nepotřebujeme tě“.

„Vždy jsem si okolo sebe vybíral lidi, kteří mají kromě výkonnosti také vysoký etický a morální kredit.“

Nezaložili jsme však jenom firemní FINIDR Akademii, stejně tak jsme před deseti lety byli spoluzakladateli oboru polygrafie na místní integrované škole. Já i moji kolegové jsme tam sami působili jako učitelé a rádi předávali studentům své praktické znalosti a zkušenosti. Nadále se školou a jejími studenty úzce spolupracujeme. V letošním roce jsme se pak znovu posunuli o kousek dále a podařilo se nám otevřít učební obor tiskař. Jsem rád, že je o tento učební obor zájem a již první ročník se plně obsadil. Na období učitelského působení velmi rád vzpomínám a vždy se těším na každé setkání se studenty.

*A jak se díváte právě na tuto novou generaci, dnes ještě studenty?*

Od babičky jsem pravidelně slyšel, že naše generace je jiná, že jsme takoví či makoví. Samozřejmě dnes i já musím říct, že současná mladá a hlavně nejmladší generace je opravdu jiná, než jsme byli my. Není ani lepší, ani horší, je prostě jiná. Je to jistě především díky tomu, co udělala technika a komunikace za posledních deset patnáct let. Zároveň Evropa nesmírně zbohatla, včetně



„Chce to zůstat sám  
sebou a trvat na  
svých hodnotách  
a zásadách.“





› naší republiky. Je škoda, že to bylo především díky dluhové politice, kdy se peníze vytváří z ničeho a vlastně panuje i povědomí že je ani není potřeba vracet. Tento systém je nejen scestný, lépe řečeno přímo zvrácený. Je to nelogické a především toto počínání nemá v sobě princip odpovědnosti k současnosti a především k budoucnosti našich dětí, této země či Evropy. Tento princip pak samozřejmě přebírají i občané. Známe ta hrozná čísla, kolik lidí je nyní v insolvenční či je na ně vystavena ne jedna, ale i více jak tři exekuce. Toto se mi samozřejmě nelíbí. Není to zodpovědné a musím říci, že je i velmi zvláštní, že se ve školách neučí finanční gramotnost. Namísto toho se často učí řada věcí, které jsou v životě málo využitelné.

*Takže jste ve svých postojích spíše radikální?*

Nikdy jsem nebyl radikální, jsem otevřený. Chci se umět lidem podívat do očí, a i když je něco nepříjemné, tak komunikovat napřímo a osobně. To, co říkám, také dělám a tím také i žiju. Potkal jsem se v podnikání s lidmi, pro které jsou prioritou jenom peníze. Pokud je toto pouze a jediný impuls, který je žene vpřed, tak jsou samozřejmě schopni udělat cokoli, aby naplnili své cíle. Jeden významný politik u nás řekl: „Neznám špinavé peníze.“ Takový postoj je zcela mimo mé vnímání. Vždy jsem si okolo sebe vybíral lidi, kteří mají kromě výkonnosti také vysoký etický a morální kredit.

*Znamená to, že vám jde o vyšší principy, že chcete lidem zprostředkovat tvůrčí zážitek? Vaše podnikání ale přece nakonec přinese i peníze.*

Nevím, jestli to jsou vyšší principy. Jsem ale přesvědčen, že pokud vím, co opravdu chci, tak toho dosáhnu. Důležitá je pak ale i cesta, která k cíli vede. Ta je stejně tak podstatná, jako je splnění samotného cíle. Domnívám se, že pokud je to jenom o penězích, možná že je dostanete, to vám však nezaručí, že budete šťastní. Většinou to je krátkodobá záležitost a pocit naplnění nepříjde. Když jsme zakládali tiskárnu, věděl jsem, že mám odpovědnost za zaměstnané lidi a pro ty musím vytvářet jistotu. Prvním cílem bylo zabezpečit, aby výplata byla na účtu zaměstnanců vždy 13. v měsíci. Jsem hrdý na to, že jsme se s výplatou nikdy nezpозdili, i když to především v začátcích bylo velmi složité. A dalším cílem bylo, aby lidé důvěřovali krokům, které děláme, vizi, kterou máme, a cestě, po které jdeme. Ano, podnikání přináší a musí přinášet peníze,

jak jsem uvedl, jak pro odměnu těch, kteří se na výsledcích podílejí, tak pro firmu, pro její další rozvoj, investice, zlepšování pracovního prostředí apod. Ne pro nesmyslné utrácení.

*A kde hledáte v současnosti motivaci vše posouvat, „dělat fabriku“? Je to soutěž?*

Každý, kdo něčeho dosáhl, musí mít v sobě soutěživého ducha. Když jsme jako malí hráli fotbal na plácku, tak ne proto, že jsme chtěli běhat, ale chtěli jsme vyhrát. Snažíme se, aby v naší firmě byl pozitivní duch a přátelské prostředí. Ten, kdo chce a umí, tu má volnost a možnosti a ten, kdo nechce a neumí, tak nemá u nás místo. Chceme pro lidi vytvářet podmínky, které jsou nadstandardní, a nejen ve smyslu finančním, ale máme i řadu programů zaměřených na osobní, rozvoj a vzdělání. Klíčová je pro nás také prevence. Už pátý rok tady například funguje pro naše zaměstnance špičkový fyzioterapeut, máme u nás firemního psychologa nebo zaměstnancům nabízíme kvalitní finanční poradenství.

„Firma by se měla  
podílet  
na udržování  
a rozvoji místa,  
ve kterém  
existuje  
a funguje.“

*Jak se dá ovlivnit okolí – místo, kde žijete a pracujete?*

Jsem přesvědčen, že nejdřív něco musím dát, abych mohl také něco dostat. Za těch 24 let jsme státu zaplatili veliké množství financí na daních. Jsme exportní firma, a tedy i většina tržeb a potažmo i daní, které platíme, pochází ze zahraničí. Jsou to peníze, které v regionu nebyly a díky nám jsou tady. Vždy jsem říkal, že jako podnikatel od státu nepotřebuji žádnou pomoc. Jediné, co potřebuji po státní správě či po úřednících, kteří ji reprezentují, je to, že nám nebudou



házet klacky pod nohy. Chápu, že to pro ně někdy, a to díky složitosti zákonů a předpisů, není možné. Jsem rád, že regionální a místní samosprávy pracují lépe než centrální úřady a vysoká politika. Proto jsme se zaměřili ve svých aktivitách na nejbližší okolí. Jsem přesvědčen, že každá firma, protože existuje a funguje v nějakém místě, by se měla na udržování a rozvoji tohoto místa podílet. Podporujeme místní projekty, které mají podle našeho názoru smysl. Proto jsme se zaměřili především na podporu dětí a jejich aktivit v rámci našeho regionu. Klíčová je podpora technického myšlení a technických aktivit, kde nabyté znalosti a dovednosti děti posouvají dál a vytvářejí u nich zájem o techniku a technické obory. Nyní slavíme desáté výročí Klubu Raketáků, který spolupracuje s místní základní školou. Zde máme mezi členy dokonce mistra světa. Je úžasné, jak se školáci nenásilnou formou učí techniku a základy mechaniky. V Českém Těšíně pak podporujeme různé aktivity na školách či v zájmových kroužcích. Na celostátní úrovni pak aktivně podporujeme nádherný projekt „Celé Česko čte dětem“ a iniciativu „Zdravotní klaun“. Projekt „Celé Česko čte dětem“ letos vyhrál cenu Neziskovka roku, na což jsme náležitě hrdí.

*Většina aktivit je tedy se zaměřením na děti a na mladou generaci?*

Ano. Je to logické. Pokud má smysl do něčeho investovat, tak je to budoucnost a budoucnost představují naše děti a jejich vzdělání. Sice to není oblast, kde by naše tiskárna byla vidět. Určitě reklama na fotbale či hokeji by byla vidět více, ale to není náš cíl a nesouvisí s naší strategií společenské odpovědnosti firmy. Dalším důvodem je, že každá aktivita pro ně nebo s nimi pak může mít dlouhodobý přínos do jejich života. Chceme jim ukázat pozitivní věci, podporovat úsilí a soutěživost něčeho dosáhnout, že stojí za to vytrvat a stále se posouvat. Pak může být každý v životě úspěšný, může vyhrát taneční soutěž, může vyhrát olympijské hry, být úspěšným vědcem, lékařem nebo nejlepším pekařem, kuchařem. Při přijímání nových lidí se vždy ptám, co výjimečného dokázali. Je jedno v jakém oboru či činnosti. Úspěch vytváří předpoklad, že mají touhu a cílevědomost a jejich uplatnění v našem týmu je velmi vysoké.

„Každý člověk je v něčem lepší a v něčem horší, a pokud využiju jeho dobré stránky a on se cítí součástí týmu, tak to nemůže dopadnout špatně.“

*Jsou tedy pro vás kvality člověka důležitější než know-how?*

Kdo z nás se narodil tiskařem, bankéřem nebo prezidentem? Každý je schopný se něčemu z toho naučit. Důležité ale je, zda svou práci dělá rád a to, co dělá, jej naplňuje a baví. Je zodpovědný za výsledky své práce a její kvalitu. Může se stát, že člověk, který takový není, se může ve velké firmě, jako je i ta naše, po určitou dobu schovat, ale i to se většinou brzy ukáže. Nepotřebujeme, aby někdo nadával u piva a říkal, jak by to dělal on, a sám přitom nic neudělal ani v životě nedokázal. Naše velké plus je, že nejsme korporace. Jsme schopni se rozhodovat rychle, logicky a jsme přímo u zdroje informací. To, co u nás funguje, je otevřenost a průhlednost bez politikaření. Pokud se mi něco nelíbí, tak to řeknu, ale platí to i opačně. Pokud jsem udělal chybu a daný člověk mě o tom přesvědčí, pak ji rád přiznám a jsem schopen ji také okamžitě napravit.

*Jak máte zajištěnu průchodnost informací mezi jednotlivými úrovněmi řízení? Pomáhá vám lean management, který jste u vás před lety zaváděli?*

Velmi zjednodušeně řečeno, deset let jsme koketovali s lean managementem i jinými procesními nástroji, které jsou mnohdy jen jakousi módní vlnou. Podstata je a vždy bude jenom v práci s lidmi, především pak s těmi, kteří jsou v každém procesu výroby klíčoví. Často se v myšlenkách vracím k době, kdy jsme začínali. Tehdy jsme se všichni navzájem znali a uměli spolu komunikovat, uměli si pomoci v práci i mimo ni. Čím je firma větší, tím důležitější je úloha středního managementu. I dobré myšlenky mohou být špatně vysvětleny, pochopeny a mohou zapadnout. Alibistický přístup, kdy bez toho, abych lidi získal a vysvětlil jim myšlenku, řeknu: „Musíte to udělat, protože to ředitel chce,“ nemůže dlouhodobě uspět. Takový vedoucí nikdy nemůže získat důvěru a respekt svých podřízených. Intenzivně pracujeme na tom, aby naše komunikace byla otevřená a všichni vedoucí pracovníci nejen uměli, ale v praxi dokázali zaměstnancům věci nejen sdělovat, ale správně vysvětlovat. A obráceně, aby dokázali zaměstnancům naslouchat zabývat se jejich problémy. S každým člověkem je třeba individuálně pracovat a věnovat mu samozřejmě také hodně energie.

*Každý člověk je ale trochu jiný. Je možné s každým pracovat individuálně?*

Právě proto, že každý člověk je jiný, musí každý vedoucí přistupovat ke každému v maximální míře individuálně. Pro mě bylo vždy důležité znát každého člověka ve firmě. Znat jeho zájmy, vlastnosti, osobní situaci, silné i slabší stránky. A pokud to byl rybář, tak jsem se v pondělí nezapomněl zeptat, jestli něco chytil. Pokud to byla babička, která už má vnuky, tak jsme si o nich povídali. Lidi nemůžu brát jako inventář. Každý člověk je vždy v něčem lepší a zase v něčem horší. Pokud využiju jeho dobré stránky, on se cítí součástí týmu, tak to nemůže dopadnout špatně. Při nynější velikosti již toto není takto pro mne osobně možné. Každý zaměstnanec má ale svého nadřízeného, který se má o něj zajímat. S dalším růstem a velikostí tiskárny jsme měli s tímto principem nemalé problémy, ale dobrá práce každého vedoucího už při přijímání a následná práce s novými zaměstnanci tuhle situaci zase zlepšuje.

*V současnosti ustupujete z exekutivy. K čemu si uvolňujete ruce?*

Chci si svůj čas rozdělit mezi fabriku a jiné oblasti. Chci se více věnovat rodině, protože pracovní intenzita posledních, především 8 až 9 let, mi v tom bránila. Ani nevím, jestli se mi ještě podaří správně nastoupit do rozjetého vlaku a jestli to moji kluci budou brát (smích). A chystám se také dělat něco pro sebe. Pokud totiž jedete 27 let v podstatě naplno, tak se i vaše tělesná schránka opotřebuje. Člověk chce dělat život krásný pro ostatní, ale měl by si také při tom vzpomenout na sebe. Proto jsem asi před deseti lety začal intenzivně cestovat. Jen tak, s bafohem na zádech. To mě obrovským způsobem naplňuje. Když člověk není zavřený v turistických resortech a opravdu žije s místními, tak teprve objevuje krásu života.

*Jste tedy objevitel? Rád poznáváte nové věci?*

Já rád nasávám energii a nejraději na mystických místech. Takovým místem byly např. Velikonoční ostrovy – člověk tam sedí, přší na něho a pak sice dostane chřipku jako trám, ale je tam moře, moai, slunce a obrovské vlny. Když se člověk zastaví, tak dostává obrovské množství energie. Snažím se vnímat i souvislost s minulostí. To nejlepší nemusí být jen to, co stvořil člověk, ale třeba vodopád Iguazu na hranicích Argentiny a Brazílie nebo Rotorua na Novém Zélandu či Ayers Rock uprostřed Austrálie.

Druhá tvář cestování je pak setkávání se s místními lidmi a vnímání hodnot, které jsou mnohdy jiné. Fascinuje mě především Jižní a Střední Amerika. Lidé jsou tam svým způsobem mnohem bohatší než my v Evropě, ve smyslu intenzivnějšího života s přírodou a rodinou. Přestože tam někteří žijí v plechové boudě 3 x 3 metry, jsou tito lidé mnohem šťastnější. Člověk vnímá pokoru a také to, že definice bohatství tak, jak ho vnímáme především v Evropě, je přinejmenším zavádějící. Najednou zjistí, že materiální statky nejsou až tak důležité.

*Ti lidé si pak nemají co závidět...*

Nemohu pochopit závist, která u nás je. Co dokážu pochopit, když někdo dělá všechno, co může, aby si splnil cíle či splnil sny. Ale postoj „není ani důležité, že já nemám kozu, bylo by docela fajn, kdyby ta sousedovic chcipla“ – to je něco, co vůbec nemohu pochopit. Myslím si, že to docela vyplývá z atmosféry v zemi a polarizaci obyvatel, kterou úmyslně podporují média a politici. A proto velmi rád nasávám atmosféru a cestuji. To mě úžasně nabíjí energií.

*Máte tedy další sny, výzvy a cíle na následující roky?*

S přibývajícím životním zkušeností a vnitřní znalostí už nemám takovou potřebu vyhrávat a být nejlepší. Musím říci, že i na silnicích teď jezdím klidněji než dříve (smích). Ve firmě se mi podařilo vytvořit podmínky pro další rozvoj a před dvěma lety jsem se potkal s výrobním ředitelem. Já přednášel na konferenci o procesech a výrobních principech. On vystoupil hned po mně

a hovořil o lidech. Následně jsme se krátce potkali. On první, co řekl, bylo: „Tak mě napadlo, že bych...“ – a já jsem dokončil: „.... tady mohl dělat.“ A tak jsme se dohodli (smích). Věřím tomu, že co se má stát, se stane. Jsem však zároveň realista a na co si nesáhnu, tomu nevěřím, ale ta vysílaná a přijímaná energie tady je.

*A co osobní sny?*

Dalším snem bylo hezky bydlet. A musím bez uzardění říct, že mám jeden z nejkrásnějších výhledů v Severomoravském kraji (smích). Předělal jsem původní dům s malými okny na prosklený domov, kde jsem součástí přírody. Mám rád úžasnou atmosféru, která se celým domem prolíná. Kloubí se zde také mnoho věcí, které dávají dohromady pozitivní energii. Tuto energii rád nasávám plnými doušky. Mám rád moderní architekturu a modernismus. Je pro mne neuvěřitelné, že někdo postavil ve 30. letech něco, co je i po 90 letech „sexy“, jako je třeba vila Tugendhat. Kdyby člověk mohl, tak tam okamžitě bydlí a neměnil by tam téměř nic. Touto představou jsem si pokusil splnit svoji vizi a jsem s tím velmi spokojen. A v rámci této změny jsem si také splnil další sen. Vždy jsem rád poslouchal dobrou muziku. Od založení firmy jsem na tuto zálibu neměl příliš čas, nyní jsem si udělal malou poslechovou místost a zároveň se vrátil k vinylům. Je to další ze splněných cílů, který se mi podařilo naplnit. Život je krásný.

*Takto si kompenzujete každodenní pracovní vypětí?*

V tom šíleném uspěchaném světě, kdy jsem žil v minutách, se mi nyní podařilo zpomalit na desítky minut. Potřebuji se někdy také zastavit a nějak si ty chvíle užít a zapamatovat. I návrat k vinylu je vlastně zpomalení. Dříve, když nic jiného nebylo, tak si člověk na hudbu udělal čas, nepřeskakoval písničky. Věděl, že má asi dvacet minut, než bude muset desku obrátit. S příchodem iPadů a veškeré digitalizace přišlo spotřební šílenství. Vinyl mi říká, že teď mám prostor a čas – čas pro sebe, prožitek, absolutní relax bez bláznovství a šílenství. ■



# MŮŽE TO JÍT I DESETKRÁT POMALEJI

Každý z nás má někdy den, kdy chce s chutí vykřiknout: „Zastavte svět, rád bych vystoupil!“. Pracovní kvapík s příslibem dalšího zrychlování nelze vydržet stále. Knižní tituly ve spěchu opouštějí knihárnu a za nimi staccato tiskových strojů ohlašuje další archy ve zběsilé rychlosti 300 otáček za minutu. Jaroslav Drahoš ale dokáže tempo a dynamiku svého života změnit.

A hned na příjemných 33 1/3 otáček za minutu. Pes na nohou svého pána, sklenka červeného, výhled na panorama Beskyd a ničím nerušený poslech blues, jazzu nebo rocku z gramofonové desky – i tak lze až desetinásobně zpomalit, prodloužit čas a znovu nabýt rovnováhy. A i když zde návštěvě zaujatě vypráví, jednou částí sebe stále vnímá hudbu a neváhá vše přerušit slovy: „Poslouchejte! Tuhle písničku prostě miluju. Jak on přejede po těch strunách. Zavřu oči, mám dvě deci a jsem spokojený...”

A tak nám v jednu chvíli své News předkládá Mark Knopfler s Dire Straits a za okamžik pro změnu lká Louis Armstrong St. James Infirmary blues. Z Beskyd se lze v okamžiku přenést do Londýna, New Orleans nebo třeba k Ayers Rock. A kvalita poslechu je velmi vysoká – jako by zde byli hudebníci s námi. „Tyhle bedny prý mají ve studiu Abbey Road, tak to by měla být ta basová linka slyšet dobře, ne?“ Ve skutečnosti dokonce slyšíme jemné doteky na struny kytar a člověk by snad téměř poznal, jestli šeptá Fender nebo pokřikuje Stratocaster.

Poslechová místnost je akusticky správně navržená a reprodukční technika je bez kompromisů. „Chtěli mi sem dát těžké závěsy, ale já tady přece chci taky žít...“ doplňuje zapálený audiofil a jen tím dokazuje, že neztrácí kontakt sám se sebou a ví, o co mu jde. Podobně jako v tiskárně tu špičková technika není samoúčelná. Umožňuje zprostředkovat nejvyšší možný umělecký zážitek reproduktovaného umění. A my cítíme, že je to v hudbě stejně jako s výjimečnou knihou – obě si zaslouží pečlivé zpracování, výjimečnou reprodukci. A tak „ve fabrice“ i doma, pokaždé sice v jiném tempu, ale stále stejně, se Jaroslav Drahoš drží svých zásad a hodnot. ■







Když chce Jaroslav Drahoš ve svém životě zpomalit, usedne do křesla a přehraje si pár „vinylových alb“.



# MAXIMÁLNÍ VYUŽITELNOST STROJE

## PREDICTIVE MONITORING

**Predictive Monitoring (preventivní sledování)** je nová sofistikovaná servisní služba, která má za cíl zajistit maximální využitelnost strojů. Permanentním sledováním stroje a detekováním jeho nestandardních stavů jsme schopni odhalit pravděpodobnou chybu dříve, než se projeví jako porucha. Včasným preventivním zásahem tak předcházíme zastavení stroje a nenadálým výpadkům ve výrobě. Predictive Monitoring tak zvyšuje spolehlivost provozu a zákazníkovi přináší větší jistotu, že jeho výroba nebude ohrožena neplánovanými výpadky.

P

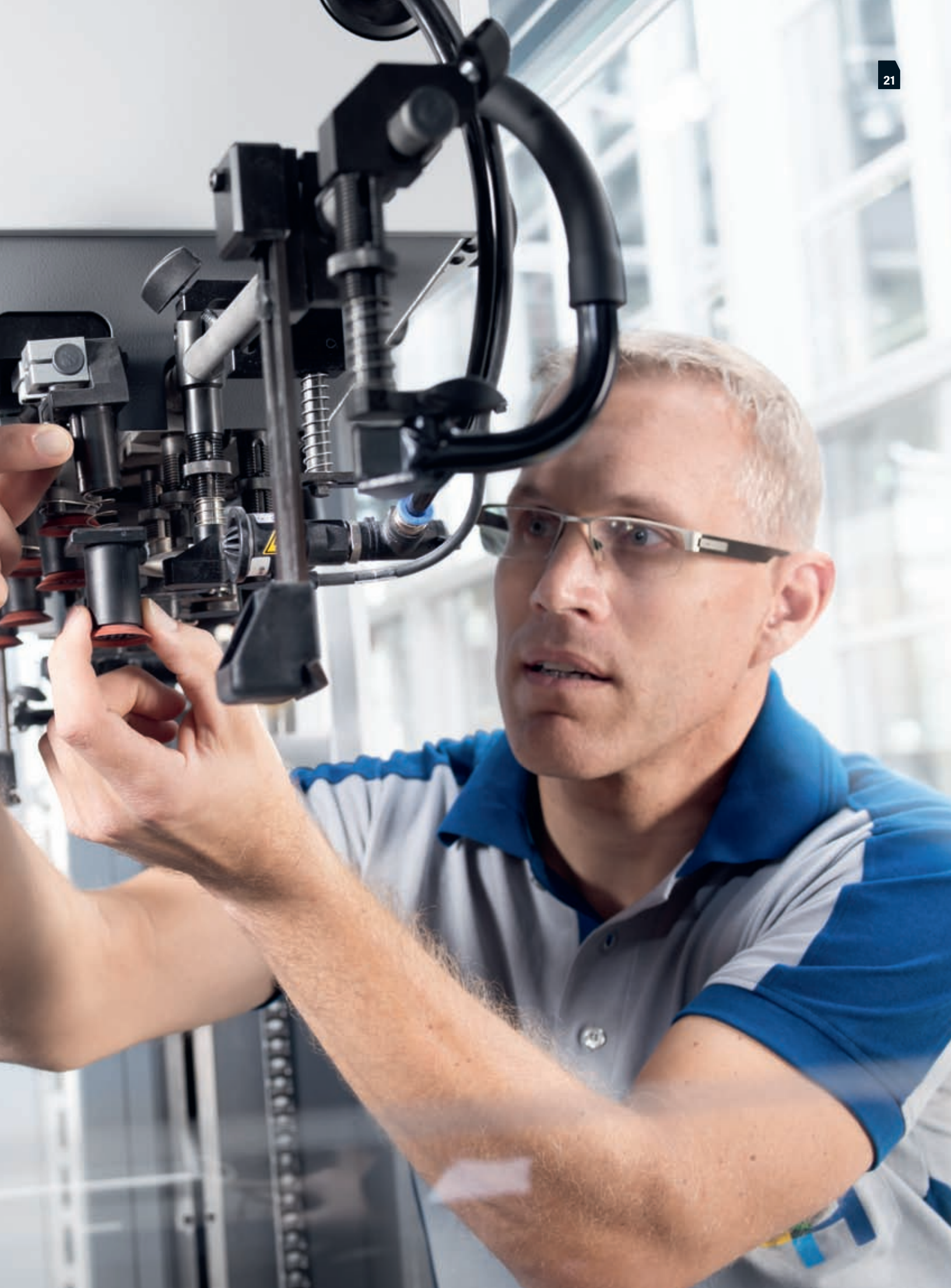
redictivní sledování využívá obrovské množství dat, která jsou zaznamenávána strojem a jeho senzory a odesílána na heidelberský server (Heidelberg Cloud), kde se vyhodnocují. Jestliže jsou z dat strojů zjištěny nějaké abnormality, naši experti je prověří, kontaktují zákazníka a navrhnou soubor opatření, která se následně realizují před tím, než dojde ke skutečným poruchám. Rozhodnutí je ale vždy na zákazníkovi. Ten „jen“ získává

analyzované informace o stavu stroje a doporučených servisních zásazích – a je pouze na něm, zda a kdy bude servis proveden. Odstávku takto sledovaného stroje a jeho opravy může tedy zákazník perfektně naplánovat dle svých možností a potřeb. Predictive Monitoring otevírá cestu k vysoce produktivnímu a spolehlivému provozu, kdy jsou nenadálé poruchy spíše výjimkou. Tato servisní služba snižuje náklady, dává tiskárnám možnost perfektně plánovat odstávky a opravy strojů a tím dále zvyšovat svou produktivitu.

V tuto chvíli se může zdát takováto služba pro středoevropské trhy nerelevantní, ale není to pravda. Již nyní jsou v České republice provozovny, které maximalizují svou produktivitu do té míry, že taková služba a jistota plně funkční výroby bez nenadálých výpadků je pro ně nutností. Jsme si jisti, ►

Včasný preventivní zásah může zabránit nenadálé poruše stroje a výpadku produkce.









**MÁTE MNOHO ZÁKAZNÍKŮ A ZPRACOVÁVÁTE OBROVSKÉ MNOŽSTVÍ ZAKÁZEK. POTŘEBUJETE, ABY VAŠE STROJE BYLY SPOLEHLIVÉ A NEUSTÁLE V PROVOZU. SLUŽBA PREDICTIVE MONITORING NEPŘETRŽITĚ SLEDUJE STAV VAŠICH STROJŮ A PŘEDCHÁZÍ PORUCHÁM A VYNUCENÝM VÝPADKŮM VE VÝROBĚ.**

► že je jen otázkou času, kdy bude tento model zajištění plné provozuschopnosti polygrafických strojů standardem většiny průmyslových tiskáren.

#### Predictive Monitoring v praxi

Preventivní sledování shromažďuje data zaznamenávaná snímači stroje a odesílá je na analýzu. Pro zajímavost uveďme, že například tiskový stroj Speedmaster XL 106 má různých senzorů zhruba 3 000. Dat, která je možné u moderních strojů sledovat, je obrovské množství. Kdykoliv se některý ze sledovaných parametrů dostane mimo definovaný standardní rozsah, je tato informace uložena a přeposílána technickému expertovi z Heidelbergu, který ji osobně prověří. Technický expert rovněž sestaví seznam doporučených opatření, spojí se se zákazníkem a společně situaci prodiskutují. Je vždy na zákazníkovi, jak s danou informací naloží. Heidelberg a jeho experti zde působí jako poradní tým, který „pouze“ zákazníkovi sdělí fakta

a doporučení. Vždy je na zákazníkovi, jak s nimi naloží a pro co se rozhodne. Zmiňovaná doporučená opatření mohou v závislosti na jejich urgentnosti představovat okamžitý nebo v nejbližší době plánovaný servisní zásah, ale také pouze vzdálené připojení technika ke stroji pomocí služby Remote Service a opravu „na dálku“. U drobných zásahů, které nepředstavují okamžitou komplikaci, je také možné doporučené opravy realizovat v rámci pravidelné prohlídky či údržby někdy v budoucnosti.

Služba Predictive Monitoring je tedy v principu tvořena dvěma klíčovými složkami. Za prvé sběrem velkého množství strojních dat a jejich analýzou a za druhé týmem technických expertů, kteří jsou díky znalostem a zkušenostem schopni zhodnotit výstupy analýzy a definovat nezbytná opatření. Technický expert je pak hlavním koordinátorem informací a činností spojených s touto službou a zajišťuje komunikaci jak přímo se zákazníkem, tak s případnou podporou ve výrobním závodu. Každá firma, resp. stroj má svého

24/7



### Servisní opatření

Technický expert na preventivní sledování prověří zjištěné abnormality a sestaví seznam opatření, která je třeba provést. Těmito opatřeními jsou jak nezbytné servisní zásahy vč. seřízení nebo výměny dílů, tak činnosti jako např. údržba. Navržená opatření jsou realizována při nejbližší plánované návštěvě, ale mohou být v urgentních případech řešena také okamžitým výjezdem technika.

technického experta Heidelberg. Ten nejen že monitoruje stav stroje zákazníka a jeho případné problémy, ale je také seznámen s detaily provozu. Je to tedy člověk, který dokáže dát získané informace do souvislosti konkrétního provozu. Služby servisního experta Predictive Monitoring mohou v závislosti na požadovaném rozsahu služby obsahovat i pravidelné telefonické konzultace nebo i pravidelné návštěvy provozu. Zákazník navíc získává pravidelné reporty o stavu a využitelnosti svých strojů a má kdykoliv k dispozici servisní historii svých strojů. ■



### Reportování

Pravidelná kontrola dat, reporty a pravidelná telefonická komunikace zajišťují vaši maximální informovanost o stavu stroje.

S

Program pro maximalizaci zisku:

#### Performance Plus.

Doplňte službu Predictive Monitoring o náš další servisní produkt, službu Performance Plus:

- Program Performance Plus je určen pro maximální produktivitu
- Garantované snížení vašich nákladů
- Komplexní optimalizace výrobních procesů přímo na místě
- Konzultace a podpora při realizaci opatření

→ [heidelberg.com/en/performance-plus](https://heidelberg.com/en/performance-plus)





# FAKTA A ČÍSLA JSOU KLÍČEM K ÚSPĚCHU

**Pro zajištění plné produktivity tisku** je třeba nastavit automatizované procesy spolu s přesnou analýzou dat. Asi tomu nikdo nerozumí víc než Anthony Thirlby, vedoucí workflow systému Prinect v Heidelbergu. Expert na automatizaci procesů odhaluje v tomto rozhovoru, jak řízení pomocí faktů a čísel zvyšuje efektivitu a jakou úlohu hraje v tomto procesu software.

P

ane Thirlby, ještě než začneme – proč by měla tiskárna používat Prinect?

Zcela jednoduše proto, že firmy tak mohou zdvojnásobit svůj výkon nebo snížit na polovinu své náklady. Umožňuje úplnou kontrolu procesu a transparentnost. Na všech strojích od Heidelbergu, ať se jedná o CtP, tiskové stroje, či postpress, můžete pomocí Prinectu využívat plný potenciál těchto zařízení, a maximalizovat tak produktivitu. Navíc se vám bude dařit optimalizovat provozní náklady.

*Málokdo jiný v tomto odvětví ví o maximálním výkonu strojů více než vy. Jaké máte rady pro tiskárny, které se chtějí zlepšit?*

Klíč k většímu výkonu leží v návaznosti procesů. Klíčovým faktorem je, jak rychle se práce dostane do stroje. V tiskárně ESP, kde jsem byl generálním ředitelem, jsme systematicky shromažďovali a vyhodnocovali veškeré dostupné výrobní a obchodní údaje, abychom vytvořili štihlé au-

tomatizované pracovní postupy. To je důvod, proč znám cestu, kterou mnozí zákazníci jdou při přechodu na inteligentní tiskárnu. Zajímavé je, že díky softwaru Prinect se stroje a procesy staly tak inteligentními, že návaznost jednotlivých procesů může být plně automatizovaná až do knihárny.

*Můžete to blíže vysvětlit?*

Systém Prinect působí jako centrální mozek všech firemních informací. Shromažďováním veškerých dat z výroby odhaluje Prinect všechny skutečné faktory, které ovlivňují ziskovost a produktivitu. Ukazuje mi, kde mi stojí výroba a proč například změna zakázky trvá 20 minut. Systém Prinect poskytuje nástroje pro správu obchodních informací, které analyzují výkonové ukazatele. Proto pomáhá rozhodování na základě reálných údajů ve vztahu k investicím, cenám a produktovému portfolio. To firmám usnadňuje plně využít benefitů získaných z jejich dat.

*Takže Prinect pokrývá dvě úrovně – provozní pracovní postupy a komerční náklady?*

Ano, obě úrovně spolu navzájem úzce souvisejí. Čím efektivnější je výroba, tím nižší náklady. V důsledku mohou buď získat více objednávek nabídnutím svých produktů za konkurenceschopnou cenu, nebo

Jako ředitel britské tiskárny ESP vytvořil Anthony Thirlby několik světových rekordů v produktivitě tisku. Nyní je v Heidelbergu zodpovědný za workflow systém Prinect.



# 50%

snížení nákladů lze v tiskárnách  
dosáhnout pomocí řídicího workflow  
Prinect.

„Sbíráním informací v celém  
obchodním a výrobním řetězci  
odhaluje systém Prinect všechny  
faktory, které skutečně ovlivňují  
ziskovost a produktivitu.“

**ANTHONY THIRLBY**  
ŠÉF DIVIZE PRINECT  
HEIDELBERGER DRUCKMASCHINEN AG

› udržet stabilní marže tím, že snižují  
provozní náklady a zvyšují dostupnost za-  
kázky firmou. Navíc je zde skutečnost, že  
vzájemným propojováním pracovních po-  
stupů vytváří Prinect vysoce výkonný a kon-  
zistentní výrobní tok, což snižuje pracovní  
zátěž při řízení tiskárny. Namísto toho, aby  
management vynakládal mnoho času  
na získávání více objednávek, může se za-  
měřit na strategické úkoly.

*Jakými praktickými způsoby pomáhá Prinect  
tiskárně lépe fungovat?*

Inteligentní workflow systém mini-  
malizuje počet operací ve výrobním proce-  
su a například ukáže, že některé manuální  
zásahy do výrobního toku jsou nadbytečné.  
Například mnoho firem mění formát archu  
na jednom tiskovém stroji až šestkrát den-  
ně. To může způsobit až dvě hodiny nepro-  
duktivního času za den a navýšení času pří-  
prav v knihárně kvůli změně nastavení  
naložení atd. Prinect umožňuje všestranný  
pohled na všechny procesy, od obdržení ob-  
jednávky až po expedici z knihárny. Para-  
metry procesu, jako je rozměr tisku a kon-  
figurace barev, proto mohou být  
optimalizovány pro všechny plánované pro-  
dukty, aby se tak minimalizoval počet změn  
nastavení, použitých materiálů atp. Stan-  
dardizovaná nastavení umožňují firmě pře-  
dem definovat, jak se zpracovává úloha bez  
zásahu člověka. Systém Prinect ovšem řídí

nejen výrobní řetězec, ale také počítá ná-  
klady, provozní výnosy a tam, kde existuje  
několik strojů, rozhoduje o tom, co a kde je  
nejefektivnější vyrábět.

*Mnoho tiskáren stále tato rozhodnutí zakládá  
na svém vnitřním pocitu, nebo zkrátka tisknou  
na stroji, který má zrovna volnou kapacitu.*

To je pravda. Stroje a jejich absolutní  
výkony však stále více ztrácejí svůj význam,  
pokud jde o ziskovost a obchodní úspěch.  
Reálná čísla jsou důležitější. Každý, kdo si  
koupil Speedmaster XL 106, má na počátku  
stejně technické podmínky pro uvedení  
do provozu. Ziskovost tisku je ale dána  
know-how uživatele – například jak jsem  
schopen zefektivnit výrobní procesy a zvý-  
šit dostupnost zakázek nebo jaký tip pro-  
duktů a úroveň cen mi získává zakázky.  
Prinect mi poskytuje vizualizace mé práce  
a přehled a transparentnost v pohledu  
do trhu.

*Takže Prinect může pomoci zvýšit objem  
získaných zakázek, respektive cílit na ty správné?*

Ano. Nejde jen o zvyšování celkového  
objemu, ale o správné zacílení, založené  
na analýze dat. Mnoho společností se samo  
sebe ptá, proč v průměru jen jedna z pěti  
nabídek přinese skutečnou zakázku. Na-  
místo nejistého vnitřního pocitu poskytuje  
Prinect odpovědi založené na faktech. Uka-  
zuje, jaké požadavky na produkt (například  
pokud jde o dodací lhůty a standardy kvali-  
ty) mají různí zákazníci a jakou cenu jsou  
připraveni zaplatit. Jasně také ukazuje,  
ve kterých segmentech produktů a trhu má  
společnost silné stránky, aby se tak zvolilo  
vhodné obchodní zaměření. Pomáhá identi-  
fikovat růstové příležitosti už v počáteční  
fázi, aby mohly tiskárny aktivně tvořit nové  
strategie nebo obchodní modely a investo-  
vat do vhodného vybavení. ■

[www.heidelberg/prinect](http://www.heidelberg/prinect)

## PAN „RYCHLÝ“



Anthony Thirlby je ve vedení  
oddělení Prinect od května 2016.  
Předtím byl mimo jiné ředitelem  
tiskárny ESP Colour ve Swindonu  
nedaleko Londýna, kde se stal  
mezinárodně uznávaným expertem  
na automatizaci a optimalizaci  
procesů. Za devět let posunul  
společnost ESP v digitalizaci  
procesů a zdvojnásobil obchodní  
čísla. Také vytvořil několik  
světových rekordů v oblasti  
rychlosti a produktivity tisku  
a polygrafického zpracování.  
Říká se, že nikdo jiný nerozumí  
optimalizaci obchodních procesů  
lépe než on.

The image shows two Heidelberg Speedmaster CX 102 printing presses in a factory setting. The machine on the left is labeled with the number '5' and the Heidelberg Speedmaster logo. It features a large control panel with multiple screens and a keyboard. The machine on the right is labeled with the number '4' and also has a control panel. Both machines are tall, industrial-grade units with a grey and black color scheme. The floor is made of diamond-plate metal.

HEIDELBERG  
Speedmaster

# SPEEDMASTER CX 102

UNIVERZÁLNÍ, SPOLEHLIVÝ A PRODUKTIVNÍ





# SPEEDMASTER CX 102

## FAKTA & ČÍSLA

### Příprava na zakázku

Konec rozjezdu zakázky naslepo – s Prinect Inpress Control 2 potřebujete pro naměření hodnot

**méně  
než 30 archů**

a dobrá produkce je zahájena **do 1 minuty**.

Přesné přednastavení barev – software Color Assistant Pro zajistí, že budete potřebovat **méně než 60 rozjezdových archů**.

Čisté a suché tiskové potahy **za 1 minutu** – se systémem automatického mytí.

Mytí barevníků nezabere více než **1 minutu**, místo běžných 5–10 minut.

  
**o 50 %** **kratší přípravné časy**  
s Autoplate Pro ve srovnání s Autoplate.

S Autoplate Pro vám na pětibarvovém stroji Speedmaster CX 102 zabere výměna všech desek **méně než 2 minuty**.

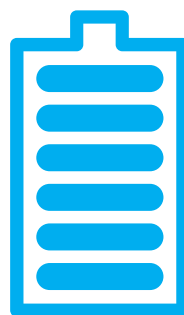
### Ekologie

Pouze

**2 cl**



mycího roztoku na jedno  
přemytí tiskových gum.



**Mimořádná energetická efektivita**  
při nejvyšších produkčních rychlostech.

Speedmaster CX 102 v sobě kombinuje to nejlepší z osvědčené řady CD (s více než 100 000 instalovaných jednotek) a nejvyspělejší technologie strojů XL. Výsledkem je mimořádně produktivní stroj, který vás nadchne rychlostí příprav a všestranností, se kterou zvládá nejrozličnější zakázky.

## Dostupnost

**Preventivní údržba** snižuje pravděpodobnost poruchy stroje až

**o 50 %.**

**Dálková servisní diagnostika** odhalí poruchu v průměru

**o 50 % rychleji.**

## Produktivita

Stabilní tisk při rychlosti

**16 500**



archů za hodinu díky automatizaci a funkčním komponentům z nejvyšší řady tiskových strojů Heidelberg Speedmaster XL.

Úspora **2 minut** při výměně palety a méně rozjezdových archů díky nepřetržité produkci s automatickým nonstop vykladačem.

**O 6 % vyšší produktivita** než ostatní stroje v této kategorii díky funkcím a komponentům z nejvyšší řady tiskových strojů Heidelberg.

Plně automatizovaná správa až

**30 zakázek**

v tiskové frontě díky Intellistart 2 pro optimalizaci přípravy stroje.

## Snadná obsluha

**100% kontrola** a přehled o všech probíhajících procesech i plánovaných zakázkách díky projekční ploše Walscreen a systému Intellistart 2.

Stačí

**2 kliknutí**

pro výběr zakázky a spuštění tisku.

Kontrola nastavení válců tiskové jednotky **do 5 minut** se softwarem Roller Check Assistant.





S rostoucím počtem zakázek a klesajícími tiskovými náklady potřebovali v AF BKK radikálně snížit neproduktivní časy stroje, zrychlit přípravu a celkově zvýšit produktivitu tisku. Proto starší stroje nahradil jeden nový – Speedmaster CX 102.

# VYŠŠÍ PRODUKTIVITA S NOVÝM STROJEM CX 102

**V minulém čísle magazínu Heidelberg jsme přinesli rozsáhlý rozhovor s majitelkou pražské tiskárny AF BKK. Nyní vám přinášíme bližší pohled na to, jak zde vloni vybírali a pořídili nový tiskový stroj Speedmaster CX 102-5+LX. Uvedený text přinesly Noviny pro grafický průmysl a my vám jej nyní přetiskujeme.**

t

iskárna AF BKK k výběru nového tiskového stroje přistoupila velmi zodpovědně. Přibližně po půlročním rozhodování o nákupu přikročila k důkladné analýze, která vedla ke zhodnocení stávající situace a k následnému vybrání vhodné alternativy. Než se rozhodla, disponovala třemi tiskovými stroji, a to dvěma stroji v B1 formátu a jedním strojem v B2 formátu, které však již neodpovídaly současným požadavkům. Proto byl jeden ze strojů prodán.

S postupnou změnou skladby zakázek na vyšší počet objednávek s celkově nižšími objemy se provoz dostal do fáze, kdy vznikaly nepříjemné prodlevy. Ty byly způsobeny především vysokou mírou neproduktivních časů z důvodů častých příprav stroje na zakázku, ale i různých oprav nebo výpadků strojů. Navíc vznikala ztráta v makulaturách, která se již nedala příliš snižovat. Kvůli těmto nedostatkům se společnost začala rozhodovat, zda vymění jeden či oba stávající tiskové stroje.

Rozhodování společnost podložila důkladnou interní analýzou, ze které bylo zřejmé, kam chce dále směřovat a na jaké portfolio produktů se chce více zaměřit. Výsledkem této analýzy byla nutnost zakoupení pouze jednoho tiskového stroje, který je kvalitní, spolehlivý a dostatečně flexibilní a díky kterému se sníží náklady na energii, materiál a prostory. Na základě analýzy skladby zakázek a také z úsporných důvodů dala tiskárna AF BKK přednost pětibarvové variantě stroje před šestibarvovou.

Tiskárna AF BKK dlouhodobě spolupracuje se společností Heidelberg, se kterou má dobré zkušenosti. Přesto při výběru oslovila i další dodavatele a porovnávala požadované parametry, kvalitu a cenu. Z užšího výběru nakonec vyhrál Heidelberg, a to především díky výbornému reálnému poměru cena/výkon a bezproblémovému kvalitnímu servisu, který byl v hodnotících kritériích shledán jako zásadní. „Když máte pouze jeden tiskový stroj, potřebujete, aby neustále fungoval. Nemůžete si dovolit výpadky,“ říká Jiří Beran, technický manažer tiskárny AF BKK. Společnost Heidelberg také zajistila hladký průběh instalace stroje, který probíhal přesně podle harmonogramu. „Díky tomu nedošlo k většímu tiskovému výpadku,“ dodává.

Celý proces rozhodování a výběru trval přibližně rok. Je tedy jasné, že zakoupení nového tiskového stroje nebylo jen tak. Aktuálně instalovaný Heidelberg Speedmaster CX 102-5+LX v tiskárně AF BKK běží zhruba rok. Již nyní je ale tiskárně jasné, že to bylo správné rozhodnutí. Dá se říci, že jedinou komplikací byla nutnost stavebně upravit výrobní prostory. Největším oříškem byla vzduchotechnika. Přesto se i tyto zásahy vyplatily. Nový tiskový stroj zvládne obrovské množství práce, a tiskárně se tak výrazně navýšila tisková kapacita, díky které může nabízet okolním tiskárnám možnosti kooperace.

Předpoklady z analýzy se ukázaly jako správné. Energetické zatížení je nižší, jednak protože se snížil počet tiskových strojů, ale také protože je stroj rychlejší, a to nejen v samotném tisku, ale především v přípravách a rozjezdu nové zakázky – zakázky, které se dříve tiskly osm hodin, se nyní zvládají vytisknout za šest. Tisková kvalita také odpovídá předpokladům. Reklamace se snížily na polovinu, z dřívějších 3 % na 1,5 %. Nemluvě o snížení makulatury.

Předností tiskárny AF BKK vždy byla flexibilita a rychlost zpracování zakázek. Zakoupení nového ofsetového stroje Heidelberg Speedmaster CX 102-5+LX pomohlo tiskárně k ještě lepšímu naplňování těchto předností. ■

**noviny**  
PRO GRAFICKÝ PRŮMYSL

Zdroj: Noviny pro grafický průmysl  
č. 16/2017, redakčně upraveno.

## PACKAGING & LABELS

Současný trend u Heidelbergu pro oblast packagingu je cílená orientace na zkrácení přípravných časů a poskytnutí perfektního servisního zázemí.

### STRANA 40

#### Strana 40

Packaging Days ve Wieslochu.

#### Strana 44

Rozhovor s Jaroslavem Nyklem o technologiích pro packaging.

#### Strana 49

Kreativní packaging.

#### Strana 50

Jak vypadá budoucnost etiket?



# DOBŘÉ I ZLÉ ČASY

**Byla by vyložená lež** tvrdit, že moskevský Cityprint nikdy nestrádal a nečelil výzvám. Tiskárna se několikrát potýkala s problémy, ale z každé krize vyšla posílená. Její recept na úspěch? Když se chystáte něco udělat, dělejte to pořádně!



Moskva je politickým a obchodním centrem Ruska. Přibližně 90 procent objednávek tiskárny Cityprint přichází od zákazníků, kteří sídlí v hlavním městě. Podíl zákazníků z jiných oblastí Ruska ale bude do budoucna narůstat.





k

dybyste měli popsat Alexandera Evseeva, zakladatele a ředitele moskevské tiskárny Cityprint, jen jedním slovem, tak by to pravděpodobně bylo slovo flexibilní. Protože flexibilita byla vždy základní charakteristikou jeho života a je jí i nadále. „Cityprint letos slaví 25. výročí – docela dlouhou dobu na ruskou firmu,“ říká Evseev se smíchem. „Nepřežijete tak dlouho, pokud se nedokážete přizpůsobovat,“ dodává. A přizpůsobivý je slabý výraz pro to, jakým způsobem se Cityprint až do dnešní doby rozvíjel. Když Evseev s partnerem firmu v roce 1992 založili, tak se ještě zdaleka nejednalo o tiskárnu. „Tehdy jsme byli klasická marketingová agentura a prostě jsme jen zprostředkovali zakázky od davatelů,“ vysvětluje.

Liberalizace ekonomiky a zavedení tržních mechanismů v Rusku vytvořily tehdy velikou poptávku po reklamních produktech. Potíž byla v tom, že hlavními dodavateli tiskových produktů byla hrstka bývalých sovětských tiskařů, kteří nebyli na tuto transformaci připraveni a ani nebyli schopni držet s dobou krok. Cityprint a další agentury se proto omezily jen na zprostředkovávání tiskových služeb za provizi. Bylo to velice lukrativní podnikání, ale nikoliv bez rizik. „Pokud jde o dodržování termínů a kvalitu tiskových produktů, nedalo se absolutně na nic spolehnout,“ vysvětluje Evseev. A tak po dvou letech, kdy fungoval pouze jako prostředník, se Cityprint rozhodl založit vlastní polygrafický provoz, který by jeho zákazníkům mohl garantovat kvalitu produktů i servisu.

#### Kvalita se neprodává sama

První ofsetový tiskový stroj pro jednobarevný tisk, který si firma pořídila v roce 1994, tiskl jednoduché formuláře, vizitky a obálky. O pouhé dva roky později si firma Cityprint pořídila první Heidelberg, stroj GTO 52-1. „Až tehdy jsme postupně přešli od amatérů k profesionálům,“ připouští Evseev. Následujících deset let firma rostla velice rychle. Počet zaměstnanců vzrostl z původních 25 na téměř 90 ➤





Cityprint má ambiciózní cíl – stát se největším dodavatelem vícestránkových tiskových produktů v Rusku. Cílevědomé úsilí k dosažení tohoto cíle, efektivní organizace tiskárny a silný tým, který v současnosti tvoří 88 zaměstnanců, tomu pomáhají. Očekává se, že během čtyř let roční obrát překročí 1 miliardu rublů (přibližně 370 milionů Kč).





**„DNES MÁ MNOHO ZÁKAZNÍKŮ O TISKÁŘSKÉM PRŮMYSLU JEN MLHAVOU PŘEDSTAVU. NEJSME PROTO JEN POUHÝMI POSKYTOVATELI SLUŽEB, ALE TAKÉ OBOROVÝMI KONZULTANTY.“**

**ALEXANDER EVSEEV**  
ŘEDITEL A ZAKLADATEL  
SPOLEČNOSTI CITYPRINT

Své vzory hledá tiskárna Cityprint ve vyspělé Evropě. Její inovativní strategie a permanentní důraz na rozvoj jí napomáhají plnit ekonomické cíle i zajišťovat konstantní vysokou kvalitu.







» a do tiskárny přibýlo několik tiskových strojů řady Speedmaster. Tiskly se nejrůznější produkty, od brožur a časopisů po katalogy a kancelářské tiskoviny. „Stále ještě jsme však neměli jasnou strategii,“ prozrazuje Evseev.

„Místo určení strategie a jejího naplňování jsme zvolili přístup, že budeme věci řešit za pochodu,“ dodává. Jednoduchý prodejní slogan Cityprintu byl tehdy: „Dobrá kvalita za dobrou cenu“. „Nikdo ale našim zákazníkům aktivně nenabízel poradenství a nevysvětloval jim výhody vyšší kvality,“ říká Evseev. Firma za to brzy zaplatila, když se prodeje propadly v důsledku ekonomické krize, která začala v roce 2008. Cityprintu se jen o vlásek podařilo vyhnout bankrotu, přičemž rozpře v managementu firmy situaci ještě zhoršovaly.

### Povstání, jako Fénix z popela

„V konečném důsledku však měla tato krize očistný účinek. Zaměřili jsme se na to, co umíme nejlíp, a také jsme vytvořili strategii, která umístila kvalitu našich produktů do samotného centra,“ pokračuje Evseev. Jednoduše řečeno, naši strategií se stalo být nejlepší. To, mezi jiným, vedlo k pořízení stroje Speedmaster XL 106-8-P LE UV, což byl při své instalaci přede dvěma lety první tiskový stroj tohoto druhu na ruském trhu. Očekáváme, že do roku 2021 tržby vzrostou na 1 miliardu rublů (přibližně 370 milionů Kč). V souladu s tím je nyní hlavním mottem Cityprintu „Hi-Im-Press“ (Tisk, který ohromí.).

Není to ale snadný úkol, když vezmeme v úvahu, že ruské zákony vyžadují, aby firmy a podniky s majetkovou účastí státu, to znamená naprostá většina velkých firem, na nákupy vyhlašovaly tendry. Výsledkem je totiž nelibostná cenová válka, která je ve většině případů v příkrém rozporu s cílem poskytovat vysoce kvalitní produkty. „I přesto se nám podařilo vytvořit okruh zákazníků, kteří naše produkty oceňují a jsou připraveni zadávat nám všechny svoje tiskové zakázky,“ říká hrdě Evseev. Například Cityprint vytiskl neobyčejně náročnou knižní sérii v nákladech 50, 500 a 5 000 výtisků pro Kirilla I., patriarchu ruské ortodoxní církve. Knihu obdrželi například ruský prezident Vladimír Putin a bývalý francouzský prezident François Hollande.

### Vysoká míra centralizace

Přibližně 80 procent objednávek přichází od stálých zákazníků, přičemž Cityprint vytváří zhruba polovinu svého ročního obrátu ve výši cca 400 milionů rublů (asi 150 mil. Kč) ze zakázek od velkých ruských i zahraničních společností z nejrůznějších odvětví, včetně společností Gazprom, Kaspersky Lab, Volvo, Scania a Hubert Burda Media Group. Většina z nich ale přichází ze stejné oblasti – z Moskvy. „Existuje velká nerovnováha mezi centrálním Ruskem a zbytkem země. Zhruba 85 procent objemu tisku, který je pro nás významný, pochází z hlavního města a jeho bezprostředního okolí,“ prozrazuje Evseev. Proto Cityprint zaměřuje svoje marketingové aktivity na luxusní časopisy, knihy a katalogy téměř výlučně v tomto politickém a obchodním centru země.

Za velmi důležitou stránku i obchodní strategie považuje Evseev strategické a cílené řízení kvality a pro- »



» cesů v tiskárně. „Certifikace ISO 9001 není v Evropě nic mimořádného, ale my jsme jednou z mála tiskáren, která ji nabízí tady, v Rusku, a děláme to od roku 2012,“ zdůrazňuje. Kromě toho, firma již tři roky uplatňuje principy Lean Manufacturing (štíhlé výroby) a provádí pravidelné inspekce kvality pro zajištění vysokých standardů.

### Komunikace je vše

„Momentálně procházíme procesem optimalizace několika výrobních oblastí, především samotného tisku. S pomocí různých opatření, mezi něž patří analýza dat z výrobního systému, jsme za minulé pololetí docílili zvýšení objemu tiskovin o zhruba 40 procent, ve srovnání s loňským rokem,“ říká Evseev. Svůj úspěch přičítá především cílenému plánování objednávek a efektivnímu řízení výroby a také zavedení nového motivačního systému odměňování zaměstnanců.

Vedle analýzy faktů a čísel je efektivita Cityprintu také výsledkem prosté komunikace. „Pro většinu produktů máme předvýrobní schůzi – zkráceně PPM – na níž projednáme všechny aspekty výroby, sepišeme přesné technické požadavky a zákazníkovi doporučíme ten nejlepší způsob, jak se k danému zadání postavit. Toto je obzvláště důležité, protože dnes má mnoho zákazníků o tiskařském průmyslu jen mlhavou představu,“ zdůrazňuje Evseev. Pokračuje s vysvětlením, že dnes je daleko více práce, co se týče vysvětlování věcí zákazníkům a jejich získávání. „Jsme spíše konzultanty než jen poskytovateli služeb,“ říká, a potvrzuje tak trend, který v současné době formuje každodenní činnost tiskáren v Rusku i mimo něj. ■





Mottem Cityprintu je „Hi-Im-Press“ – Tisk, který ohromí. Zakladatel Alexander Evseev se svým týmem to vysvětlují jako překonávání očekávání zákazníků. Jde o to, najít to nejlepší možné řešení jejich požadavků a ohromit je výsledkem.





Všechny lepičky krabiček Diana jsou vyráběny na Slovensku. Závod v Novom Mestě nad Váhom tak navazuje na tradici výroby lepiček Jagenberg.



# PACKAGING DAYS 2017

**Na počátku listopadu uspořádal Heidelberg ve svém** prezentačním centru ve Wieslochu další z řady odborných prezentačních akcí. Tentokrát se zaměřením na technologie a postupy pro výrobce obalů. Ve dnech 8.–9. 11. se pořádaly tzv. Packaging Days.

Letošní Packaging Days se na počátku listopadu konaly v prezentačním centru Heidelbergu ve výrobním závodu ve Wieslochu. Heidelberg zde má dvě prezentační centra, tzv. Print Media Centers – pro komerční tisk a pro výrobce obalů. To pro obaláře se nachází v hale 11 rozlehlého závodu a na ploše 3 000 m<sup>2</sup> jsou zde vystavovány a prezentovány veškeré technologie pro výrobce obalů – od předtisku přes tisk až po dokončovací a zušlechťovací operace na výsekových strojích, zlatičkách, lepičkách krabiček atp.

Packaging Days jsou tradiční událostí, kterou Heidelberg pořádá každoročně. Letos ale byla tato akce trochu speciální. V rámci akce se totiž mohli vybraní zájemci seznámit s tiskovými a zpracovatelskými stroji pro packaging přímo ve výrobních provozech několika firem. Pro tyto praktické exkurze byli vybráni významní producenti nejen z Německa, ale i z Nizozemí a Belgie. Packaging Days se zúčastnilo skoro 400 hostů z 28 zemí světa vč. České republiky a o profesionální zajištění akce se staral tým 50 zaměstnanců Heidelbergu.

Packaging Days byly zaměřeny nejenom na stávající možnosti, ale i na naprosté technologické novinky určené především pro výrobce obalů, a také pro tiskárny, které s obaly a dalšími skládáními a lepenými produkty teprve začínají. Návštěvníci se mohli seznámit s možnostmi využití výkonných ofsetových a digitálních strojů i se stroji určenými pro dokončovací zpracování – tedy výsekové stroje, lepičky, ale též inspekční a zušlechťovací stroje.

## **NA ROK 2018 SE CHYSTAJÍ DVĚ ŽHAVÉ NOVINKY – VÝSEKOVÉ AUTOMATY POWERMATRIX 106 CSB A PROMATRIX 145 CSB.**

### **Lepičky Diana**

V rámci Packaging Days byly prezentovány všechny technologie pro výrobu obalů, ať se jedná o tisk, vý-

sek, zclacení, skládání a lepení krabiček, či inspekční systémy. Heidelberg již dávno představuje komplexního dodavatele pro obalářské výrobce. Začneme lepičkami – představeno bylo ucelené portfolio lepiček skládaček, které se vyrábějí v Novom Městě nad Váhom na Slovensku. Závod od roku 2016 patří velice silné skupině Masterwork, se kterou společnost Heidelberg v oblasti packagingu spolupracuje. Spojením know-how a špičkových technologií firem Heidelberg i Masterwork se zde nyní vyrábí kompletní portfolio skládaček lepiček, a to high end řady Diana X, střední řady Diana Smart a novinky pro rok 2017, základní řady Diana Easy.

U všech strojů Diana se podařilo aplikací nových postupů výrazně zkrátit přestavbové časy a dosáhnout nejvyšší stupeň automatizace včetně např. kompletně přepracovaného systému na aplikaci Braillova písma či dosažení extrémně vysokého rozlišení inline inspekce. Inspekce s rozlišením 5K, resp. 8K (nejvyšší na světě) pomáhají k dosažení daleko přesnější kvality např. u pharma krabiček. V rámci prezentací byl předveden i offline inspekční stroj pro inspekci nelepěných přířezů a obalů – Diana Eye. Zároveň bylo naznačeno, že se chystá další novinka ve skládačkách a lepičkách na rok 2018. Na její představení si zákazníci musí počkat na příští rok.

### **Novinky v oblasti výseků a zclacení**

Zákazníkům byly také předvedeny nové automatické výsekové stroje řady Promatrix 106 CSB a Promatrix 106 FC pro aplikaci horké ražby, ale i novinka pro letošní rok, velice cenově atraktivní stroj řady Easy-matrix 106 FC.

Firma v rámci prezentací lehce odtajnila i žhavé výsekové novinky pro rok 2018 – Powermatrix 106 CSB a Promatrix 145 CSB. U nového Powermatrixu bude již ve standardní výbavě plnohodnotný oboustranný optický registrační systém 3. generace, který je inovací osvědčených optických registrů, kterou zákazníci znají z dřívějších verzí strojů. Automatický nonstop nakladač bude u nového Powermatrixu nabízen ve standardní variantě výšky 1,8 m. Výseky řady Promatrix 106 CSB a Powermatrix 145 CSB je také možno vybavit automatickým systémem logistiky palet. Všechny výsekové a zlatící auto- ➤



maty mají jedno společné – nejvyšší celosvětově dosažené mechanické přesnosti výseku i zlacení s přesností 0,075 mm. Důležitý je pro zákazníky ještě jeden fakt – velmi atraktivní cena. Všichni jsme byli překvapeni, jak tichý a plynulý tyto automatické stroje mají chod, daleko tišší, než jsme doposud byli zvyklí. V hale ani při plném výkonu nepřehlušovaly prezentující osoby. Stroje vzbudily u zákazníků velký ohlas a nadšení.

#### Světová premiéra Primefire 106 v reálném provozu

21. století je ve znamení automatizace, robotizace a digitalizace, není tedy divu, že s největším očekáváním byla sledována první „ostrá“ verze průmyslového digitálního stroje Primefire 106 na německém trhu. Tento stroj ostatně vzbudil zasloužený obdiv již na poslední drupě, kde byl představen jako úplná novinka. Další kvalitativní ocenění technologie následovalo letos v podobě iF Design Award 2017.

Primefire 106 je prvním průmyslovým digitálním strojem Heidelberg určeným pro formát B1. Spojuje flexibilitu digitálního inkjetového tisku se spolehlivostí a přesností ofsetové kvality. Průmyslový design stroje vychází z platformy stroje Speedmaster XL106, doplněné sedmibarvou inkjetovou technologií Fuji. Nyní měli návštěvníci možnost tento stroj vidět „naživo“ v provozu společnosti MPS/WestRock v německém Obersulmu. Společnost MPS (Multi Packaging Solutions GmbH) se ve svém portfoliu soustředí především na výrobu obalů pro kosmetický a farmaceutický průmysl. V současnosti zaměstnává 9 000 lidí ve 14 zemích světa. Mezi zákazníky MPS patří mnohé známé kosmetické společnosti, které vedle masové produkce jsou často i výrobci řešení, u kterých je potřeba přímo cílit na často i užší cílovou skupinu. Tito klienti ocení možnost rychlé realizace kreativních změn, ke kterým při tvorbě či inovaci grafického designu dochází. Dalším žádaným využitím je dnes stále populárnější personalizace, která konečného spotřebitele více emočně připoutává k produktu. Tyto a mnohé další důvody vedly společnost k zakoupení technologie Primefire, kterou od letošního roku začala provozovat vedle stávajících, především ofsetových technologií.

Sedmibarevný (CMYK + oranžová, zelená a fialová) digitální tiskový stroj je postaven na robustní platformě stroje Speedmaster XL 106 a využívá inkjet tiskové hlavy SAMBA vyvinuté společností Fujifilm. Pomocí sedmi procesních barev a díky patentované Heidel-



Packaging Days se zúčastnilo skoro 400 hostů z 28 zemí světa vč. České republiky.







## U VŠECH LEPIČEK DIANA SE PODAŘILO VÝRAZNĚ ZKRÁTIT PŘESTAVBOVÉ ČASY A DOSÁHNOUT NEJVYŠŠÍ STUPEŇ AUTOMATIZACE.

berg Multicolor technologii je možné při tisku využívat až 95 % Pantone barvového prostoru. Digitální technologie se využívá k potisku natíraných papírů a lepenek o plošné hmotnosti 170–450 g/m<sup>2</sup> (tloušťka 0,2–0,6 mm). Stroj tiskne v rozlišení 1200 x 1200 dpi rychlostí 2 000 archů/hod.

### Excelentní výkony ofsetových strojů

Primefire je zatím na trhu digitální novinkou. Stálicemi jsou ale naopak ofsetové stroje Speedmaster, které v různých formátech a konfiguracích využívají přední hráči na trhu s obaly z hladkých lepenek. Holandská rodinná firma Acket Drukkerij Kartonnage je na trhu již téměř 150 let. Firma, která v současnosti disponuje čtyřmi tiskovými stroji Heidelberg (tři jsou šestibarvé + lak, jeden dvoubarvý), se soustředí především na výrobu potravinových spotřebitelských obalů. O spokojenosti s technologií Heidelberg svědčí i fakt, že nejnovější ofsetový Speedmaster nové generace byl zakoupen v letošním roce. Příjemným překvapením byla v rámci Packaging Days i návštěva belgického producenta Smart Packaging Solutions (VPK Packaging Group). Ten, vzhledem k větším rozměrům produkce, letos pořídil velkoformátový Speedmaster 162 XL-5+L s výkonem až 18 000 archů/hod.

Generačně nejnovější řada velkoformátových strojů využívá podobně jako i nové digitální či ofsetové technologie menších formátů pultu dálkového řízení Prinect Press Center, s jehož pomocí operátor ovládá tiskový stroj s řízením barev a soutisku z jednoho centrálního místa. Pult disponuje ovládací dotykovou obrazovkou, na níž jsou přehledně znázorňovány všechny informace o nastavení a chodu stroje. A je také vybaven systémem Intellistart pro správu zakázek, který vede obsluhu krok po kroku přípravou stroje na zakázky čekající ve frontě. Nové tiskové stroje mohou být nyní navíc vybaveny systémem Push To Stop. Ten je schopen kalkulovat nejrychlejší strategii přípravných procesů a vést operátora nejen k dosažení excelentní kvality tisku, ale především k extrémní rychlosti a přesnosti přípravy stroje na zakázku.

Packaging Days se opět vydařily a Heidelberg opět dokázal, že v oblasti výroby obalů se s ním nejen že musí počítat, ale představuje naprostou špičku v oboru. Mimořádně silný v tiskových technologiích (ofsetových i digitálních) a s úžasným portfoliem skvělých strojů pro dokončující a zušlechťující operace ve spolupráci s MK Masterworks – takový je dnes Heidelberg pro obaláře. ■







# ŽIVOT MEZI KRABIČKAMI

TEXT JIŘÍ RICHTR FOTO ROMAN ČERNÝ

**Heidelberg se dlouhodobě věnuje technologiím** a řešení pro oblast packagingu. Výrazným impulzem bylo v této oblasti navázání strategické spolupráce s oborovým gigantom Masterworks. Obalářům umí Heidelberg dodat nejen tiskové stroje, ale také výseky, zlatičky, lepičky nebo specializované inspekční systémy. Na českém a slovenském trhu je v Heidelbergu za oblast packagingu nově zodpovědný pan Jaroslav Nykl, a tak jsme ho požádali o rozhovor...

p

*ane Nykle, v obalovém průmyslu se pohybuje již řadu let. Co vás k oboru přivedlo, když jste promováný chemický inženýr?*

Ano, vystudoval jsem chemii na pražské VŠCHT, studoval jsem chemickou technologii, obor matematické modelování chemických procesů. Takže jsem vlastně chemik i matematik. A jak jsem se dostal do obalového průmyslu? Po studiích jsem pracoval pro velké potravinářské firmy na pozici key account managera. Pak mě oslovila personální agentura hledající obchodního ředitele pro společnost Smurfit Kappa, tenkrát to byla ještě Kappa Packaging, a stal jsem se na tři roky obchodním ředitelem v závodě v Žimrovicích. Poté se mi naskytla možnost přejít na stranu dodavatelů technologií a začal jsem pracovat pro společnost Bobst, u níž jsem strávil 14 let. Po svém odchodu jsem zamířil do Heidelbergu, kde mám na starosti prodej strojů pro obaláře v Česku a na Slovensku. »



► *Jak na vás Heidelberg zapůsobil?*

I když jsem společnost Heidelberg znal a s jeho technologiemi jsem se setkával, překvapilo mě, jak rozsáhlé má nyní Heidelberg portfolio produktů a řešení pro oblast obalů. Uvědomil jsem si to zejména poté, kdy jsem strávil deset dnů v Číně ve výrobním závodu společnosti Masterwork ve městě Tianjinu. Společnost Masterwork je druhým největším výrobcem výsekových automatů a skládaček-lepiček na světě, ale nyní již v některých segmentech vyrábí zdaleka nejvíce strojů z veškeré konkurence. Dnes má Masterwork Group více než tisíc zaměstnanců a stala se v Číně jednoznačně největším a nejvýznamnějším výrobcem technologie pro obalářský průmysl. Má ve svém portfoliu přes 30 druhů produktů, které vyrábí. Co Masterworku chybělo, byl silný strategický partner s celosvětovou působností v oboru, distribuční kanály a silné servisní zázemí. Tím strategickým partnerem se stala společnost Heidelberg.

*Trh vnímá, že spojením s Masterwork se Heidelberg definitivně zařadil mezi největší dodavatele v packagingu. Vnímáte to tak?*

Pochopitelně. Je to mimořádně silné spojení, oboustranně výhodné a s velkou budoucností. Masterwork má obrovské výrobní kapacity, výrobní know-how, spolupracuje v Číně se špičkovými inženýry a rozsáhlým oddělením vývoje, i s největšími významnými univerzitami, vyvíjí vlastní řešení. Masterwork je také velmi silná finanční skupina, která vstupuje naplno do tohoto odvětví byznysu. Heidelberg do tohoto obchodu přidal dlouholeté velké znalosti a vývoj v této oblasti a samozřejmě znalost neasijských trhů, distribuční kanály a zdaleka nejsilnější a nejprofesionálnější servisní zázemí v oboru.

*Každá společnost má vždy trochu jiný způsob organizace práce. Trvala vám dlouho adaptace v Heidelbergu?*

Moje zapracování bylo velmi rychlé. Strávil jsem téměř dva týdny v Číně, následně jsem v Heidelbergu ve výrobním závodu v Německu absolvoval produktové školení. Vzápětí jsem se zúčastnil několika demonstrací strojů pro naše zákazníky a následně akcí Customers Days a Packaging Days. Poznal jsem v Heidelbergu v Německu i zde v Česku a na Slovensku mnoho nových, velmi chytrých lidí, profesionálů a hlavně velmi dobře fungující tým zapálených lidí, odborníků z dané oblasti. Tady v Heidelbergu

cítím z lidí velké nadšení pro jejich práci, svému produktu opravdu věří. Mám nyní na starosti prodej strojů pro packaging v Česku a na Slovensku a brzy mě čeká i podpora prodeje na jiných trzích.

*Co považuje společnost Heidelberg za svou prioritu vůči svým zákazníkům?*

Víte, naši filozofii je nabídnout vždy v dané výkonové a cenové kategorii to nejlepší, co je možno na trhu v současné době najít. Zákazníci se již mohli přesvědčit, že u naší technologie je velmi málo nabízených opcí. Důvodem je, že stroje jsou prakticky dodávány v plné výbavě již v základu a zákazníkům odpadá starost, jak si stroj dovybavit. Zákazníkovi se také nestane, že cena stroje se nutným dovybavením výrazně zvýší. A vše je podpořeno zdaleka nejsilnějším servisním zázemím vyškolených techniků.

*To znamená vždy plně vybavené automatizované stroje. Není to přehnané, je po takových strojích poptávka i mimo průmyslové obalářské podniky?*

V současnosti je průměrná délka zakázky okolo 3 000 archů. Před 10 lety to bylo více než třikrát tolik. Výrobci obalů nyní tráví mnohdy více času přestavbou stroje než vlastní výrobou. Stroj je produktivní, jen když vyrábí, a příprava je v tomto případě neproduktivním časem. V současné době je tedy více důležité, jak je rychlá změna zakázky, než jeho maximální rychlost. Současný trend u Heidelbergu pro oblast packagingu je cílená orientace zejména na zkrácení přípravných časů u strojů a poskytnutí nejdokonalejšího servisního zázemí.

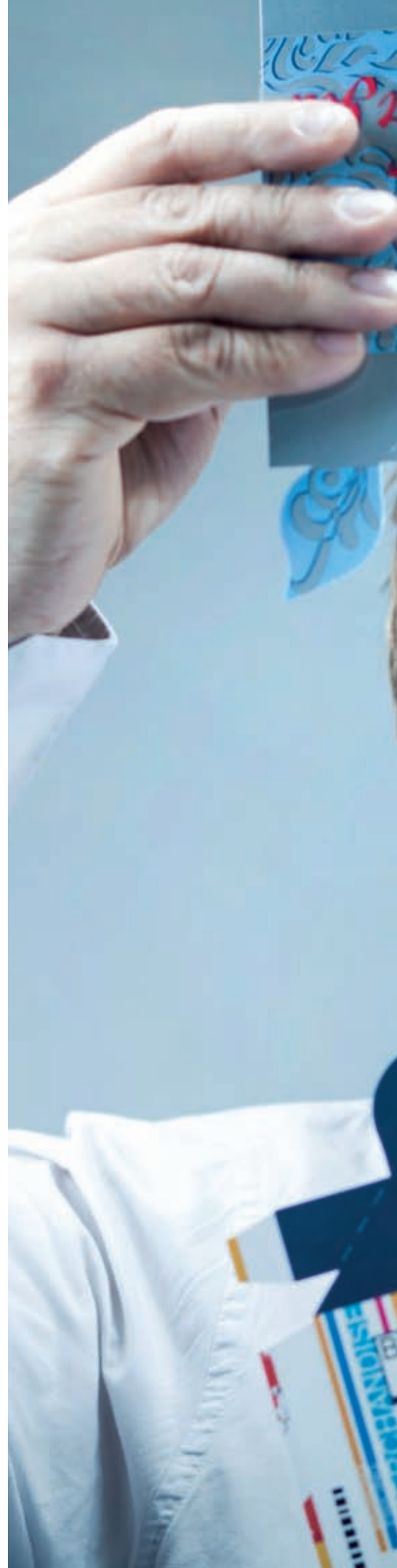
*Jak je zabezpečen případný servis strojů?*

*Čína je přece jen dost vzdálená!*

Pokud jde o servis, s růstem počtu prodaných strojů roste i počet servisních techniků. Heidelberg má největší servisní základnu na světě a nabízí celosvětově i poradenství v oboru. Silná orientace na špičkový servis nám dává velmi silnou konkurenční výhodu. A navíc, centrální sklad všech náhradních dílů k packagingovým postpressovým strojům je ve Wieslochu v Německu. Potřebný díl je k dispozici takřka okamžitě.

*Nemusejí se tedy zákazníci obávat nákupu strojů čínské výroby?*

Rozhodně ne. Někteří naši zákazníci mají stále pocit, že co je původem z Číny, není příliš kvalitní. To už ale dávno není pravda. Všechny stroje, dodávané spo-







„Heidelberg poskytuje  
zdaleka nejsilnější  
a nejprofesionálnější  
servisní zázemí v oboru.“



› lečností Masterwork, jak skládačky-lepičky, tak zlatičky či výsekové stroje, mají nejvyšší dostupnou GS certifikaci odpovídající evropským předpisům již při dovozu. Nedůvěra ke strojům čínské provenience vznikla v období, kdy se tu začaly prodávat a někdy ještě stále jsou nabízeny čínské stroje nižší cenové kategorie a dovážely se (a ještě stále dovážejí) stroje mnohdy bez evropské certifikace, které se po dovozu do Evropy teprve předělávají tak, aby odpovídaly evropským předpisům. U těchto strojů se ani v Číně nepředpokládá jejich stálé nasazení, nemají prostě tu výdrž a ani na to nejsou stavěné. Navíc firmy, které je k nám dovážejí, neposkytují kvalitní servisní záze-  
mí, pokud vůbec v Česku či Slovensku nějaké mají.

*Takže není Čína jako Čína...*

Přesně tak. Dnes je výroba v Číně rozdělena na produkty velmi levné a pak velmi vysoké kvality, kterou mnohdy ani v Evropě není možno dosáhnout. V Číně dnes koupíte velmi levné tričko odpovídající ceně 1 dolaru, takzvaně na jedno použití, a na druhé straně šaty z pravého hedvábí v ceně několika set dolarů. Technologická vyspělost Číny je vidět ve využití špičkových technologií zejména v oblasti mobilní technologie, telefonů, automobilového průmyslu, dopravy. Stroje Masterwork jsou touto druhou skupinou. Žádné levné kopie evropských strojů, ale nové špičkové technologie z vlastních vývojářských center.

*Pojďme krátce ke strojům. Začneme výseky...*

Výsekové automaty nyní nabízíme ve třech výkonnostních řadách, a to: Easymatrix, Promatrix a letošní novinka Powermatrix. V brzké době se chystá v Číně světová premiéra Powermatrixu 106 CSB s výsekem, výlupem a rozlamek s plným oboustranným optickým Power registrem (formát 106 × 76 cm) a další světová novinka – identický stroj s Power registrem ve formátu 145, který se jmenuje Promatrix 145 CSB. Oba stroje je možno vybavit plnou logistikou palet, které jsou určeny pro nejvyšší výkony. V portfoliu zejména automatických výsekových strojů a zlatičích automatů se plně uplatňují dlouholetá vývojová řešení a zkušenosti Heidelbergu ze strojů Dymatrix včetně nejmodernějšího plného optického registru Masterset s nejvyšší mechanickou přesností na světě.



*A nyní prosím několik slov k lepičkám. Ty se vyrábějí nedaleko na Slovensku, že?*

Ano, Masterwork v roce 2016 převzal heidelberský výrobní závod na Slovensku v Novom Mestě nad Váhom, kde se vyrábějí skládačky-lepičky Diana. (Poznámka redakce: Dříve se zde vyráběly lepičky Jagenberg.) Pokud jde o zaměstnance, ti se svými zkušenostmi s vývojem a výrobou v závodě zůstali a Masterwork poskytl silný kapitál pro vývoj nových technologií. Jedním z výsledků je, že letos Masterwork a Heidelberg představily nejmodernější lepicí a skládací stroj základní řady Diana Easy, který v sobě skrývá technologii z high-tech řady Diana X, ale díky své ceně je velmi žádaný zákazníky začínajícími v oboru. Co je důležité pro zákazníka, všechny Diany, od těch nejlevnějších až po high-tech, se vyrábějí na jednom místě a nástroje a díly jsou zaměnitelné. Použité technologie jsou totožné pro všechny tři řady produktů, tj. Diana X, Diana Smart a Diana Easy.

*Co nabízí Heidelberg v oblasti inspekce?*

Zde bych se rád zmínil o stroji Diana Eye, což je offline inspekční zařízení pro 100% kontrolu kvality výroby nelepených obalů, které je osazeno HD kamerami s rozlišením až 8 K (v černobílé verzi) a standardně 5 K v barevné verzi, což je zdaleka nejvyšší dosahované rozlišení na světě. Stejně parametry má dnes naše online inspekce

## „Spojenectví Heidelberg a Masterwork je velice silné a má velkou budoucnost.“

na skládačkách-lepičkách. A dále máme v naší nabídce ještě další unikát, zařízení Duopress 106 FCSB. Stroj je výjimečný tím, že má dvě výsekové sekce za sebou. Může se tak při jednom průchodu archu provádět jak výsek, tak náročný embossing v blízkosti výsekových nožů. Anebo je jedna sekce využita na zlacení a v jednom cyklu stroj provede jak razbu, tak výsek, a na konci samozřejmě ještě dokáže vylupovat i rozlupovat přířezy.

*A jak vypadá budoucnost Heidelbergu v packagingu?*

Masterwork plánuje v průběhu velmi krátkého období v Číně výstavbu supermoderního výrobního závodu, který zvýší současnou kapacitu výroby dvoj- až trojnásobně. A to je přitom již nyní výrobní kapacita na úrovni našeho největšího konkurenta. Cíle Masterworku jsou pro několik následujících let veliké, v současné době je objem prodeje Masterwork na druhém místě ve světě. Ale jak já říkám, nakonec je vždy známý pouze ten první. Všichni asi víme, kdo byl první člověk na Měsíci, kdo první pokořil Mount Everest, kdo z Čechů první pokořil kanál La Manche, ale většina z nás toho druhého v pořadí již nezná. A Masterwork a Heidelberg je silné spojení, které chce v oboru výroby obalů známé být. ■



## KREATIVNÍ PACKAGING

„Džiny Mustang si poradí se vším.“ To je poselství tohoto kreativního řešení. Místo toho, aby byly zabalené a obalem chráněny džiny, jsou naopak použity jako svrchní obal. Obyčejná papírová krabice je náchylná na poškození při transportu – proto je uvnitř a chrání ji džínový přebal. Jednoduše a velmi účinně je tak vyjádřena kvalita a odolnost džínů Mustang. I tak může vypadat kreativní packaging. ■







Etikety s využitím moderních technologií otevírají novou dimenzi využití.

# JAK VYPADÁ BUDOUCNOST ETIKET?

**Trh tištěných etiket patří k nejrychleji se rozvíjejícímu odvětví v polygrafii a každoročně zaznamenává výrazný růst. Jak si tento segment stojí ve světovém měřítku a jakým směrem se vyvíjí?**

p

odle odhadů se očekává, že světový trh tištěných etiket vzroste do roku 2025 až na hodnotu 16 miliard USD. Smithers Pira vzrůstající trend potvrzuje a očekává, že do roku 2021 bude etiketový trh dosahovat produkce 64,1 miliard tun s průměrným ročním růstem okolo 4,4 %. Ještě v roce 2014 činila hodnota etiketového trhu 32,7 miliard USD, což se rovná přibližně 909 miliardám výtisků stran A4. Největším hybatelem růstu jsou rozvíjející se ekonomiky, ale největším regionálním producentem etiket je Čína, která má svůj celosvětový podíl do roku 2019 zvýšit až na 41 %.

Nejrychleji rostou samolepicí etikety, in-mould etikety a tzv. shrink sleeves, přičemž potravinové etikety představují 47 % z celkového objemu etiket na světě. Když k nim při-



Tisku etiket stále dominuje flexotisk.

dáme ještě nápojové etikety, dostaneme se na 63 %. Zákazníci kladou stále větší důraz na kratší výrobní cykly, kratší dodací lhůty a vyšší flexibilitu, trvanlivost a kvalitu. Chtějí stále rozmanitější dekory etiket, které je odliší mezi konkurencí.

## **„CHYTRÉ ETIKETY NABÍZEJÍ NEPŘEBERNÉ MOŽNOSTI VYUŽITÍ JAK PRO MARKETINGOVÉ ÚČELY, TAK PRO OPTIMALIZACI LOGISTICKÝCH A VÝROBNÍCH PROCESŮ.“**

**Tisková technologie etiket se začíná měnit**  
Pokud se podíváme, jakou technologií se etikety nejčastěji tisknou, nepřekvapí nás, že stále převažuje technologie flexotisku. Po malých krůčcích se ale více prosazuje digitální technologie, které nahrávají již mnohokrát zmíněné trendy jako rychlost, flexibilita a variabilní data.

Podle údajů Smithers Pira dosáhl digitální tisk v roce 2015 hodnoty 10,5 miliard USD a z toho tisk etiket činil 80,5 %. Přesto je méně než 10 % všech etiket tištěno digitálně. S nástupem digitálního tisku byl ale odstraněn faktor strachu pouštět se do nových věcí, které by dříve byly příliš nákladné a riskantní. O zájmu o digitální tisk etiket svědčí i celosvět-

ový růst instalací digitálních tiskových zařízení. V roce 2015 bylo nainstalováno kolem 3 000 digitálních zařízení pro tisk etiket. Například v USA se očekává, že do roku 2020 bude každé třetí ze čtyř nově instalovaných zařízení digitální.

### **Tištěná elektronika**

V souvislosti se zákaznickou zvědavostí je nutné rozšiřovat informace uvedené na produktech. Lidé chtějí znát složení, původ a jakou cestou prošel, než si ho zakoupili, jak se produkt nejlépe použije, jak dlouho vydrží a jak s ním naložit po spotřebování. Běžné etikety ale nedisponují takovým prostorem, aby na nich mohly být uvedeny všechny zmíněné informace. Rozvíjí se proto různé varianty tištěné elektroniky a zabudovaných elektronických technologií přímo do etiket, které tvoří tzv. chytrou etiketu. Poměrně běžné verze chytrých etiket tvoří technologie RFID a jsou rozšířeny hlavně v logistice, kde se využívají pro sledování a optimalizaci skladových zásob, pro sledování přepravy či pro kontroly stavu produktů.

V Čechách se výrobou chytrých etiket zabývá například firma Gaben, která vlastní unikátní výrobní linku, jež zvládne vytisknout a vyseknout chytré etikety různých velikostí a tvarů.

Největší výhodou chytrých etiket spočívá v možnosti hromadného dálkového načtení informací o produktech. Do etikety je možné zadat jakékoliv informace týkající se produktu. RFID chytré etikety jsou stále oblíbenější i v maloobchodu a postupně nahrazují klasické čárové kódy.

Ve spojení s rostoucím zájmem o internet věcí tak chytré etikety nabízejí širokou škálu využití napříč obory. Po celém světě se rozšiřují inovativní projekty, jak chytré etikety využít. Evropská unie financuje částkou 2,6 milionu liber britský projekt, který chce rozvíjet využití chytrých etiket a vyvinout specializované tiskové zařízení. Podobně přichází firma Brady Corporation ve spolupráci s Thin Film Electronics s tištěnými časovými etiketami pro farmacii, které mají pomoci hlídat spotřební data léků.

Švédský výzkumný ústav šel ještě o krok dál a vyvinul novou generaci flexibilních a ultratenkých displejů, které se tisknou konvenčním síťotiskem ve vysokém rozlišení pomocí speciálních vodivých inkoustů. Je možné tak vytisknout obal společně s displejem, který bude zobrazovat měnící se informace. Ideální pro využití nejen v marketingu.

Podle Jamese Brevena, odborníka na chytré etikety, byla dosud překážkou pro masové rozšíření chytrých etiket, ať už s technologií RFID, NFC, UHF, jejich cena a cena výrobních zařízení. Nejde o žádnou novou koncepci, ale až nyní se stává běžně dostupnou. Existuje také varianta chytrých etiket dvojího rozsahu (krátký 1–4 cm a dlouhý 1 m a více), která nabízí možnost spojit v jedné etiketě informace pro marketing a zároveň pro logistiku a různé kontroly. ■

**noviny**  
PRO GRAFICKÝ PRŮMYSL

Zdroj: Noviny pro grafický průmysl  
č. 10/2017, redakčně upraveno.



## RADIKÁLNÍ ZRYCHLENÍ V KNIHAŘINĚ!

Oblast dokončujícího zpracování tiskovin dnes ve většině polygrafických provozů skýtá největší potenciál pro růst produktivity. V mnoha provozech stále převládají manuálně nastavované starší stroje.



Proto Heidelberg ke svým superrychlým tiskovým strojům nabízí stejně produktivní a rychlé knihařské stroje. Jejich pilířem jsou plně automatizované **skládací stroje Stahlfolder**. Ty radikálně zrychlují průchod zakázek tiskárnou a napomáhají růstu celkové produktivity zpracování.

Plná automatizace nastavení výrazně snižuje neproduktivní časy, prakticky eliminuje chyby obsluhy a zmetkovost produkce a snižuje počet rozjezdových archů na pouhých cca 5–10!

Přesnost a spolehlivost automatického nastavení skládacích kapes i nožových jednotek umožňuje strojům Stahlfolder rychlost produkce až 50 000 archů/hod.

[heidelberg.com/en/stahlfolder](http://heidelberg.com/en/stahlfolder)



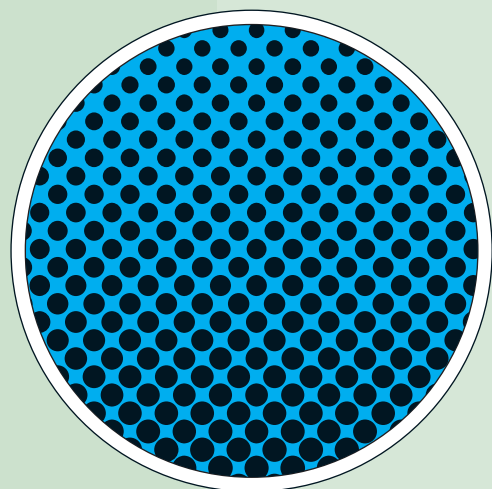


# HORKÁ NEBO STUDENÁ?

**Horká a studená ražba** nabízejí nezaměnitelné vizuální efekty a vykouzlí pro oko líbivé lesklé a metalické efekty. Ale kdy se má která verze použít?

Při obou ražbách dochází k přenosu hliníkových pigmentů z plastového nosiče – fólie – na podklad. Během horké ražby se používá teplo a tlak a ražba je nanášena až po tisku přes raznici. V procesu studené ražby se využívá běžná tisková deska v první tiskové jednotce k nanášení lepidla pouze na požadovaná místa. Ve druhé tiskové jednotce pak tisková guma a tlakový válec přitlačí fólii na arch a metalický pigment se nanese na lepivá místa. Poté začíná „normální“ tiskový proces od třetí tiskové jednotky.

TIPS & TRICKS

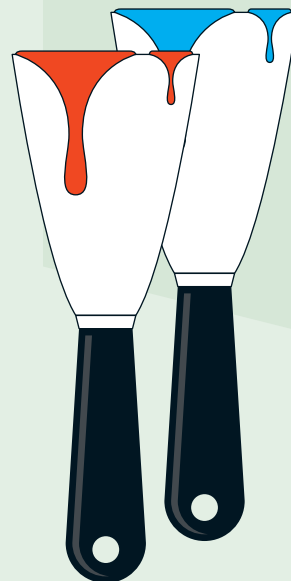


## RASTROVÉ METALICKÉ EFEKTY

Studenou ražbou lze simulovat ve čtyřbarvotisku tiskový rastr s metalickým efektem podobný hrubým litinovým povrchům. V předtisku ale musí být s motivem studené ražby pracováno jako s přímou barvou.

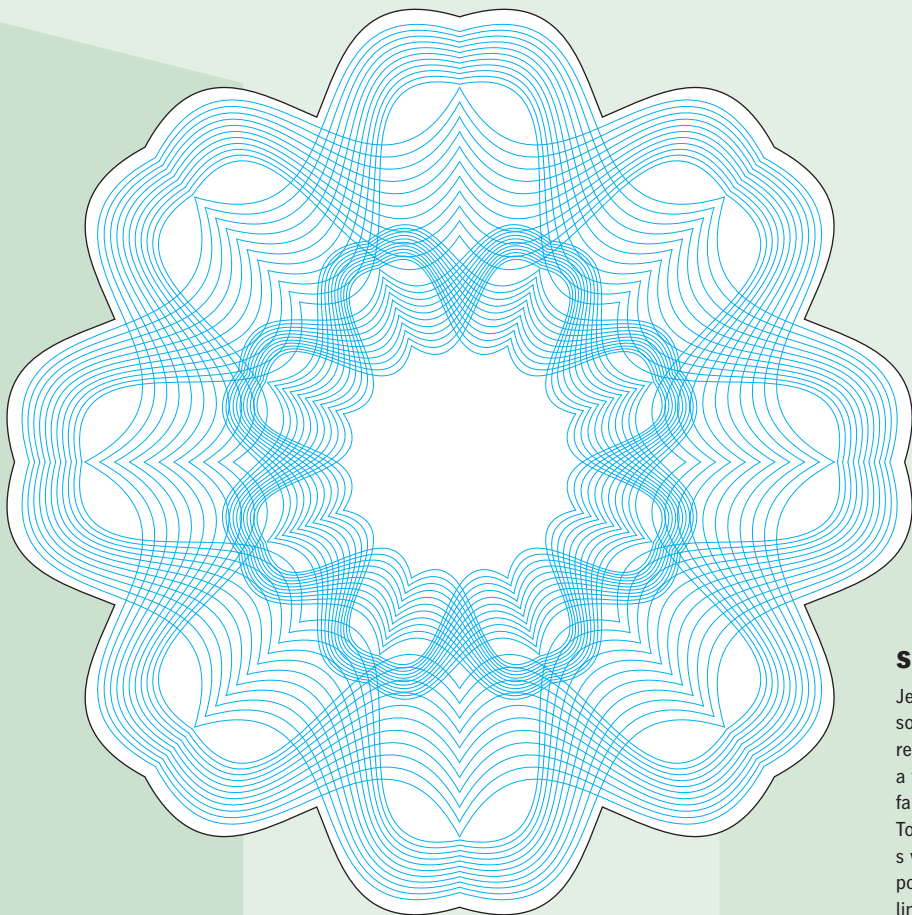
## ZÁŘIVÁ A HLADKÁ

Studená ražba vyžaduje hladké povrchy, aby se lepidlo nevsáklo a pigmenty mohly ulpět čistě a bez vad. Naproti tomu hrubé a zvrásněné povrchy nejsou žádným problémem pro horkou ražbu. Tlak a teplo prostě vyžehlí nerovnosti a vytvoří vysoký lesk. Horká ražba může být nanášena dokonce na tzv. aksamitový papír pokrytý drobnými chomáčky.



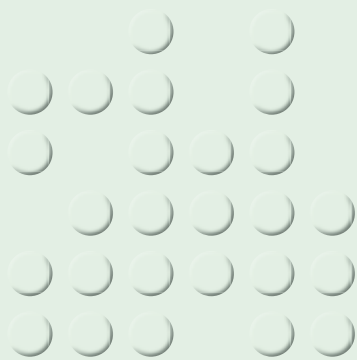
## BARVY

I když lze horkou ražbu přetiskovat, vyžaduje to další výrobní kroky, a tedy další náklady. Fólie by tedy měla mít pokud možno tu správnou barvu už při nanášení. Naproti tomu studenou ražbu lze přetiskovat čtyřbarvotiskem nebo přímými barvami v jediném průchodu, a vytvářet tak metalické lesklé efekty v různých barevných nuancích. Zde je však nutné poznamenat, že stříbrný tón dané fólie je vlastně odstínem šedé. A proto nelze vykreslit dobře bílé světlé oblasti a pro kontrast černé je nutné využít bezbarvých struktur.



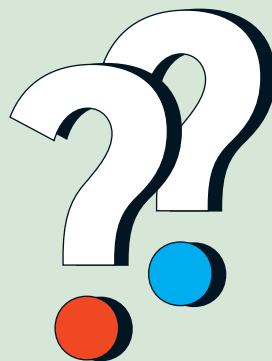
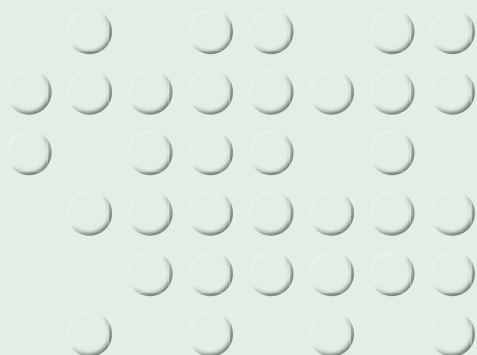
### SLOŽITÉ MOTIVY

Jelikož je lepidlo nanášeno s vysokou přesností soutisku přes tiskovou desku podobně jako barva, reprodukuje studená ražba velmi drobné texty a tenké linky až do tloušťky 0,05 mm. Dalším faktorem je minimální tlak mezi oběma válci. To umožňuje oddělit kovový film z fólie velmi přesně s vynikající hranovou ostroží a přitom nepokřivit podklad. Naproti tomu u horké ražby lze dosahovat linek širší 1 mm a výše.



### HMATOVÉ EFEKTY

Štočky mohou vytvořit na substrátu strukturu nebo třidimenzionální vyvýšeniny podobné reliéfům. Pokud je studená ražba nanášena litografickým způsobem, jsou nutné další operace. Buď jsou napodobovány stíny nebo textury přetiskem a lakováním, nebo je hmatový efekt tvořen slepotiskem.



### CENOVÁ EFEKTIVITA

Obecně vzato méně fólie spotřebujeme během horké ražby, protože odvíječ se přizpůsobuje opakovaným motivům a mezi aplikacemi se může přetočit zpět. U studené ražby je odvíječ synchronizován na dvě třetiny otočení válce bez ohledu na délku opakování motivu. Čím větší oblast je pokryta pro každé opakování, tím víc se spotřeba obou procesů blíží stejným hodnotám. Studená ražba se začíná vyplácet při pokrytí od 35 %, ale vše souvisí s nákladem a dodacími podmínkami. To proto, že studenou ražbu lze nanášet v jednom průchodu v produkční rychlosti tiskového stroje, kdežto horkou ražbou dosáhneme produkční rychlosti mezi 6 000 až 8 000 archů za hodinu. A k tomu si ještě připočteme vysoké náklady na čas a výrobu štočků ve srovnání s tiskovými deskami. Studená ražba přichází ke slovu u vysoce nákladového průmyslového tisku díky rychlým přípravám a nízkým nákladům na prodejní výrobek. Horká ražba je ideální pro zakázky, které mají uměleckou hodnotu nebo je nelze vyrábět studenou cestou.



# PRVNÍ INSTALACE STROJE PRIMEFIRE

**Heidelberg Primefire má za sebou první ostrou instalaci.** Tento velkoformátový archový inkjetový stroj byl představen na open-house v tiskárně Multi Packaging Solutions (MPS) v německém Obersulmu.

# V

íce než 70 odborníků ze 40 evropských packagingových firem navštívilo na začátku listopadu den otevřených dveří ve společnosti MPS-WestRock, aby se podrobně seznámili s tiskovým strojem Primefire 106. Tiskárna MPS v německém Obersulmu, která je součástí skupiny podniků WestRock se sídlem v Atlantě v USA, je prvním komerčním uživatelem Primefire 106 na světě. Tiskový stroj pro formát 70 x 100 cm je novou digitální vlajkovou lodí v nabídce tiskových technologií Heidelberg. Možnosti stroje Primefire 106 v tisku i v inovovaném pojetí byznysového modelu účastníkům open-house nastínila Montserrat Peidro-Insa, šéfka Business Area Digital ve společnosti Heidelberg. Steffen Schnizer, generální ředitel MPS-WestRock, ve svém vystoupení potvrdil, že Heidelberg Primefire 106 splňuje vysoké standardy v kvalitě a stabilitě barev, jak je požaduje jeho společnost.



V průběhu dne otevřených dveří, který společně uspořádaly MPS-WestRock a Heidelberger Druckmaschinen, rovněž zaznělo, že potisk obalových materiálů je nejrychleji rostoucím segmentem polygrafického průmyslu. Celosvětově má růst v následujících pěti letech v průměru o tři procenta ročně. Očekává se, že podíl tisku v packagingu pomocí digitálních technologií se má zvýšit až na 20 %. V měnících se podmínkách v tiskovém a obalářském průmyslu se otevírají šance právě pro takové průmyslové tiskové stroje, jakým je Heidelberg Primefire 106. ■

**noviny**  
PRO GRAFICKÝ PRŮMYSL

Zdroj: Noviny pro grafický průmysl  
č. 21/2017, redakčně upraveno.



**„DRUHÝ PRIMEFIRE 106  
PŮJDE JEŠTĚ  
LETOS DO DALŠÍ  
TISKÁRNY V NĚMECKU.  
TŘETÍ TISKOVÝ  
STROJ ZAMÍŘÍ  
NA ZAČÁTKU ROKU  
2018 DO ZAHRANIČÍ.“**

# Deutsche Leasing



**Chcete investovat? Hledáte spolehlivého partnera? Deutsche Leasing**, člen skupiny německých spořitelén Sparkassen, jedné z největších a nejsilnějších finančních organizací na světě, **je špičkou ve financování strojů a zařízení**. Naším zákazníkům a dodavatelům

přes zajištění investice a řízení průběhu administratiční a výhodného pojištění předmětu leasingu. Servis v nejvyšší kvalitě nabízíme i pro úvěrové kofinancování investic pořizovaných v rámci dotačních titulů.

**Společně s námi najdete optimální finanční řešení pro vaše investiční záměry.**

LEASING

ÚVĚŘ

POJIŠTĚNÍ

Deutsche Leasing ČR, spol. s r.o.  
Antala Staška 2027/79, 140 00 Praha 4

Deutsche Leasing Slovakia, spol. s r.o.  
tislava



# AKCE

## LEDEN

- 16.–18. 1. Primefire 106 Openhouse, Wiesloch (SRN)**
- 31. 1. Workshop 4 – Úspory ve výrobě, Praha**  
Úspory a zvyšování výkonů v dokončujícím zpracování.

## ÚNOR

- 27. 2. – 2. 3. EmbaxPrint, BVV, Brno**  
Mezinárodní veletrh obalů a tisku.

## DUBEN

- 10. 4. Security Day, Wiesloch (SRN)**  
Bezpečnostní a ceninový tisk.
- 10.–12. 4. Xfair, Vídeň (AUT)**  
Veletrh tisku, reklamy a mediální komunikace.
- 11.–12. 4. Label & Print, MCH Messe Curich (SUI)**  
Veletrh technologií pro výrobu etiket, tisk a postpress.
- 11.–12. 4. Empack, MCH Messe Curich (SUI)**  
Technologie, materiály a postupy pro výrobu obalů.
- 19. 4. Commercial Day, Wiesloch (SRN)**  
Zvyšování produktivity a nové obchodní modely pro komerční tisk.

## KVĚTEN

- 16. 5. Packaging Day, Wiesloch (SRN)**  
Přehlídka technologií a aplikací pro výrobu obalů.
- 29.–31. 5. Reklama & polygraf, PVA Expo, Praha**  
Veletrh reklamy, médií a polygrafie.
- 15.–18. 5. FESPA, Messe Berlin (SRN)**  
Mezinárodní přehlídka technologií pro polygrafii.

## ČERVEN

- 25.–28. 5. Gallus Innovation Days**  
Tradiční akce pro výrobce etiket a flexotisk.





