MH

MAGAZÍN HEIDELBERG
Vydáván od roku 2000
Vydání č. 65 - 2.2024

VYDĚLANÉ PENÍZE JSEM VŽDY INVESTOVAL ZPĚT DO FIRMY

MICHAL ŠTĚPÁNEK, MAJITEL OPAVSKÉ TISKÁRNY GRAFICO

BOARDMASTER

NOVÝ FLEXOTISKOVÝ STROJ PRO VÝROBU OBALŮ S NULOVÝMI PŘÍPRAVNÝMI ČASY

LIDSKÉ ZDROJE VE VÝROBNÍCH FIRMÁCH

HANA VELÍŠKOVÁ, HR COUNTRY MANAŽERKA SKUPINY MONDI GROUP PRO ČR

HEIDELBERG

6

Vzdálená technická podpora, to je takový přítel na telefonu. Může mít podobu odborné konzultace, vzdálené diagnostiky stavu stroje, ale i servisního zásahu provedeného na dálku.

14

Zaměstnanci se stávají nejen nejcennějším, ale dnes také nedostatkovým výrobním faktorem. Jak s lidmi ve firmě pracovat, jak je motivovat a jak je na trhu práce získávat? O tom jsme mluvili s Hanou Veliškovou, HR Country manažerkou skupiny Mondi Group pro Českou republiku.

29

Michal Štěpánek začal doslova od nuly, jako student. Nyní je jeho firma, Tiskárna GRAFICO, pojmem nejen na českém polygrafickém trhu, luxusní krabičky a další produkty exportuje do celé Evropy i mimo ni.

32

Jaký je současný stav na trhu z pohledu softwarové integrace výrobních procesů v tiskárnách? A jaké příležitoti skýtá tiskárnám dobře nastavené workflow? Na to jsme se zeptali Milana Moravce.

2.2024

OBSAH 65

ROZHOVOR

14 **Lidské zdroje ve výrobních firmách**
Rozhovor s Hanou Veliškovou, HR Country manažerkou skupiny Mondi Group pro ČR.

24 **Vydělané peníze jsem vždy investoval zpět do firmy**
Rozhovor s Michalem Štěpánkem, majitelem opavské Tiskárny GRAFICO.

35 **Jaký je stav softwarové integrace procesů v tiskárnách?**
Rozhovor s Milanem Moravcem, product managerem Heidelberg CZ & SK.

TECHNOLOGIE

4 **Nejdelší tiskový stroj na světě**
Nový Speedmaster XL 106 v polském Westrocku má 20 jednotek a 42 metrů.

10 **Stahlfolder BH/CH**
Ekonomická varianta skládacích strojů.

40 **Heidelberg Ecosystem**
Buďte připraveni na výzvy, které vás teprve čekají.

51 **Standby mode**
Jednoduchá funkce, která může ušetřit hodně energie.

SLUŽBY

6 **Vzdálená technická podpora**
Jsme Vám vždy na blízku - ve dne, v noci, 24/7.

9 **Komplexní služby od Heidelbergu**
Heidelberg nabízí komplexní služby pro své zákazníky.

46 **Barvy jako služba**
Tiskárny se snaží šetřit, ale často neví, jak na to. My ano.

54 **Anketa - servisní služby**

OBALY & ETIKETY

20 **Boardmaster**
Nový flexotiskový stroj pro výrobu obalů.

23 **Gallus One**
Flexibilní, úsporný, spolehlivý - digitální tisk etiket s Gallus One.

42 **Diana Packing Systems**
Balicí systémy Diana - od jednoduchých po plně automatické.

44 **Obraz Smartpacker**
Spolehlivý univerzál pro balení skládaček do krabic.

TRENDY & TRH

52 **Nový elektronický katalog IGEPA**

57 **Sociální sítě**

OSTATNÍ

34 **drupa 2024**

39 **Heidelberg Customer Portal**

50 **Intenzivní černá barva**

58 **Slovo na závěr**

Magazín Heidelberg č. 65
Datum vydání: 2/2024
Vydavatel: Heidelberg CZ & SK s.r.o., Šafránkova 3, Praha 5
E-mail: marketing.cz@heidelberg.com
Partneři čísla: Igepa CZ s.r.o.
Vydáváno v České republice
ISSN 1803-1722, MK ČR E 23824

Sociální sítě
heidelbergCZSK
heidelbergczsk
Heidelberg CZ & SK
Heidelberg CZ & SK

IGEPA

V pobočce obalářského giganta WestRock v polské Tczewě jsme nainstalovali tiskový stroj Speedmaster XL 106 s celkem dvaceti tiskovými, lakovacími a sušicími jednotkami. Tento „macek“ dosahuje celkové délky 42 m, což z něj dělá nejdelší tiskový stroj, který byl kdy vyroben a instalován.

Dvacet jednotek tohoto nového stroje umožňuje při jednom průchodu archu vícebarvový tisk, různé kombinace lakových efektů a díky inline systému FoilStar na dvanácté věži také studenou ražbu fólie. Stroj je navíc vybaven obracecím zařízením, takže obal je při jednom průchodu zpracován oboustranně.

Heidelberg dlouhodobě zaujímá vedoucí pozici, pokud jde o dlouhé specifické konfigurace pro speciální aplikace. Za poslední tři roky jsme na světě každý týden postavili jeden „speciální dlouhý stroj na míru“. Heidelberg tak potvrzuje své premiové postavení v segmentu výroby obalů, což dokládá i úzká spolupráce s největším hráčem v odvětví - koncernem WestRock. Mimochodem, spolu s unikátní instalací v Polsku putoval velmi podobný stroj Speedmaster XL 106, ale tentokrát „pouze“ s devatenácti jednotkami, také do německé pobočky WestRock v Obersulmu.

S celkovou délkou

42 metrů

je Speedmaster ve Westrocku nejdelším tiskovým strojem na světě.

20 jednotek

Stroje je vybaven celkem dvaceti jednotkami - 11 tiskových, 9 lakovacích a sušicích. Navíc je stroj vybaven i obracecím zařízením.

Na **12. tiskové jednotce** je umístěn modul **FoilStar** pro inline studenou ražbu fólie.

NEJDELŠÍ TISKOVÝ STROJ NA SVĚTĚ!

KDYŽ MÁ TISKAŘ VZDÁLENOU PODPORU NABLÍZKU

Služba vzdálené technické podpory, neboli Remote Service, jak ji nazýváme, představuje nejen vzdálené připojení stroje k Heidelbergu a poskytování servisních služeb na dálku. Je to především naše stálá a okamžitá podpora zákazníkovi, ať má podobu telefonátu, emailu, videohovoru, nebo vzdáleného servisního zásahu přímo ve stroji. Smyslem služby je „krýt zákazníkovi záda“ a být mu vždy nablízku.

Servis zůstává servisem. „To ano, ale dnes už máme k dispozici daleko sofistikovanější nástroje, než před deseti dvaceti lety. V rozvoji služeb, jako je Remote Service, se zrcadlí změny v každodenní činnosti tiskaře v porovnání s dobou před dvaceti lety,“ říká Jan Hrůza, který pracuje v Heidelbergu přes dvě dekády. Začínal jako servisní elektronik, ale s rozvojem služeb Remote Service se nyní plně věnuje dálkové diagnostice a technické podpoře zákazníků. „Vzdálenou technickou podporu, nebo Remote Service, chcete-li, poskytujeme ke všem strojům v garanci nebo s příslušným servisním kontraktem. Službu potom může zákazník čerpat neomezeně. Kdykoliv jsme schopni se ke stroji dálkově připojit a provést celkovou i detailní rekognoskaci problémů. Na stroj se můžeme podívat z aktuálního pohledu tiskaře, ale máme k dispozici i data o nedávné i dřívější historii povozu stroje.“

Služba Remote Service již od roku 2004

S propojováním strojů do sítě Heidelberg začal již v roce 2004. Od té doby službu Remote Service stále vylepšuje. V praxi mohou být připojeny stroje přibližně od roku 2005 a mladší. Rozhodující je ale konfigurace stroje a softwarová výbava. Máme tak na Remote Service připojen i stroj z roku 2002. V ČR a SR je více než 90 % tiskových strojů Heidelberg, které to technicky umožňují, připojeno, celkově se jedná asi o 85 tiskových strojů. Služba je součástí garance ke všem nově dodávaným strojům a po ukončení záruky má zákazník možnost uzavřít extra smlouvu na tyto služby. Služba je využívána stále více, měsíčně řeší servis Heidelbergu v ČR a SR vzdáleně zhruba šedesát až sedmdesát servisních případů. Jan Hrůza k tomu dodává: „Remote Service nelze chápat odtrženě od ostatních oblastí, v nichž Heidelberg pečuje o zákazníka. Všechno souvisí se vším. Naše činnost je úzce provázaná i se systémy Prinect, s automatizačními prvky strojů atp., neboť ne pouze v mechanické části stroje, ale v každém z těchto segmentů mohou být požadovány služby Remote Service.“ Jakýkoliv vzdálený přístup ke stroji

> Moderní tiskový stroj bez vzdáleného připojení, je jako smartphone bez internetu.

a provádění servisních zákroků na dálku vždy podléhají autorizaci ze strany zákazníka, technicky není možný bez něj. Přístup je realizován přes zabezpečené připojení, podobně jako při přenášení tiskových dat z prepressu do tiskového stroje. Jedná se o vysoce zabezpečený přenos, stejný je využíván např. u internetového bankovnictví. V posledních dvou letech probíhal globální přechod na novou cloudovou verzi Remote Service. Hlavním důvodem bylo právě zajištění nejvyšších standardů zabezpečení služby.

Podpora v češtině

Služba Remote Service je dostupná v běžné pracovní době a je zákazníkům poskytována v češtině a slovenštině. Po běžné pracovní době na ni navazuje tzv. Hotline, který pokrývá večerní časy až do 22.00 hod. a víkendy. Zákazník má ale k dispozici i nepřetržitou mezinárodní Hotline službu v režimu 24/7 (tzv. Helpdesk GEN 24) v angličtině a němčině. „Klademe důraz na poskytování vzdálené podpory v češtině, resp. slovenštině. V praxi se ukazuje, že mezinárodní Hotline podpora je v Česku a na Slovensku využívána velmi málo. Přeci jen, jazyková připravenost a chuť tiskařů řešit technické problémy v cizím jazyce, je nízká,“ poznamenává Jan Hrůza. A dodává: „Pokud má být Remote Service skutečně efektivní a má padnout na úrodnou půdu, je komunikace v místním jazyce naprosto klíčová. Zákazník musí mít komfortní pocit, že mu servisní služba porozumí a rychle a efektivně pomůže.“

Telefon, email, video

U zákazníků, kteří využívají službu Remote Service, začíná drtivá většina servisních požadavků vzdálenou diagnostikou. Technická podpora zjistí stav stroje, provede diagnostiku závady a teprve na základě výsledku se dělají další kroky (objednání dílu, vyslání technika atp.) Nahlášení problému probíhá většinou telefonicky, nebo emailem, ale aktivovat službu Remote Service lze také stiskem tlačítka přímo na ovládacím pultu stroje. V případě závažných poruch dokonce stroj automaticky bez vědomí obsluhy odešle požadavek na diagnostiku. Již bylo řečeno, že technická podpora má přístup i k historickým záznamům provozu stroje. To je velmi důležité při řešení nahodilých závad, které se momentálně neprojevují. Z historických dat lze provést zpětnou diagnostiku a závadu nejen odstranit, ale zjistit i její příčinu, aby se neopakovala. Na základě výsledků diagnostiky lze buď přímo provést servisní zásah na dálku, nebo v případě složitějších poruch vyslat technika, objednat náhradní díl apod. V praxi se postup flexibilně přizpůsobuje potřebám zákazníka. Někdy stačí pouhé vyjasnění problému po telefonu, nejde-li o konkrétní závadu, nebo postačí dálkové vedení méně zkušeného tiskaře. Sofistikovaným nástrojem Remote Service je Sight Call, resp. Video Support, kdy lze sdílet foto či video stroje v reálném čase. Technická podpora potom může tiskaře navigovat při řešení problému nebo vést v tiskárně její vlastní pracovníky údržby. Jan Hrůza použití Sight Call přibližuje takto: „Když například není hned patrné, v čem tkví problém,

hovor s podporu videa může nejasnosti rychle odstranit. Video je silným nástrojem především při řešení mechanických závad.“

Benefity pro tiskárnu

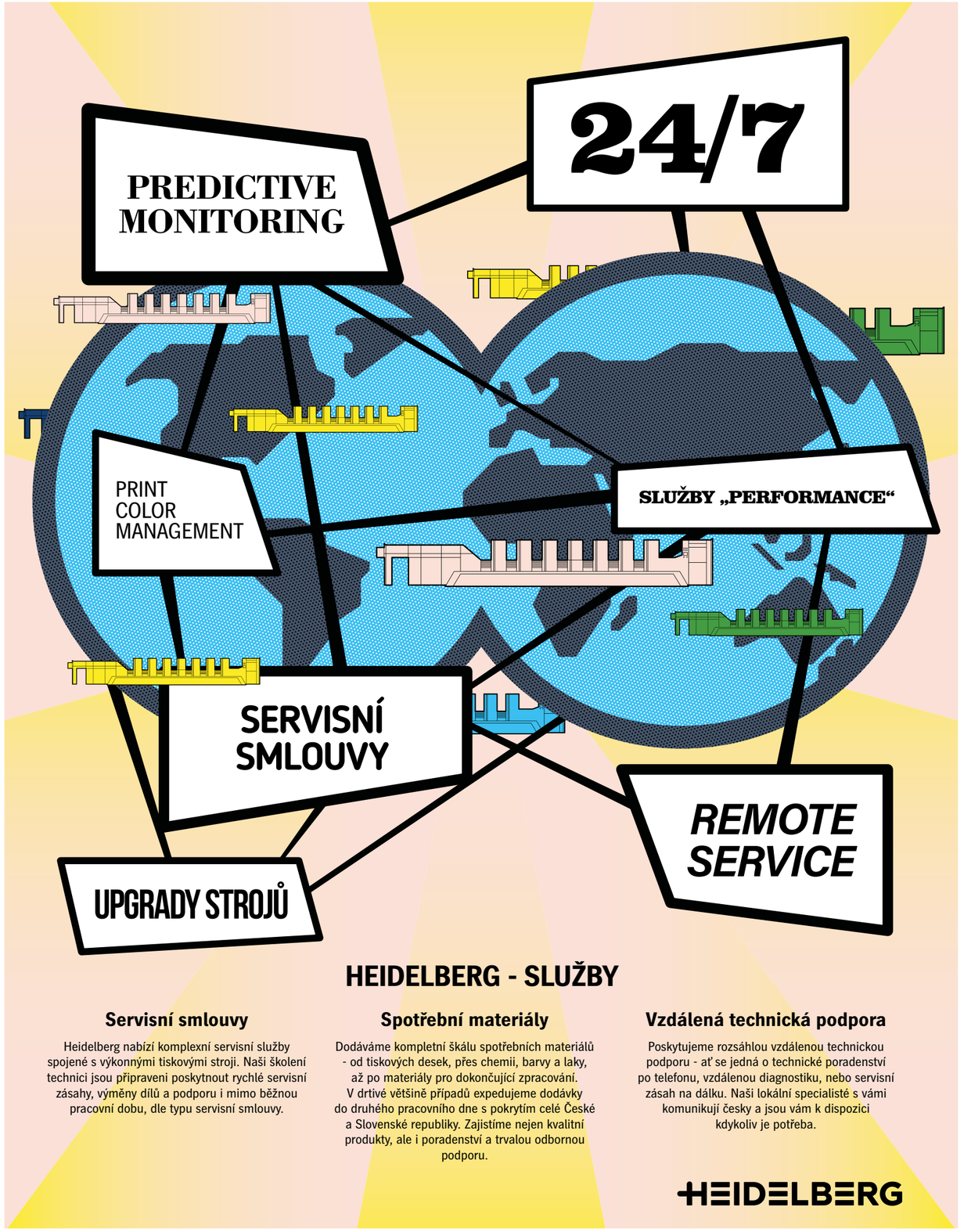
Z pohledu majitele či provozovatele tiskárny je důležité, jaké mu používání služby Remote Service přináší benefity. Každého pochopitelně okamžitě napadnou úspory nákladů na výjezd technika. Z dlouhodobé praxe máme zjištěno, že přibližně polovina všech servisních zásahů na strojích nemusí být řešena osobní návštěvou technika. Remote Service tak představuje prakticky okamžitou a pochopitelně výrazně levnější alternativu ke klasické návštěvě technika. Ale neméně důležitá je úspora časová. Oprava pomocí vzdáleného zásahu je okamžitá, odstávka stroje se snižuje na minimum. Na dálku toho dokážeme hodně, rozhodně víc než na starých strojích. Výměnu ložiska na dálku nezvládneme, ale umíme problém vyspecifikovat a vytipovat náhradní díl. Pokud je nakonec potřeba návštěva technika, je již přesně diagnostikována závada. Potřebný náhradní díl může být dopředu objednán a technik ví, do čeho jde, což výrazně zrychluje a zefektivňuje zásah. Zpravidla se zkracuje prostoj stroje, ve většině případů se daří závadu hned odstranit, nebo třeba aspoň provizorně stroj zprovoznit. U velkých zákazníků, kteří disponují vlastní údržbou strojů, Remote Service podporuje

servisní zásahy prováděné kmenovými pracovníky. Asi největším a zákazníky nejvíce oceňovaným benefitem naší služby je fakt, že vzdálená technická podpora je poskytována v češtině. Jazyková bariéra je pro naše zákazníky obrovská. Představa, že tiskař pro konzultaci zavolá do Německa, je iluzorní a kostrbaté překládání nějakou třetí stranou je jen neefektivní a nepohodlná náhražka. Situace, kdy může tiskař kdykoliv zavolat česky mluvící a odborně mimořádně erudované technické podpoře, je neocenitelná.

Vzdálené připojení a historie provozních dat stroje umožňuje poskytnout zákazníkovi ještě něco - přehled o dosahovaných produkčních výkonech. Heidelberg tato data analyzuje a zákazník je má k dispozici např. v podobě tzv. Equipment Status Report zobrazujícím přehled chyb během tisku. Report přináší informaci např. o vynucených restartech stroje, o chybách v nakladači, při průchodu papíru strojem, při vykládání archů, nebo třeba o vynuceném opakovaném mytí válců.

Na rozvoj služeb Remote Service má vliv postupující automatizace. Příkladem jsou systémy výměny desek, mytí apod. Velký krok kupředu je online spektrofotometrie, která ulehčuje práci tiskaře. Automatizace však také klade na jeho kvalifikaci větší nároky a může přinášet složitější poruchy. Automatizace na jedné straně šetří práci tiskaře, na straně druhé však vyžaduje kvalifikaci při práci se systémem, aby se automatizace vyplácela, aby operátoři využívali všechny možnosti, které jim automatizovaný stroj nabízí. Není proto náhodou, že služby vzdálené technické podpory nejvíce využívají tiskárny s produktivními vysoce automatizovanými stroji, které oceňují permanentní podporu od Heidelbergu a které si jednoduše nemohou dovolit nenadálé výpadky ve výrobě. ∎

Jan Hrůza
pracuje v české a slovenské pobočce Heidelbergu přes dvacet let. Začínal jako servisní elektronik a prošel i pozicí dispečera servisu. S rozvojem služeb Remote Service se postupně stále více věnoval této oblasti a dnes je specialistou pro vzdálenou servisní podporu zákazníků u nás a také pro zákazníky ve Finsku a pobaltských státech.



EKONOMICKÁ VARIANTA VE SKLÁDÁNÍ STAHLFOLDER BH/CH

Skládací stroje Stahlfolder jsou známé doslova po celém světě, však jim také v Česku a na Slovensku často familiárně říkáme „štálky“. V globální prodejní síti Heidelbergu a v našem zastoupení Heidelberg CZ & SK s.r.o. zákazníkům nabízíme několik modelů skládacích strojů Stahlfolder. Pro výrobce tiskovin, kteří hledají levnější, efektivní a kvalitní doplnění své výroby v oblasti skládání, nabízíme stroje Stahlfolder BH/CH.

V portfoliu skládacích strojů Stahlfolder je řada s označením BH/CH zastoupena již mnoho let. Konstrukčně vycházejí stroje BH/CH z platformy strojů Stahlfolder TH/KH, nabízejí ovšem lepší poměr ceny a výkonu, jinými slovy doplňují produktové portfolio modelů Stahlfolder o stroje nižší řady. U strojů BH/CH se jedná o cenově optimalizovanou variantu s řadou osvědčených technických řešení a s vysokou kvalitou, kterou známe z ostatních skládacích strojů Stahlfolder vyšších řad.

Robustní a stabilní
Skládací stroje Stahlfolder BH/CH jsou dostatečně robustní, což zajišťuje stabilitu skládání i při produkční rychlosti rychlosti 200 m/min. Jsou nabízeny ve standardizovaných sestavách pro běžné druhy skladů. Výhodou je nižší cena sériových modelů a také rychlá dodávka stroje zákazníkovi. Stroje BH/CH se vyznačují modulární konstrukcí, a tak je lze doplňovat komponenty z jiných modelů Stahlfolder. Přednosti strojů Stahlfolder BH/CH vyniknou především při zpracování zakázek ve středních a malých nákladech, pro které jsou také určeny. Řada Stahlfolder BH představuje ekonomickou alternativu ke kapsovým skládacím strojům TH a je nabízena v pracovních šířích 56, 66 a 82 cm. Naproti tomu alternativou ke kombinovaným skládacím strojům KH jsou modely CH, které jsou nabízeny v pracovních šířích 56, 66 a 78 cm.

Perfektní naložení archu
Jednotlivé archy jsou z nakladače odebírány pomocí podtlakové sací hlavy, podobně jako je tomu u vyšších modelů, dále jsou však dopravovány na kuličkový vyrovnávací stůl, kde jsou srovnány a teprve poté dopraveny do první kapsy. Stroje Stahlfolder BH/CH disponují vyrovnávacím stolem o celkové délce 1,25 metru, což je dostatečně dlouhá vyrovnávací dráha, která zajišťuje optimální dorovnání jednotlivých archů.
Pro skládací stroje Stahlfolder BH/CH je možné využít všech tří základních modelů nakladačů. V ekonomicky výhodném plochém nakladači FFH, jenž je vhodný pro nízké a střední náklady, se archy ručně nakládají na sebe. Oddělování a provzdušnění provádí nakládací hlava Tremat. K dispozici je také paletový nakladač PFH, kde se archy ke skládání navážejí na paletě přímo od tiskového stroje. Maximální výška stohu u modelů BH 66, BH 82, CH 66 a CH 78 je 1200 mm. Další nakládací možností je bubnový nakladač RFH.

> Modely Stahlfolder BH/CH jsou ekonomickou variantou skládacích strojů Stahlfolder TH/KH.

Kapsové a nožové jednotky
Kapsové jednotky mají v základním provedení u modelů BH a CH manuální nastavování kapes a odstupu skládacích válců. Stroje je možné vybavit kapsami, kde se délka skladu nastavuje automaticky pomocí dvou servomotorů a ozubených pásků. Pásky umožňují nastavovat vykřivení archu pro přesnější dorovnání skládání v kapsách. Stroje Stahlfolder BH mohou být vybaveny až čtyřmi kapsovými jednotkami s velkou variabilitou nabízených skladů. Možné je také kombinování s jednotkami, kterými je polygrafická firma již vybavena u stávajících skládacích strojů Stahlfolder. Tak jako u jiných modelů je i zde pohon zajištěn vnějším synchronním motorem s ozubenými koly.
K přesnému nastavení odstupů skládacích válců a nožových hřídelí je stroj Stahlfolder vybaven ručním nastavováním Festa (vkládání odpovídajícího počtu papírových proužků). Kombinované skládací stroje Stahlfolder CH jsou vybaveny nožovou skládací jednotkou. Nožovou jednotku CH nelze automatizovaně nastavit jako u modelu KH 82, ale to je u stroje zaměřeného na průměrně náročnou výrobu pochopitelné.

Vykladače
Podobně jako u nakladačů jsou skládací stroje Stahlfolder BH/CH variabilní také v oblasti použitelných vykladačů. I zde může zákazník vybírat z mnoha variant. Nejčastěji jsou skládací stroje dodávány s vykladači SAF a SKP s lisovací stanicí.

Ovládání a automatizace
Skládací stroje BH/CH lze kromě manuální verze objednat také v automatizovaném provedení. Jedná se především o automatizaci nakladače, ale také kapsových jednotek. V těchto případech je možné přes barevný dotykový displej ovládat nejenom nastavení jednotlivých skladů, ale také odstup skládacích válců. Skládací stroj bez automatizace je vybaven běžným displejem, na němž jsou zobrazovány základní informace o zpracovávané zakázce a údaje o chodu stroje.

Tiskárny se liší strukturou zakázek, výkonem i celkovým zaměřením. Pro mnohé, které nepotřebují vysoce výkonné plně automatizované stroje, ale hledají levnější, ale velmi spolehlivou alternativu, mohou být stroje nižší řady od renomovaného výrobce tou správnou volbou. Přesně takové jsou skládací stroje Stahlfolder BH/CH. Vycházejí ze špičkových a ověřených produktových řad, ale jsou standardizované, rozumně zjednodušené a stále mimořádně kvalitní a spolehlivé. Specialisté z naší společnosti Heidelberg CZ & SK jsou připraveni poskytnout svým zákazníkům další podrobné informace.

Skládací stroje Stahlfolder BH/CH
15 přesvědčivých benefitů

Přípravné časy

Až

30 %

úspory času při přípravě skládacího stroje díky automatickému nastavení skládacích válců a zarážek skládacích kapes.

Redukce přípravných časů u opakovaných zakázek díky **použití uložených dat z paměti stroje.**

Při použití funkce **QuickSetup** stačí pouze

4 kliknutí

k provedení celého nastavení.

Ergonomie

Ovládací panely na každé skládací stanici **usnadňují práci obsluhy.**

Snadná a intuitivní obsluha díky **jednotnému uživatelskému prostředí Heidelbergu.**

Spolehlivost

Vysoká spolehlivost díky použití pohonu s převody s šikmým ozubením, skládacích válců ExtraGrip a separace archů Tremat.

Po skončení každé zakázky se skládací kapsy a válce nastaví do výchozí pozice, což **snižuje opotřebení** celého zařízení.

Snížení prostojů až o

90 %

díky vzdálené servisní podpoře a službě **Remote Service.**

Více informací o skládacích strojích Stahlfolder BH/CH, jejich použitelnosti, ekonomických přínosech i výkonových parametrech naleznete na našich webových stránkách:
heidelberg.com/bh-ch

Produktivita

7000 až 9000 archů za hodinu

Spolehlivost a produktivita: stabilní průběh zpracování a vysoká kvalita falcování i při krátkých termínech.

Minimalizace prostojů díky **souběžnému zpracování zakázky a nakládání** pomocí „předna-kládacího modulu“ plochého nakladače.

Nárůst výrobní kapacity až na

25 milionů

složených archů za rok.

Vyšší přidaná hodnota produktů díky **přídavným modulům,** jako je skládací kapsa okénkového lomu, lepicí zařízení a systém pro kontrolu archů.

Univerzální a hospodárné řešení: krátké přípravné časy pro krátké zakázky a vysoký výkon při zpracování velkých zakázek.

3 zakázky během 5 minut

na stroji Stahlfolder CH 56 KT auto.

Ekologie

Využití dat pro přednastavení **výrazně snižuje makulaturu.**

Expertka „na lidi“ Hana Velíšková:

PENÍZE A BONUSY JSOU DŮLEŽITÉ, ALE ZÁSADNÍ JE ATMOSFÉRA VE FIRMĚ

Příběh společnosti Mondi Štětí, patřící do skupiny předního světového výrobce papíru a obalových materiálů, je dobrou zprávou i pro majitele a zaměstnance tiskáren.

Skupina Mondi v Česku letos oznámila nové investice, které přinesou bezmála 200 nových pracovních míst. Byť jsou české tiskárny v jiné situaci než společnost ze Štětí, která má za sebou silný mezinárodní koncern, mohly by její zkušenosti inspirovat i odborníky z polygrafie. Vyzpovídali jsme proto Country HR manažerku Mondi Hanu Velíškovou, která s lidmi pracovala také v consultingu, bankách nebo pojišťovnách.

Jak se u nás v posledních letech situace na trhu práce vyvíjí? A jak se to projevuje u vás v Mondi?

Trh práce v České republice obecně je těžký. Dlouhodobě jsme na pozici země s nejnižší nezaměstnaností – nic s tím neudělalo ani covidové období a nevidím ani výraznou změnu v současné situaci, kdy se mluví o ekonomické recesi. Ten problém je tady skutečně hluboký – stačí, když se podíváme na statistiky, ze kterých vyplývá, že jeden uchazeč o práci může mít v ruce zhruba deset nabídek, nebo třeba i sto, když se jedná o softwarového inženýra. Ale obecně je v České republice výrazně méně uchazečů než volných pracovních míst.

Jak sehnat a udržet zaměstnance?

Jak se s tím mohou vypořádat například majitelé tiskáren, kteří také často velmi těžce shánějí zaměstnance, ale nemůžou se personalistice tolik věnovat?

Důležité je, aby šéf firmy pochopil, že zaměstnance opravdu musí postavit na první místo. Že to nemůže být jenom fráze, kterou má firma na webových stránkách. Protože nejjednodušší věc, jak se vyrovnat s náročnou situací na trhu práce, je snažit se udržet ty kvalitní lidi, které ve firmě máme, a nabízet tak zajímavou práci a tak vysokou úroveň péče, aby k nám zvenčí stále někdo chtěl nastupovat. Ani pro nás jako firmu, která má své renomé, to není jednoduché. Operujeme v regionu, který sice patří do Ústeckého kraje, ale přitom je velmi blízko Praze, a střední Čechy mají řadu průmyslových firem včetně Škody Auto. Proto musíme hledat takové cesty, abychom i na tom těžkém trhu práce lidem ukázali, proč by měli pracovat právě u nás.

Co byste ze zkušeností z Mondi doporučila třeba právě šéfům tiskáren?

Důležité je, aby šéf firmy pochopil, že zaměstnance opravdu musí postavit na první místo.

U nás se velmi vyplácí takzvaná rotace. Lidé mají zájem o profesní rozvoj, ovšem ne každého můžete povýšit. Kolegyním a kolegům, kteří mají zájem poznat něco nového, nabízíme možnost přejít na jiné pracoviště, kde je třeba výrazně odlišná náplň práce. S tím se buduje takzvaný multiskilling, který je zároveň výhodný i pro zaměstnavatele – například v tom, že když onemocní člověk na jiné lince nebo technologii, může práci zastat někdo jiný. Zaměstnavatel získá větší flexibilitu a zaměstnanec, když to řeknu jednoduše, se nenudí a nezakrní v jedné profesi. A protože za multifunkce dáváme příplatky, může si i něco přivydělat.

Když jste narazila na peníze – jakou máte ve Štětí mzdovou politiku?

Musíme si hlídat, abychom na současném pracovním trhu byli platově atraktivní. Dlouhodobě držíme strategii být nejlépe platícím zaměstnavatelem v okolí, takže lidé ví, že u nás si můžou dobře vydělat, a navíc i různými způsoby přivydělat, třeba právě při těch multifunkcích, podávání zlepšovacích návrhů, jako šampióni bezpečnosti a dalších činnostech nad rámec pracovní náplně. Zároveň máme velmi vysoké příplatky třeba i za práci ve směnném režimu – ty jsou u nás výrazně vyšší, než nám ukládá zákon.

Když se vrátím do prostředí polygrafie, tam to šéfové tiskáren nemají tak jednoduché.

Já si myslím, že každý zaměstnavatel může nabídnout konkurenceschopný plat, záleží na tom, jak si systém nastaví. Někdy stačí, aby si zaměstnavatel zanalyzoval, kolik lidí má a kolik jich skutečně potřebuje. Když máte v týmu deset lidí s průměrným platem, můžete se zamyslet, jestli jich nepotřebujete třeba jen osm, protože těm ostatním byste pak mohli výrazně přidat. Samozřejmě záleží na tom, jak se k tomu který zaměstnavatel postaví, kde najde prostor a jestli to pro něj bude priorita. Ale mám zkušenosti, že cesta se vždycky najít dá. Současná nabídka práce je tak obrovská, že se lidé pochopitelně dívají, kde si vydělají více. Ale na druhou stranu – že lidem dobře platíte, není ten faktor, který by je motivoval každý den.

Promyšlené benefity

Dnes už je nutností zaujmout zaměstnance promyšlenými benefity. Jaká nadstandardní podpora zaměstnanců je podle vašich zkušeností nejdůležitější?

V tomto ohledu je u nás velmi vysoká úroveň péče – dáváme zaměstnancům příspěvek na dopravu, když pracují daleko, ale tyto příplatky jsou už ve firmách v podstatě běžné, stejně jako kafeterie, kvalitní stravování v kantýně a podobně. Kromě toho ale >

> máme řadu nadstandardních benefitů.

Můžete některé z nich prozradit?

Důležité jsou samozřejmě finanční benefity, které lidé poznají okamžitě na svých účtech – například třináctá mzda, již zmíněné příplatky za multifunkce a práci ve směnném režimu nebo třeba odměna lidem, kteří zaučují nováčky. Druhou oblastí jsou zdravotní benefity – dbáme na pravidelné zdravotní prohlídky, nabízíme lidem očkování. K tomu dostávají všichni zaměstnanci každý den čerstvé ovoce – to je velmi oblíbený benefit. Lidé den co den vidí, že nám záleží, aby byli v pohodě. Oblíbené jsou i benefity v oblasti vzdělávání, od rozvojových programů pro čerstvé absolventy, přes naši interní papírenskou školu, profesní, osobnostní, manažerské a jazykové kurzy, až po širokou nabídku online vzdělávacích programů.

Některé firmy se zaměřují na volný čas zaměstnanců. Jak je to u vás?

Velkým hitem jsou tábory pro děti našich zaměstnanců. Někdo by si mohl říct, že je to přežitek z minulé doby, kdy se pořádaly odborářské ozdravné pobyty, ale naše tábory jsou opravdu kvalitní, děti si na nich užijí spoustu dobrodružství a zároveň jde o propojování další generace s firmou, protože na závěr se vždy koná Den malých papíráků, kdy se k nám děti přijdou podívat. Máme velmi stabilní pracovní kolektivy a v mnoha případech u nás prošlo firmou

> Nejjednodušší věc, jak se vyrovnat s náročnou situací na trhu práce, je snažit se udržet ty kvalitní lidi, které už ve firmě máme.

několik generací rodin – pracoval u nás dědeček, pak tatínek nebo maminka, a nezřídka se stává, že k nám nastupují i jejich děti. Když si vezmete, že prázdniny jsou dlouhé dva měsíce a zaměstnanci mají pět týdnů dovolené, tak možnost dát děti na tábor, kde jsou spokojené a spoustu si toho užijí, je docela podstatný benefit.

To jsou děti, a co volný čas zaměstnanců?

Pro zaměstnance máme rozsáhlou škálu aktivit – od vánočních večírků a lyžování na horách, přes závody dračích lodí, bowlingové turnaje, podporu fotbalového klubu, kde hrají, až po den Změny nebo Eco den a další akce, kde se zaměstnanci scházejí a dělají něco společně ve volném čase. Oblíbené jsou i veřejně prospěšné aktivity, do kterých se zaměstnanci můžou zapojit i v rámci pracovního dne, když jde pracovní kolektiv třeba uklidit zahradu do domova seniorů nebo do Klokánku natírat dveře a umývat okna. To tím stmelí více než sebeoriginálnější teambuilding.

Potýkáte se vůbec s fluktuací? A pokud ano, jak s ní bojujete?

Fluktuace je něco, co bude existovat vždycky, už jenom proto, že část fluktuace je přirozená, protože lidé odcházejí do důchodu nebo se z rodinných důvodů stěhují. Problém vzniká zejména v nedostatkových profesích. V celé republice je nedostatek lidí například s elektrospecializací, a tam to může být časovaná bomba pro všechny firmy. Bohužel tomu nepomáhá určitý genderový stereotyp, který v Česku stále přežívá. Nedávno mě například šokovala propagační brožura jedné střední školy, ve které titulek hlásal, že nabírají, a teď cituji doslovně, „chlapce do oboru elektrikář“. To jsem opravdu nepochopila, vždyť žijeme v jednadvacátém století, tak proč to musí být zrovna chlapci? Stejně dobře se v tom oboru mohou vyučit i dívky, které mají zájem o techniku. Ale bohužel je to u nás nastavené mentálně tak, že se připravujeme o polovinu populace, a to také trhu práce nepomáhá. Tomu se rozhodně snažíme v Mondi vyhýbat. Ale obecně zůstává fluktuace složitým problémem, protože když vynaložíte čas a peníze, abyste člověka zaučili, tak o něj samozřejmě nechcete přijít. A zase je to o té péči, aby byli zaměstnanci spokojení a neměli důvod odcházet.

Firemní kultura? Hlavní je mluvit s lidmi

Když jste mluvila o mzdách a benefitech, které máte v Mondi na vysoké úrovni, zdálo se mi, že v každé vaší odpovědi slyším nevyřčené „ale“.

To se vám nezdálo. Já si opravdu nemyslím, že výše platu a počet benefitů jsou hlavním důvodem, proč lidi mění zaměstnání nebo proč v nějakém zaměstnání dlouhodobě zůstávají. Hlavní je, jak se v práci cítí.

Jinými slovy – firemní kultura. Někteří šéfové si dodnes myslí, že firemní kultura je něco, co vzniká automaticky...

Firemní kultura se opravdu vždycky vytvoří automaticky. Ale otázka je jaká. To může být oříšek v bance, ve velké výrobní firmě i v malé tiskárně. Úroveň firemní kultury šéf nebo majitel velmi snadno zjistí, když se vypraví mezi lidi a povídá si s nimi. Buď se s ním baví otevřeně a řeknou, co se jim líbí a co je naopak trápí, nebo jsou zaražení a neřeknou mu nic. Ale když odejde, tak se spustí čilý hovor o tom, co by vedení mohlo dělat jinak.

Co byste doporučila těm, kteří se dosud firemní kulturou nezbývali?

Naprostá většina společností dneska pracuje s průzkumy názorů zaměstnanců. Vím, že jsou na to různé pohledy – někdo říká, že je to jen vyplněný dotazník, který nemá vypovídající hodnotu, protože si nemůžete být jisti, jak jsou lidé v tom průzkumu otevření. Ale minimálně je to nějaký měřitelný nástroj. Vidíte, jak se názory lidí mění, jestli se situace podle nich zlepšuje nebo zhoršuje, a můžete tam sledovat meziroční trendy. Ale nejvíce asi zjistíte, když se mezi lidi vypravíte a mluvíte s nimi.

Jak to děláte v Mondi?

Já se strašně ráda potkávám s kolegyněmi a s kolegy z výroby – od nich čerpám strašnou spoustu informací a inspirace. Oni nejlépe vědí, co skutečně třeba nefunguje nebo co by mohlo být lepší, mají hodně zajímavých podnětů. A na druhou stranu – když u nich vznikne ta vazba, když vidí, že se s jejich podněty pracuje, že nás to zajímá a že to nebereme jen jako povinnost prohodit pár slov a udělit nějaké hraběcí rady, ale že se skutečně zajímáme o to, jak se mají, jak se jim daří a co by se pro ně mohlo zlepšit, potom to vytváří dobré prostředí pro oboustrannou spolupráci.

Pořádáte i nějaká oficiální setkání se zaměstnanci?

Mondi je unikátní v tom, že u nás existuje opravdu živý dialog mezi vedením a zaměstnanci. Každé dva měsíce, nebo pokaždé, když se děje něco důležitého, děláme online setkání se všemi zaměstnanci. Všem tam na rovinu říkáme zásadní věci – jak se firmě daří, co chystáme nového, proč to chystáme, jak jsme na tom s bezpečností apod. A v druhé půlce setkání mají zaměstnanci možnost, aby se na cokoliv zeptali. Dotazy můžou poslat anonymně předem nebo se zeptat živě přes chat, případně si zapnout mikrofon. I když nám někdy kladou docela šťouravé dotazy, na všechny se snažíme opravdu seriózně odpovědět. Lidé vidí, že jsme k nim otevření, že se můžou zeptat opravdu na cokoliv, třeba jestli se bude propouštět nebo co je pravdy na fámě, která běhá po firmě. Na všechno dostanou férovou odpověď, a to kolektiv spojuje. Myslím, že podobný přístup se dá aplikovat v jakékoliv společnosti.

Převezme to umělá inteligence?

Probrali jsme spoustu zajímavých konkrétních témat, ale když už můžu vyzpovídat takovou odbornici, zajímala by mě ještě jedna věc. Jak se podle vás bude pracovní trh v naší hektické době vyvíjet? Co bude hlavním úkolem personalistů třeba za deset let?

Možná si to ještě neuvědomujeme, ale velmi výrazný faktor bude umělá inteligence. Řada profesí vymizí nebo budou méně potřebné, protože mnohé procesy dokážeme elektronizovat. To je dobrá zpráva pro všechny, kteří dělají práci, jež je nenaplňuje, a vidí, že je to jenom jakoby opakující se proces, třeba když stále dokola „cvakají“ nějaká data. To může opravdu dělat počítač. V tomto ohledu jde o dobrý trend, který přinese lidem možnosti dělat něco zajímavějšího, pestřejšího, s větší přidanou hodnotou. Samozřejmě to promění trh práce, ale nedělám si iluze, že na českém trhu práce by díky tomu bylo výrazně více lidí. Vzniknou nové profese, protože nemůžete elektronizovat úplně všechno. Hodně důležité bude, aby lidé uměli s těmi novými systémy pracovat, ale toho se nebojím. Není to tak dávno, kdy panovalo přesvědčení, že se starší generace nenaučí pracovat s mobily a počítači – a po krátké době vidíme, že to všichni zvládli. Samozřejmě umělá inteligence bude výzva – je třeba připravit vzdělávací proces, abychom zapojovali lidi právě i do hledání nových řešení pro elektronizaci. Na začátku musí být vždycky lidé, kteří řeknou, jak to má běhat a co se s tím má udělat. Když se mění systém, vždycky jsou zásadní zkušenosti lidí, jejich zapojení do vyššího využívání umělé inteligence, všech možných chatbotů a dalších elektronických řešení, do automatizace, to všechno bude klíčové. A to je cesta do budoucna.

Článek vznikl ve spolupráci se společností Mondi Štětí a.s.

Hana Velíšková je HR Country manažerkou skupiny Mondi Group pro Českou republiku a personální ředitelkou největší z firem této skupiny v Česku. Má více než dvacetileté zkušenosti s personalistikou v poradenských, bankovních a pojišťovacích firmách. Působila jako HR ředitelka společností KPMG, Allianz pojišťovna, Raiffeisenbank a Renomia, a jako Senior HR manažerka GE Money Bank. Je atestovanou koučkou, o své zkušenosti se dělí na přednáškách a konferencích. Napsala mnoho odborných článků a dvě publikace o diverzitě.

ROZVIŇTE SVŮJ POTENCIÁL

Jak mohu plně rozvinout svůj potenciál?

Nechte se inspirovat a inovujte! S robotikou a automatizací spojenou s tiskovým strojem Speedmaster XL 106, novým Boardmasterem a plně integrovaným workflow Prinect, který zahrnuje veškeré operace tiskového provozu. To je pouze začátek. Zajistěte si budoucnost svého podnikání s naším rozsáhlým sortimentem produktů, služeb a komplexních řešení.
drupa.heidelberg.com

Navštivte nás na veletrhu drupa 2024 v termínu 28. května až 7. června.

Heidelberg CZ & SK s.r.o.
Šafránkova 1243/3, 155 00, Praha 5
www.heidelberg.com/cz

NOVÝ BOARDMASTER NÁSOBÍ PRODUKTIVITU V PACKAGINGU

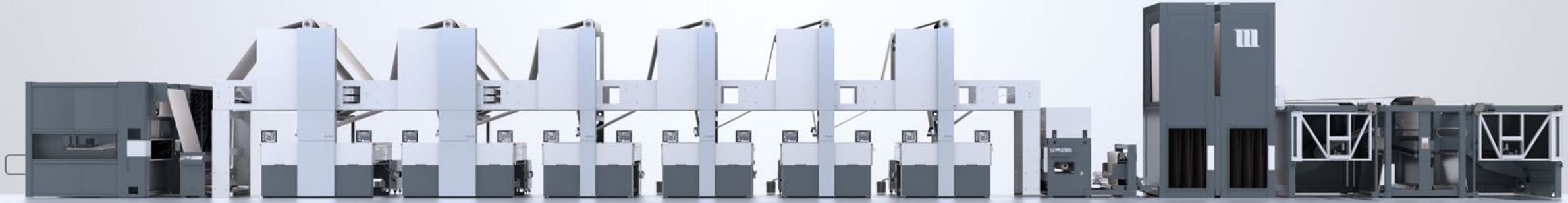
Na letošním veletrhu Interpack jsme světu představili zbrusu nový stroj pro rotační flexografický potisk obalů - Boardmaster. Tato novinka je velmi atraktivní především pro průmyslové výrobce skládaných obalů - díky unikátní koncepci totiž umožňuje skokový nárůst produktivity, krátí neproduktivní prostoje na absolutní minimum a makulaturu snižuje až o 90%.

až 90%
využitelnosti stroje

600 m/min
maximální tisková rychlost

1650 mm
maximální šířka tisku

0 min
nulové přípravné časy



Objem potisku obalových materiálů a etiket kontinuálně roste a flexotisk je v této oblasti tiskovou technologií číslo jedna. V segmentu skládaných lepených obalů je dominantní stále ofset, ale již nyní je i zde flexotiskově potiskováno více než 15 % a predikuje se, že podíl flexotisku bude dále růst. Podle údajů renomovaných výzkumných společností (např. organizace Smithers) se obecně zvyšuje podíl lepenek, kartonů a papíru při výrobě obalů na úkor plastových materiálů. I proto vyvinul Heidelberg zcela nový stroj pro potisk obalových materiálů, který svým zaměřením odpovídá na požadavky trhu po vysoké produktivitě, automatizaci a především maximální úspornosti.

Rotační flexotiskový stroj Heidelberg Boardmaster eliminuje neproduktivní prostoje mezi zakázkami. V závislosti na konfiguraci umožňuje produktivní využití až 90 % disponibilního časového fondu stroje. Tiskové věže jsou vybaveny dvěma tiskovými jednotkami. V době, kdy jedna jednotka tiskne, druhá už se připravuje na další zakázku. Díky tomuto systému paralelní přípravy na zakázku a tiskovému výkonu až 600 m/min dosahuje Boardmaster závratné produktivity.

Při přípravě na novou zakázku představuje ve flexotisku největší neproduktivní prodlevu nastavení tlaků válců. U Boardmasteru jsme celý proces nastavení a kontroly maximálně automatizovali. Přípravu stroje na novou zakázku efektivně podporuje unikátní systém Intellimatch. Jeho princip spočívá v offline kontrole a načtení tiskové formy ještě před upnutím do stroje. Pomocí získaných dat se tiskové jednotky Boardmaster plně automaticky nastaví na dané parametry. Intellimatch používá při skenování desky kamerový systém, který detekuje případné defekty na desce, možnou deformaci sleevů, nebo zachycené nečistoty dříve, než je forma založena do stroje. To zásadně zrychluje přípravu na novou zakázku, snižuje makulaturu na méně než 10 metrů materiálu a zároveň eliminuje případné chyby, na které by se přišlo až při tisku.

Boardmaster potiskuje substráty o plošné hmotnosti 70—800 g/m². Průchod materiálu strojem začíná odvinem z role, přičemž je zajištěno snadné a automatické navázání pásu z druhého kotouče při non-stop tisku. Následně je materiál kontrolován a zbaven případných drobných nečistot. To nejen zajišťuje plynulost a vysokou produktivitu výroby, ale zároveň výrazně snižuje produkční odpad. Při vstupu do tiskové sekce je nezbytné, aby byl materiál nejen přesně zaveden, ale také aby bylo zajištěno jeho správné napnutí. To >

zajišťuje vodicí válec (tzv. tanečník).

Každá tisková věž stroje Boardmaster je vybavena dvěma tiskovými jednotkami. Zatímco jedna tisková jednotka tiskne, druhá tisková jednotka na téže věži je odstavena a může na ní probíhat příprava na další zakázku. Díky tomu je v plné rychlosti možná změna tisku z jedné zakázky na druhou. (tento systém využití tiskové věže nazýváme „Non-Stop Print Deck“). Koncept dvou tiskových jednotek na jedné věži ale umožňuje také využití obou jednotek najednou, tj. tisk dvou barev na jedné věži (pak mluvíme o systému „Double Print Deck“). Toto řešení barevníků šetří nejen pracovní plochu stroje, ale i délku pásu procházejícího strojem. Boardmaster je ve standardu vybaven systémem Heidelberg pro řízení registrů, a zajišťuje tak perfektní soutisk. Sušení v každé věži používá speciálně perforované trysky, které zabezpečují až o dvacet procent vyšší pokrytí pásu horkým vzduchem, než je tomu při sušení pomocí konvenčních trysek. Díky efektivnímu sušení je možné bezpečně dosahovat tiskové rychlosti až 600 m/min. Stroj může být vybaven také UV lakovací jednotkou. Potištěný materiál končí v jednotce zajišťující návin. Ta může být navíc vybavena perforováním, nebo výsekovou stanicí. Boardmaster má modulární konstrukční řešení, takže může být sestaven doslova na míru každého zákazníka. Navíc může být jeho konfigurace i následně upravována, a zákazník tak může flexibilně reagovat na měnící se požadavky trhu. Boardmaster je nabízen ve čtyřech tiskových šířích. Tiskové jednotky mohou být vybaveny horkovzdušným, UV nebo hybridním sušením, resp. vytvrzováním.

Tiskové věže jsou vybaveny dvěma tiskovými jednotkami. V době, kdy jedna jednotka tiskne, je možné druhou připravovat na další zakázku. Díky tomuto systému paralelní přípravy jsou neproduktivní přípravné časy stroje stlačeny na nulu.

Intellimatch zajišťuje kontrolu a naskenování tiskové formy před jejím vložení do stroje. Získaná data slouží k plně automatickému nastavení tiskové jednotky na dané parametry, což dále zrychluje přípravu na novou zakázku a snižuje makulaturu na méně než 10 metrů.

Boardmaster dosahuje velmi vysoké produktivity, ale také úspornosti. Příprava a změna zakázky za plného chodu stroje šetří až 90 % obvyklé makulatury, která bývá v tomto segmentu standardem - u Boardmasteru je velikost makulatury snížena na zhruba 10 m materiálu! Rychlost tisku až 600 m/min se rovná hodinové produktivitě až 38 000 archů s šířkou 148 cm za hod.

> Novým strojem Boardmaster odpovídáme na výzvy, jimž čelí klíčoví zákazníci na trhu obalů: tlaku na snižování nákladů, nedostatku kvalifikovaných pracovníků, a nutnosti optimalizovat produktivitu a udržitelnost.
>
> **Dr. Ludwin Monz, CEO, Heidelberger Druckmaschinen AG**

EFEKTIVNÍ ŘEŠENÍ PRO DIGITÁLNÍ TISK ETIKET GALLUS ONE

Substrát:
Herma Extra Coat 242

Průměrné barevné pokrytí:
horní část: 90 %, spodní část: 108 %

Spotřeba inkoustu na 1000 ks:
horní část: 15,42 ml, spodní část: 19,46 ml

Vytištěno na digitálním tiskovém stroji Gallus One.

PROČ GALLUS ONE?

Efektivita a úspornost: Krátké přípravné časy a nízká poruchovost znamenají velkou disponibilitu stroje, a tím i velmi příznivou návratnost investice.

Produktivita a rychlost: S rychlostí tisku 70 m/min (včetně tisku s bílou barvou) je Gallus One efektivním řešením pro zpracování velkého množství etiket.

Spolehlivost: Jednou z hlavních předností Gallus One je jeho velmi nízká poruchovost.

Vysoká kvalita tisku: Digitální inkjetový tisk v rozlišení 1200 x 1200 dpi s osvědčenými hlavami Fujifilm Dimatix Samba zajišťuje zářivé a syté vybarvení a věrnou reprodukci barev.

Flexibilita materiálů: Stroj je schopen tisknout na různé materiály, včetně papírů, monofólií a samolepicích etiket, s tloušťkou od 30 do 300 µm.

Vzdálená podpora: Online podpora Gallus HelpDesk znamená okamžité řešení případného problému.

Prediktivní údržba: Identifikujeme potenciální problémy před jejich vznikem, čímž se minimalizují neplánované výpadky ve výrobě, a je tak možné plánování údržby.

Šetrnost k životnímu prostředí: Kompaktní rozměry a uhlíková neutralita podporují princip udržitelnosti.

Pro více informací nás prosím kontaktujte:

Daniel Mencl / Key account manager flexo / daniel.mencl@heidelberg.com

**Michal Štěpánek,
majitel opavské tiskárny Grafico:**

VYDĚLANÉ PENÍZE JSEM VŽDYCKY INVESTOVAL DO TISKÁRNY. TAK JAKO TY PRVNÍ ZE SBĚRU VÍNA.

Historie opavské tiskárny Grafico se začala psát v létě roku 1992, když její dnešní majitel a jednatel **Michal Štěpánek** (54) odjel jako vysokoškolák sbírat víno do Francie. Za peníze, které na brigádě vydělal, si ještě za studií koupil první počítač a pustil se do výroby grafiky pro místní tiskárny, které tehdy patřily k české špičce. Dnes patří Grafico mezi největší tiskárny v zemi, přesunulo se do nové moderní výrobní haly, zaměstnává přes 200 lidí a tiskne pro celou Evropu.

Jak vás jako vysokoškoláka napadlo, že se pustíte do polygrafie? Na VŠB jste studoval ekonomickou fakultu.

Na začátku to nebyla žádná velká polygrafie, ale spíš okouzlení počítačem, který jsem si koupil za peníze vydělané na brigádě ve Francii. Investoval jsem do něj na dnešní poměry strašně moc peněz, tehdy byly počítače na trhu novinkou. Když jsem si počítač postavil ve svém dětském pokojíčku a „heknul" do něho první programy, zaujal mě hlavně Corel, protože nabízel na svou dobu neuvěřitelné možnosti. A tak jsem si hrál, vytvářel různá loga a grafické návrhy.

A začal jste je dělat na zakázku.

Opava byla v té době polygrafická velmoc. Měli jsme tady tři pobočky Moravských tiskařských závodů Olomouc, takže v Opavě byla velká koncentrace polygraficky vzdělaných lidí. Ti si na začátku devadesátých let vybudovali malé tiskárničky, nakoupili do nich Romayory a první Adasty a potřebovali někoho, kdo jim bude dělat grafiku a předtiskovou přípravu. Dostal jsem se k majitelům několika z nich a začal pro ně připravovat hlavičkové papíry, vizitky a další tiskoviny pro firmy, které tehdy vznikaly jako na běžícím pásu. Koupil jsem si laserovku, na ní tiskl návrhy na pauzák. Rozkřiklo se to a zakázky rychle přibývaly.

Hektické devadesátky. Co tehdy znamenalo, že „zakázky rychle přibývaly"?

Začínal jsem jako student, čerstvý bakalář, a hned po pár měsících jsem měl první tři zaměstnance. Když jsem na škole končil jako inženýr, už jsem měl zaměstnanců asi 12 a pak to šlo ráz na ráz, protože práce bylo opravdu hodně. Začali jsme sázet i noviny a spoustu dalších tiskovin. A najednou po nás firmy začali chtít, ať jim uděláme zakázku celou, od grafiky až po tisk. To byla velká výzva, ale zároveň první zklamání. Naivně jsem si myslel, že když nějaké tiskárně udělám grafiku přes noc, tak mi na oplátku vytisknou moji zakázku v nějaké rozumné době, ale dostal jsem termín za čtrnáct dní nebo i za tři týdny.

To byl impuls, díky kterému jste si založil vlastní tiskárnu?

Vidím to živě před očima – v roce 1995 hrálo Česko na ostravských Bazalech s Maltou kvalifikační zápas na Mistrovství Evropy. A já jsem získal zakázku na kompletní tiskový servis – plakáty, katalogy, parkovací lístky a spoustu dalších věcí, všechno to byl

> Začínal jsem jako student a už po pár měsících jsem měl první tři zaměstnance.

barvotisk. V žádné tiskárně ale neměli čas, ani tam, kde jsem měl nejlepší spolupráci. A to byl moment, kdy jsem se rozhodl, že si koupím tiskový stroj. To se podařilo, byl jsem s ním chvíli někde v nájmu a pak už to šlo doslova tryskem: Další tiskový stroj, vlastní budova, druhý stroj, přístavba budovy, třetí stroj… A tak se rozvíjelo Grafico.

Firma postupně rostla, tak jako tehdy většina tiskáren. Co bylo rozhodující, že jste nezůstali v tiskařské regionální divizi, ale stali jste se jedním z polygrafických lídrů v republice, který dodává špičkové produkty náročné zahraniční klientele?

Možná to bylo tím, že jsem nikdy nebyl u nikoho zaměstnaný, což přirozeně vede k mnoha návykům, a ne všechny jsou dobré. Důležité asi bylo i to, že mě rodina naučila dotahovat věci do konce. A nejzásadnější bylo, že vydělané peníze jsem vždycky investoval zpátky do firmy.

Partnerství s Heidelbergem

S investicemi souvisejí tiskařské stroje. Vy jste svůj byznys zásadně spojili s Heidelbergem. Určitě byste mohli investovat i do méně nákladných technologií.

Poprvé jsme začali s Heidelbergem koketovat, když tehdejší obchodní zástupce Jiří Míšenský vozil majitele tiskáren mikrobusem do hlavního výrobního závodu firmy v Heidelbergu a do jejich Print Media Academy. V té době pro mě byl Heidelberg něco absolutně nedostupného – říkal jsem si, že opavská tiskárna se na takový stroj nikdy nezmůže. Ale právě cesta do Německa mě přesvědčila a pořídil jsem si falcovačku ve formátu B2. Ve srovnání s našimi dalšími stroji za šílené peníze, ale když se na to dívám zpětně, byla to investice, která se vyplatila.

Falcovačka dobrá, ale co první tiskový stroj?

V dalších letech nastaly >

> problémy s tiskovými stroji z Dobrušky a po zkušenostech s falcovačkou jsem si vysnil, že si Heidelberg opravdu pořídím. A tak jsem koupil první B2, pětibarevku Speedmaster SM.

Jaké byly výsledky?

Asi dobré, protože když jsme se přestěhovali do nového objektu, kde sídlíme dodnes, objednali jsme si hned druhý stroj, taky formát B2 – Speedmaster XL. A potom jsme tiskárnu postupně vybavovali dalšími Heidelbergy, hlavně díky evropským fondům – nejdříve první B1, což byl naprostý zlom a velká sláva, tedy něco, co jsem si v životě nemyslel, že budu mít. A pak už to šlo ráz na ráz.

V dalších letech jste se ale od Heidelbergu na čas odklonili. Proč?

Začaly problémy s místem. Nemohli jsme si dovolit něco vytisknout a čekat do druhé dne, až to takzvaně uschne. Nejhorší byly modré a zelené barvy, které schly strašně dlouho. A v té době přišla společnost Komori s novou technologií, která barvy zasušila přímo na vykladači, a tak jsme na čas změnili dodavatele.

Packaging je trend

Nakonec jste se ale k Heidelbergu vrátili.

Ano, v letošním roce jsme instalovali nový Heidelberg, pětibarevku s lakem.

Souvisí to nějak s vaší koncepcí, kdy přecházíte od komerčních tiskovin stále více k obalům?

Ten trend jsme sledovali dlouho a v posledních letech se projevil naplno. Letos máme 70 procent produkce obalů a jen necelou třetinu merkantilu. Pokles reklamního tisku je patrný v celé Evropě a naopak packaging pomalinku stoupá. Teď vidíme, že rozhodnutí jít do obalů, které jsme udělali před deseti nebo možná už dvanácti lety, bylo zásadní. Kdybychom zůstali jen zakázkovou tiskárnou, měli bychom dnes asi velké problémy.

Jak takové rozhodnutí o změně koncepce probíhalo? Rozhodl jste se jako majitel doma v koupelně, nebo jste to řešili s celým vedením firmy na výjezdní poradě?

> Máme hodně stálých lidí, velkých srdcařů, kteří u nás dělají už dlouho. A s mladými se snažíme pracovat.

Byl to postupný proces. Packaging jsme měli jako doplňkový program – obaly jsme sekali na ručním poloautomatu, což bylo strašně neproduktivní, a zároveň jsme sledovali, že zájem v tomto segmentu výrazně roste.

Přišlo další osudové rozhodnutí?

Koupili jsme první výsekový stroj od čínské firmy, ale ten nefungoval, respektive fungoval s obrovskými problémy. Trochu jsem si v tom směru vylil srdíčko obchodníkovi z Heidelbergu, a když jsem ho doprovázel k autu, plácli jsme si, že nám dodají novou technologii. Čínský stroj jsme horko těžko vyreklamovali a vrátili se k Heidelbergu.

Vraťme se k letošní investici. Co jste si vlastně pořídili?

Tiskový stroj Speedmaster CX s lakovačkou – pětibarevku s dvoukomorovou lakovací věží. Teď můžeme lakovat disperzním i UV lakem. Z devadesáti procent na ní děláme obaly.

Zatím ten stroj nemáte dlouho, ale přesto – jaké jsou zkušenosti?

Díky automatizaci toho stroje, a hlavně díky měření a pasování je tam strašně krátká příprava. Tiskaři teď mají mnohem jednodušší práci a můžou udělat za směnu o dost více zakázek než dříve.

Jak se bude tiskařský trh vyvíjet? Bude se vše dále posouvat k packagingu a tisk knih a podobných tiskovin zanikne?

Pamatuji si drupu roku 2000 v Německu, kde se strašně moc mluvilo o digitálech – třeba že skončí klasické knihy a místo nich už budou jen elektronické. Uběhlo 23 let a knihy se pořád tisknou. Myslím, že většina lidí má knihu nebo časopis raději v ruce. Samozřejmě sledujeme odliv velkých nákladů, které se dnes tisknou v Indii a v Číně, ale na polygrafickém trhu pořád knihy i časopisy prostor mají. Uvidíme, co přijde s novou generací. Ta už umí mnohem lépe než my pracovat například s účinností reklamy – když získají reklamu do elektronických médií, tak inzerentovi přesně vyčíslí, kolik lidí to oslovilo, kolik z nich bylo žen a v jakém věku. Když si dá firma reklamu do papírového časopisu, takovou zpětnou vazbu nedostane. Ale abych věštil, kam se trh bude opravdu vyvíjet, na to bych v dnešní překotné době potřeboval křišťálovou kouli.

V tátových stopách

Mluvil jste o tom, že o vašem směřování k tiskařině se rozhodlo až na vysoké škole. Dříve tam žádné náznaky nebyly?

Byl jsem strašně akční kluk – chvilku horolezec, pak jsem střílel ze vzduchovky, lepil letadla, stavěl vláčky, dělal jsem dokonce i takový ten přespolní hon na lišku s rádiem. Měli jsme v Opavě za komunistů docela dobrý dům pionýrů, kde byla spousta kroužků a já jsem je vystřídal snad všechny.

Jen žádný, který by se dal označit jako předchůdce vaší polygrafické budoucnosti.

Na pionýráku ne, ale chodil jsem malovat do tehdejší lidové školy umění. To mě bavilo, vydržel jsem u toho sedm let, a dokonce jsem se dostal až k linorytům – s linorytem hradu Karlštejn jsem získal druhé místo ve velké celostátní soutěži. Ale pak přišla střední škola a už jsem v tom nepokračoval.

Jako tiskař jste tedy vlastně amatér, ale vaše děti to mají jinak, ty už jdou ve vašich polygrafických stopách.

Když jsem firmu založil, měl jsem u tehdejších majitelů tiskáren přezdívku „přivandrovalec do polygrafie“. Smáli se mi všichni do jednoho a bylo to tehdy hodně těžké, neměl jsem jinou šanci než postupovat metodou pokus – omyl. Kdybych spočítal, kolikrát se něco muselo tisknout znovu, tak by to možná vydalo na nový tiskový stroj. Ale na druhou stranu to byla ta nejlepší škola života. Teď vím, že mě žádný zaměstnanec neopije rohlíkem.

A vaše děti už vůbec ne. Vedl jste je k oboru cílevědomě?

Vlastně ano, ale nevěděl jsem o tom.

Jak to myslíte?

Když byly děti malé, firma ještě fungovala na staré adrese nedaleko centra města. A já jsem vždycky o víkendu – to jsem měl konečně čas na rodinu – dostal na starost kočárek a cíl trasy byl jasný: zajít v sobotu ráno do tiskárny a zkontrolovat, co se stihlo přes noc. Takže moje děti zažily tiskárnu už od malička.

A teď dělají co?

Dcera Valérie loni >

Letos máme 70 procent produkce obalů a jen necelou třetinu merkantilu. Teď vidíme, že rozhodnutí jít do obalů, které jsme udělali před deseti nebo možná už dvanácti lety, bylo zásadní. Kdybychom zůstali jen zakázkovou tiskárnou, měli bychom dnes asi velké problémy.

Ligový basketbal se v Opavě dříve hrál v tělocvičně hned naproti naší staré tiskárně. Když jsem viděl, jak pod našimi okny parkují všechny ty hvězdy v čele s Jirkou Okáčem, dal jsem se s nimi do řeči a vznikla první spolupráce, jež trvá dodnes – partnerem basketbalistů jsme neuvěřitelných 27 let.

> skončila na Univerzitě Pardubice studium polygrafie na Chemicko-technologické fakultě a pokračuje dál v doktorandském studiu. Syn Adam loni dokončil polygrafii na střední škole. Na vysokou ambici nemá. Loni na jaře byl ale na čtrnáctidenní praxi ve vídeňské pobočce Heidelbergu a v září ještě letěl na zkušenou do Ameriky, aby dopiloval angličtinu. Zkušenost ze zahraničí a z cizího prostředí je důležitá. Člověk získá trochu jiné návyky, tak jako je moje generace dostala třeba na vojně.

Třetího potomka máme na fotce dokonce v tomto čísle magazínu.

Z Maxima bude stoprocentně obchodník. Má největší vyřídilku z celé naší rodiny. A je fakt, že v tiskárně se už dnes cítí jako doma. *Chtěl byste, aby někdo z nich jednou tiskárnu převzal?*

> Nejzásadnější bylo, že vydělané peníze jsem vždycky investoval zpátky do firmy.

Upřímně – to byl asi ten důvod, proč jsem je do polygrafie podprahově tlačil. Třeba dcera původně chtěla studovat medicínu, ale pak se sama rozhodla pro polygrafii a je pro obor hodně nadšená. Hned v druhém ročníku už dělala grafické zpracování kalendáře Kryštofů, je vidět, že k tomu má hodně blízko.

Tiskárna nového věku

Možná jste myslel právě na vaše děti, když jste se rozhodl postavit novou tiskárnu. Je plná moderních technologií – můžete je představit?

Není už tak nová, kolaudovala se v roce 2010. Ale je pravda, že tehdy jsme šli úplně do neznáma. Vybudovali jsme třeba velkou rekuperační místnost – nechtěli jsme topit plynem, takže všechny tiskové stroje chladí voda. A teplá voda, která odchází ze strojů, nám ohřívá vodu v radiátorech i ve sprchách. V celém objektu máme klimatizaci, včetně výrobních hal a skladů. Používáme i zvlhčovače vzduchu, abychom ve výrobě i ve skladech měli padesátiprocentní vlhkost. A ještě před energetickou krizí jsme postavili velkou fotovoltaickou elektrárnu, která má půl megawattu, teď děláme další fotovoltaiku 0,3 MW, takže budeme mít celkový příkon 0,8 MW. Díky tomu, že tiskneme nonstop, všechno rovnou spotřebujeme, nepotřebujeme žádné baterky ani prodej přetoků do sítě.

Jakou část elektřiny si takto vyrobíte sami?

Skoro až třetinu, což je při dnešních cenách velká pomoc. >

> *Máte s tiskárnou – teď mám na mysli tuto moderní budovu – ještě nějaké další plány?*

Mám v šuplíku stavební povolení na další patro správní budovy. Chceme udělat obrovský obalový showroom, kde bychom názorně představili jednotlivé kroky, jak se obal vytváří. Mnoho zákazníků se nespokojí s komunikací na dálku a jezdí své obaly konzultovat k nám, takže by to mohlo být pěkné a zároveň užitečné. Součástí přístavby budou samozřejmě i nové kanceláře, protože v těch současných už je dost plno.

Nejsou lidi?
To v Opavě neplatí

Nahrál jste mi na další otázku: Od přestěhování do nového objektu jste hodně vyrostli. Kolik teď máte zaměstnanců?

Ve staré tiskárně v centru nás bylo 60, dnes už ani nechápu, jak jsme se tam vešli. Teď u nás pracuje 230 lidí, navíc ještě máme pár agenturních zaměstnanců a chráněnou dílnu pro 40 lidí.

Hodně šéfů tiskáren brečí, že nikdo nechce pracovat. Vy nemáte o zaměstnance nouzi?

Samozřejmě je to těžké, ale díky opavské polygrafické tradici to možná máme o něco jednodušší než v jiných regionech. Ale i tak se musíme snažit. Máme tady dva ukrajinské tiskaře, kteří přišli ještě před válkou. Vlastně už nemáme, jeden se svezl s uprchlickou krizí a odešel s celou rodinou do Kanady. Ale ten druhý je strašně fajn. Pracují u nás i tiskaři z Filipín.

Jak jste našli zaměstnance na Filipínách?

Přes agenturu. Jsou to hotoví tiskaři, pracovali v tiskárnách v Kanadě a v Saudské Arábii. Problém byl jenom v administrativě – než se vyřídily všechny papíry a povolení, trvalo to skoro rok.

Jsou tady i s rodinami?

Zatím ne, ale řešíme to. Děti už mají velké, ale rádi by sem dostali své manželky.

To je asi velká pomoc – zkušení a pracovití tiskaři, kteří tady nemají nic jiného než práci. Kolik jich máte?

Zatím dva, ale přijdou další. Máme rozpracovaných šest žádostí. A nebudou to jenom tiskaři, ale i výsekáři nebo lidi na lepičky krabiček.

Jestli jsem to správně pochopil, stavy musíte průběžně doplňovat, ale zaměstnanců máte dost. Jak to děláte?

Máme hodně stálých lidí, velkých srdcařů, kteří u nás dělají už dlouho. A s mladými se snažíme pracovat – z pomocných tiskařů je posouváme na další pozice. Díky tomu máme kvalitní mladé kluky, kteří přišli z ulice, o polygrafii nevěděli vůbec nic, a když

> Ještě před energetickou krizí jsme postavili velkou fotovoltaickou elektrárnu, která pokrývá asi třetinu naší současné spotřeby elektřiny.

třeba po roce v pomocných pozicích dostali šanci, tak ji sebrali a dneska jsou z nich profíci. Jasně že ne všichni, fluktuace je pořád. Ale na to, že v Opavě je nezaměstnanost pod tři procenta a musíme konkurovat spoustě nadnárodních firem, které tady působí,
si nemůžu stěžovat.

Opavský patriot

Naším rozhovorem se neustále prolíná Opava. Jste místní rodák a velký patriot – co váš dnešní vztah k Opavě formovalo?

Spíš kdo než co. Myslím, že to byl hlavně můj otec, který se mi opravdu hodně věnoval. Četli jsme si historické knihy, chodili po městech – nejen po Opavě, ale často i po Praze. Četl mi třeba Staré pověsti české a každou z nich doplnil ještě dalšími informacemi a příběhy, to pro mě bylo strašně zajímavé. Tehdy se ještě nikam nedalo cestovat, ale měli jsme doma Atlas světa a „četli“ si v něm. V zeměpisu jsem pak byl premiant a nejlíp ze všech poznal všechny vlajky a vyjmenoval hlavní města. To všechno byl asi impuls k tomu, že mám rád město, kde jsme se narodil, a není mi lhostejné, jak se tady žije.

Díky tomu podporujete ve městě hodně aktivit, ze kterých jednoznačně vyčnívá basketbal. Byla to přirozená cesta, tedy že jste kromě mnoha dalších klukovských aktivit hrál i basket?

Je to podobné jako s tiskařinou. Nejsem vyučený polygraf, a přitom mám velkou tiskárnu, stejně tak jsem nikdy dřív neměl nic společného s basketem.

A teď jste významným partnerem opavského basketbalu. Jak jste se k tomu dostal?

Ligový basketbal se tady dřív hrál v tělocvičně základní školy, nedaleko od centra města. A ta tělocvična byla hned naproti naší staré tiskárně. Když jsem viděl, jak pod našimi okny parkují všechny ty hvězdy v čele s Jirkou Okáčem, které nový mecenáš do klubu přivedl, dal jsem se s nimi do řeči a vznikla první spolupráce, jež trvá dodnes – partnerem basketbalistů jsme neuvěřitelných 27 let.

Máte radost, že jste sponzorem ligových šampionů?

Nikdo nevěřil, že může ligu vyhrát někdo jiný než Nymburk. Navíc jsme šli vloni do play off ze sedmého místa. Získat titul je obrovské zadostiučinění pro všechny sponzory, kteří klub podporují, protože to není úplně levné. Ale ještě víc než první místo v lize mě těší, že basketbal je tady na jakémsi piedestalu, že tím sportem město žije. Když přijdete do haly a vidíte vyprodané hlediště, všichni diváci ve žlutém a skandují, je to krásný zážitek. A navíc víte, že popularita basketbalu změnila život stovkám kluků a holek, kteří se pro hru nadchli, protože jinak by možná většina z nich seděla doma u počítačů.

Kromě basketbalu vás baví taky cestování. A to až do té míry, že jste si v Mikulově koupil penzion.

Ne koupil, ale postavil! To bylo už v roce 2007, letos jsme dodělali další část. Jižní Moravu miluji a Mikulov obzvlášť. Máme tam i druhý byt – někdo jezdí na chatu do Krkonoš a my jezdíme odpočívat do Mikulova.

Jezdíte po jižní Moravě na kole?

Teď už na elektrokole, a nejen po jižní Moravě, ale po celé Evropě. Někteří se mi za to elektrokolo trochu smějí, ale já to beru jako úžasný dopravní prostředek, díky kterému můžeme procestovat kus světa. Třeba letos jsme projeli se staršími dětmi kus Švýcarska a Rakouska od Svatého Mořice až do Salcburku, najezdili jsme strašně moc kilometrů, ale přitom to bylo na pohodu. Nemusíme funět a dívat se půl metru před sebe, ale fotíme, bavíme se a užíváme si to.

Modrý Mauricius

Vím o vás, že jste velkým sběratelem plechovek od piva. Musím říct, že nikoho s takovou vášní neznám.

U nás je to dost ojedinělý koníček. Asi je to tím, jak dlouho jsme žili za železnou oponou, protože ve světě je sběratelů opravdu hodně. Třeba v Americe nebo v Japonsku. V Holandsku jsou dokonce i lidé, kteří se tím živí. Skupují plechovky, snaží se získat ty nejvzácnější kousky a pak vydělají na tom, že je zase prodají.

Jak jste se k tomu dostal?

Dneska jsou plechovky s pivem nebo colou všude, ale před desítkami let to byla velká vzácnost. Když mi někdo jako malému klukovi přivezl z Jugoslávie nebo z Německa plechovku s limonádou, byl to pro mě takový svátek, že jsem si ji hned vystavil na linku do kuchyně. Se sbíráním plechovek jsem začal už asi v deseti letech, jen postupem let jsem se přeorientoval na pivní plechovky a na výroční série do roku 1990.

Co to znamená?

Mám třeba plechovky, které se v Japonsku vyráběly a prodávaly pouze v rychlovlacích šikansen mezi rokem 1970 a 1972. Jsou to limitované série, ceněné dnes po celém světě. Nebo plechovky z Mistrovství světa ve fotbale v Mexiku z roku 1970, na jedné z nich je i československý fotbalový tým.

Víte, kolik plechovek máte?

Úplně přesně ne, ale je jich kolem 5500.

Která z nich je nejvzácnější?

No, mám takový svůj „modrý Mauritius“.

Co je na ní tak zvláštního?

Jsou na ní hokejisté Československa, kteří skončili druzí na mistrovství světa ve Švédsku v roce 1969, rok po invazi bratrských vojsk. Plechovky se tiskly v Německu, a než se dostaly na Slovensko do Hurbanova, kde se měly plnit pivem, tři hráči z týmu emigrovali. V Hurbanovu se celý kamion plechovek pod přísným dohledem StB vyklopil na zem a jezdil po nich válec, aby se žádná plechovka nedostala ven. Což se téměř podařilo, ale tři plechovky nakonec válec nezničil. Jednu vynesl zaměstnanec, druhou ředitel a třetí ten estébák. Teď je jedna z nich u sběratele ve Švédsku, druhá v Brně a třetí mám já.

Další vaší libůstkou jsou kalendáře. Ty nesbíráte, ale vyrábíte.

Od roku 2006 vydáváme vlastní kalendáře a na každém se snažíme našim zákazníkům ukázat nové technologie. Opravdu si s tím hrajeme, takže jsme už mnohokrát vyhráli kalendář roku v různých kategoriích, bodovali jsme i v evropských soutěžích. Ale kvůli soutěžím kalendáře neděláme – je to pro nás silný marketingový nástroj.

A jaký je ten poslední na rok 2024?

Úžasný! Dostali jsme se do Francie k největšímu sběrateli aut Bugatti, takže to je opravdová lahůdka hlavně pro chlapy. Ale ta auta jsou tak krásná, že se určitě líbí i ženám. ∎

NOVÝ BOARD-MASTER

Boardmaster je nejrychlejší a nejproduktivnější flexotiskový stroj na výrobu skládaných obalů na trhu. Je jediným průmyslovým flexotiskovým strojem, konstruovaným pro nulové prostoje při změně zakázky.

David Zwang,
odborný konzultant
(WhatTheyThink.com)

Více na str. 20 >>

ROZVIŇTE SVŮJ POTENCIÁL

Jak mohu plně rozvinout svůj potenciál?

Nechte se inspirovat a inovujte! S robotikou a automatizací spojenou s tiskovým strojem Speedmaster XL 106, novým Boardmasterem a plně integrovaným workflow Prinect, který zahrnuje veškeré operace tiskového provozu. To je pouze začátek. Zajistěte si budoucnost svého podnikání s naším rozsáhlým sortimentem produktů, služeb a komplexních řešení.
drupa.heidelberg.com

Navštivte nás na veletrhu drupa 2024
v termínu 28. května až 7. června.

HEIDELBERG

VÝVOJ POLYGRAFICKÉHO SOFTWARU V SOUVISLOSTECH

Systém Prinect byl doposud často popisován pomocí funkcí jeho jednotlivých modulů. Jaká však může být funkce Prinectu v tiskárnách v integrovaném pojetí? V jakých souvislostech je vhodné roli Prinectu v tiskárně vnímat? Nejen o tom jsme hovořili s produktovým manažerem Prepress/Prinect Milanem Moravcem. V Heidelbergu pracuje od roku 1999 a celá jeho kariéra je spjata s prepressem a softwarovými řešeními.

V Heidelbergu CZ & SK jste nejpovolanějším specialistou, který může zhodnotit vývoj softwaru od filmových osvitek až po současnou podobu Prinectu pro nejmodernější archové ofsetové stroje. Jaká ta historie v případě heidelberských řešení tedy byla?

No, pokud mám zabrousit do úplné historie vývoje workflow systémů firmou Heidelberg, musím začít u Delta Technology, který se dá považovat za náš vůbec první reálný prepressový workflow systém. Byl založen na takzvaném ROOM konceptu (Rip Once Output Many), který měl zripováním postscriptových dat do interního mezi-formátu zajistit možnost identického výstupu na různá osvitová a nátisková zařízení. V té době totiž zpracování postscriptových dat neposkytovalo jistotu opakovatelnosti rastrového obrazu na výstupu.

> Smysl workflow Prinect tkví v celkové harmonizaci procesů vedoucí k maximální efektivitě využití strojů a plynulosti celého výrobního řetězce.

To jsme se tedy opravdu ocitli ve vzdálené minulosti. Co urychlilo vývoj až do stavu, který máme dnes?

Vývoj generačně nového způsobu zpracování dat v předtiskové přípravě předznamenaly tři důležité faktory. Jednalo se o ustavení PDF formátu jako náhrady za Postscript, pak zásadní navýšení výpočetní kapacity hardwaru umožnující zpracovávat velké množství obrazových dat v reálném čase a v neposlední řadě přechod z osvitu filmů na přímý osvit tiskových desek pomocí CtP zařízení. Změny šly ruku v ruce a představovaly revoluci, neboť se od základu změnila podoba předtiskové fáze. S nástupem CtP se celá datová příprava zdigitalizovala a přesunula ze specializovaných prepressových studií přímo do tiskáren.

Na dobu nástupu CtP si mnozí pamatujeme, není to až tak dávno.

Ano, asi dvacet let. Na českém a slovenském trhu proces přechodu z filmu na CtP probíhal přibližně v letech 2000 až 2010. Nejprve to bylo pár tiskáren, ale trend zesiloval, až na CtP přešli všichni. Součástí heidelberského workflow už tehdy bylo i řešení pro přednastavení barevnicových zón tiskových strojů podle dat z prepressu. Rychlá změna pracovního prostředí a požadovaných dovedností byla náročným procesem pro mnoho firem a jejich pracovníky. Lidé v tiskárně si museli zvyknout na příjem dat, kontrolu, reporting, opravy dat, práci s náhledy resp. nátisky, až po finální vyřazení a osvit na tiskovou desku. Práce probíhaly separátně a v řadě tiskáren je tomu tak i dnes. >

> *Od jakého období můžeme hovořit o komplexnějším softwarovém řešení v souvislosti se snahami o integraci přípravy, tisku a dokončování?*

Zásadní mezník představoval formát PDF resp. jeho verze umožňující definovat a přenést plnohodnotná data potřebná k přípravě tiskoviny. Na drupě 2004 Heidelberg představil první plnohodnotný systém předtiskové přípravy - Prinect, v němž jednotlivé procesní kroky přípravy zakázky byly integrované do automatizovaných sekvencí. Systém neřešil samostatně jednotlivé datové soubory, ale zakázku jako celek. Postupně se rozšiřoval o další moduly tak, aby obsáhl celý výrobní řetězec a všechny výrobní operace. Hlavní funkcí byla distribuce technologických a zakázkových dat do strojů, ale šlo také o sběr dat spojených s průběhem každé výrobní operace zpět do systému. Výhodou takto komplexního systému je jednotné uživatelské rozhraní, informace v reálném čase a možnost dynamického plánování výrobních operací na základě aktuálních možností výroby.

Na našem trhu působí spousta velmi moderně řízených firem. Jsou však natolik kreativní, aby uměly možnosti Prinectu ve všech souvislostech využít? Jak ve firmě vše provázat v kompaktní celek?

Dobrá otázka. Je to jak říkáte o kreativitě jednotlivých firem a schopnosti příslušných pracovníků zavádět a využívat výhody integrace jednotlivých výrobních kroků, které Prinect nabízí. Realisticky

> Optimalizace průběhu zakázek může vést ke zvýšení vytíženosti tiskového stroje a třeba i ušetření jedné směny tiskařů.

musím bohužel konstatovat, že pro většinu tiskáren je stále charakteristické oddělení výrobních procesů na více méně separátní operace: příprava tiskové formy - tisk - dokončování. Mnohým tiskárnám stačí, aby se na tiskový stroj dostalo přednastavení barevníků a tím to končí. Přitom např. pouhá informace o typu potiskovaného materiálu zásadně zrychluje přípravu stroje a snižuje makulaturu. Zpětný sběr a vyhodnocení provozních dat zase může pomoci při optimalizaci průběhu zakázek, tak aby se zvýšilo vytížení tiskového stroje a případně ušetřila i celá směna tiskařů.

To se týká celého trhu?

Nyní se bavíme o ofsetu. Ofset v B3 formátu zanikl s nástupem digitálu a rozvoj ve formátu B2 víceméně zamrzl. Když nejsou investice na rozvoj v oblasti strojů, nebývá ani investiční nálada k financování IT infrastruktury příznivé k rozvoji v užívání systémů Prinect. Jako jediná perspektivní skupina tiskáren z pohledu integrace tak zůstává ve formátu B1 a větším. Bavíme se ale pochopitelně o tiskárnách s velkým vytížením, tlakem na produktivitu a aspoň částečně standardizovanou produkcí - zde je potenciál na automatizaci procesů největší.

Jak daleko jsou tyto tiskárny, co se týče integrace procesů do workflow?

Pokud se jedná o tiskárny vybavené naší předtiskovou přípravou a tiskovými stroji Heidelberg, tak zde existuje plná integrace obou oblastí, kdy tiskovému stroji jsou poskytována veškerá dostupná zakázková data a současně se sbírají a ukládají procesní data všech zpracovávaných zakázek. Několik málo tiskáren má i modul umožňující integraci dokončujícího zpracování a některé se snaží sbírat a vyhodnocovat data a dle nich strategicky řídit výrobu. Na trhu se ale jedná spíše o výjimky.

A proč jich není více?

Důvodů je mnoho. Především se jednalo o evoluční vývoj, který začal v prepressu a přelil se do tisku, což většina tiskáren považuje za finální stav. Dalším důvodem je pochopitelně struktura postpressu - mnoho operací na různých strojích od různých výrobců není ideálním prostředím pro integraci. V oblasti sběru dat a především ve vyhodnocování efektivnosti výroby (tiskových strojů) je to podobné. U mnoha firem pozorujeme, že řízení jejich výroby je méně či více ovlivněno souběhem událostí v daném čase. Jakmile získá nějaká zakázka prioritu, řekněme spíš superprioritu, nebere se příliš v úvahu celková efektivita a naboural se plán výroby. Smysl workflow Prinect tkví v celkové harmonizaci procesů vedoucí k maximální efektivitě využití strojů a plynulosti celého výrobního řetězce. V praxi jsou ale využívány jednotlivé moduly spíše separátně.

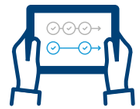
Když říkáte, že převládá modulová aplikace Prinectu, jak to souvisí s možnostmi dynamického plánování?

Dynamické plánování v Prinectu existuje, víme, jak je aplikovat, ale nenacházíme u zákazníků chuť a podmínky se do realizace takového projektu pustit. Pro tiskárnu je to veliká výzva - musí změnit mnoho zaběhnutých návyků a vše se navíc realizuje za pochodu. Dynamické plánování znamená, že data o zakázce jsou pravdivá v každém daném okamžiku a že je silná vazba mezi výrobou, tedy fyzickým prováděním operací a administrativou, tedy plánováním, kalkulováním apod. V tiskárnách je málo lidí, řekněme datových průkopníků, kteří v digitalizaci objevují nové možnosti. V ofsetu chybí silná prog

Chytrá produkce s workflow Prinect.
Zjednodušení procesů, zrychlení výroby, zvýšení marže.

Chytrá tiskárna a systém Push to Stop
Plně automatizovaná chytrá výroba, kdy stroje samostatně organizují a produkují standardizované zakázky – to je polygrafie 21. století.

Zákazník na prvním místě
Kvalitní data, přehlednost výrobního workflow a automatizace umožňují výrazně zlepšit Vaše služby pro Vaše zákazníky.



Snížení počtu „touchpointů“
Redukce „touchpointů“, tedy míst ve výrobním řetězci, které nejsou automatizované a kde se musíme zakázce věnovat, otevírá prostor pro skokové zvýšení produktivity a kvality.

Zvýšení produktivity a vytíženosti strojů
Efektivní plánování a chytré řízení na základě spolehlivých produkčních dat umožňuje razantně zvýšit produktivitu strojů a Váš zisk.

Dnes
30 mil.
archů ročně.

Zítra
60 mil.
archů ročně.

Snižte makulaturu i skladové zásoby
Optimalizace výroby a plánování snižuje makulaturu a zlepšuje skladové hospodářství.

Standardizace
Standardizace kvality a jasně definované optimalizované procesy zajišťují spolehlivost výroby a zjednodušují plánování.

Využívejte kapacitu strojů na
100 %
v plně integrovaném workflow.

Business Intelligence
Prinect zajišťuje sběr produkčních i jiných dat, a Vaše každodenní i strategické rozhodování dostává pevný základ.

resivní skupina zákazníků, která by chtěla věci dělat jinak, spíše se jedná o jednotlivé případy.

Jaká je souvislost mezi stavem ve firmách a náladách na trhu?

Provozy jsou tlačeny trhem k racionalizaci výroby. Tiskárny přijímají kroky, ke kterým je nutí trh. Příkladem je skutečnost, že komerční tiskárny začínají tisknout obaly, což je konstrukčně i obchodně jiný model. Automatizují, robotizují, to také nejsou malé změny. Při jejich realizaci ovšem převažuje hardwarový přístup. Poměrně málo ochoty cítím k provádění změn na procesní, resp. softwarové úrovni. Velké změny vidíme, když tiskárna například vybuduje nové budovy, nakoupí nové stroje, začíná tisknout obaly atd., a zajistí si i potřebné finance. Někdy má na situaci firem také podíl určitá roztříštěnost produktového portfolia, kdy tiskárna bere zakázky ze všech segmentů trhu. Zde se sváří ekonomičnost s efektivitou. Zvažme jenom náročnost logistiky, když je firma nucena potiskovat x druhů substrátů a y gramáží papírů. Některé změny nezáleží už na softwaru, ale na základní organizaci provozu, na oproštění se od nevýdělečných zakázek.

Jak se v souvislosti s vývojem Prinectu mění jeho obchodní model?

Mnoho tiskáren zjišťuje, že se nacházejí v situaci, kdy jsou hardwarové zdroje jejich firemního růstu vyčerpány. Zdrojem růstu potom zůstává software v širokém pojetí, tzn. softwarové a organizační přebudování celého výrobního procesu. Heidelberg přešel z prodeje jednotlivých modulů k nabídce uceleného systému ve formě pronájmu. Prinect není dílčí aplikace, bavíme se o komplexní infrastruktuře. Poplatek za pronájem vychází z objemu produkce pronajímatele a počítá se ze zripovaných metrů čtverečních. Uživatel může systém implementovat postupně, s tím, jak rostou jeho potřeby.
K pronájmu Heidelberg přešel před čtyřmi roky. Globálně máme okolo dvou tisíc instalací, které fungují v tomto režimu. Kdyby uživatel kupoval systém jednotlivě po modulech, stál by jej víc než dá za pětiletý pronájem, přičemž pět let se obecně počítá s životností aktuální generace softwarových systémů. Takto zákazník využívá, co aktuálně potřebuje, platí dle velikosti produkce a má vždy aktualizovaný software. ■

Milan Moravec
V Heidelbergu pracuje od roku 1999. Od počátku se specializuje na oblast předtiskové přípravy, softwarových řešení a správy barev v tiskovém procesu.

Zpětný sběr a analýza produkčních dat umožňují získat perfektní přehled o efektivitě výroby, najít slabá místa a přijmout důležitá opatření k její optimalizaci.

Nový HEIDELBERG Customer Portal.
Veškeré informace na dosah ruky.

Výkonová data v reálném čase, reporty o technickém stavu strojů, správu servisních událostí, informace administrativního charakteru, nebo třeba sledování zásilek na cestě - to a mnohem více máte díky našemu portálu k dispozici kdykoli a odkudkoli.
heidelberg.com/customer-portal

Heidelberg CZ & SK s.r.o.
Šafránkova 1243/3, 155 00, Praha 5
www.heidelberg.com/cz

HEIDELBERG

Vše, co potřebujete dnes i v budoucnosti.
Komplexní ekosystém Heidelberg.

Každý zákazník je jiný a každý má odlišné potřeby. Ale ať je tiskárna malá, střední nebo velká, ať vyrábí drobné komerční zakázky nebo velké série profesionálního packagingu, pro všechny nabízíme komplexní řešení - od příjmu zakázky po expedici hotových výrobků.

Heidelberg je vaším komplexním partnerem. Využijte všech našich produktů a služeb a těžte z uceleného a perfektně integrovaného produkčního prostředí, které nejen zajistí plynulou a vysoce produktivní výrobu dnes, ale umožní vám i kontinuální růst a rychlou reakci na změny, které vás teprve čekají.

Vzdálená technická podpora

Okamžitá diagnostika a servisní zásahy na dálku šetří váš čas a minimalizují neproduktivní odstávky stroje. Zkrátka vám šetří mnoho peněz.

Servisní služby

Rychlé dodávky náhradních dílů, včasné technické zásahy odborníků i řešení aplikačních problémů ve výrobě - to je nejrozsáhlejší síť servisních služeb v odvětví.

Zákaznický portál Heidelberg

Veškeré digitální služby na jednom místě - servisní podpora, analýza produkčních dat vč. reportingu, e-shop pro spotřební materiály a díly, administrativní podpora atd.

Udržitelná produkce

Vše děláme s ohledem na životní prostředí i vaši peněženku - snižujeme energetickou náročnost strojů, šetříme spotřební materiály, snižujeme karbonovou stopu.

Skvělá investice

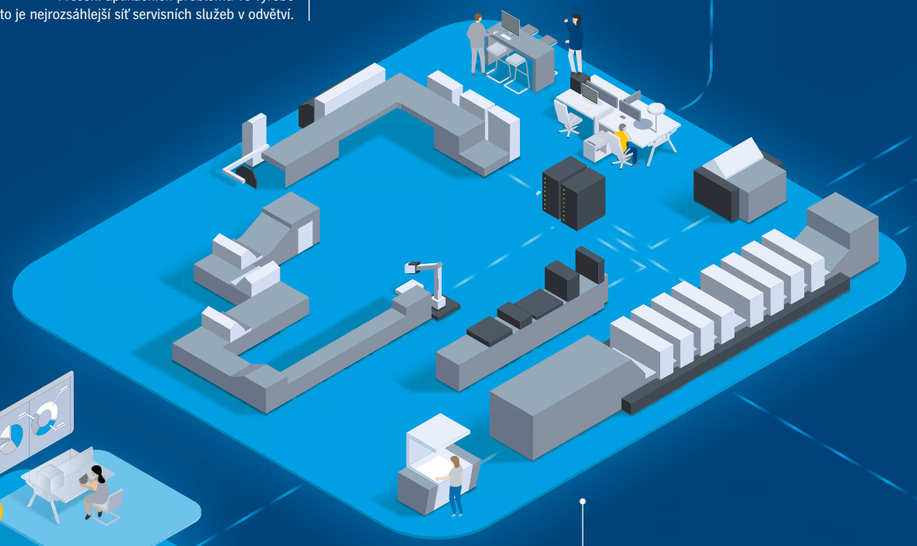
Návratnost vaší investice do strojů Heidelberg se projevuje nejen během produkce, ale i po vyřazení stroje z výroby. Stroje Heidelberg mají výrazně nejvyšší zůstatkovou hodnotu.

Prinect Business

Kalkulace zakázek, jejich administrace a řízení, ale také sběr a analýza výkonových dat vedoucí k optimalizaci výroby. Jednoduše zjistíte, na čem vyděláváte a kde ztrácíte.

Prinect Production

Řízení výroby, optimalizace procesů, automatizace produkčních operací, kontrola kvality. To vše a ještě více zajišťuje produkční workflow Prinect.



Push to Stop

Maximální automatizace výroby, redukce nutných manuálních zásahů obsluhy, eliminace chyb a vysoká produktivita. To je koncept autonomní produkce Push to Stop.

Spotřební materiály Saphira®

Ověřené a pro stroje Heidelberg odladěné spotřební materiály zajišťují nejen bezproblémovou produkci a její vysokou kvalitu, ale díky optimalizované spotřebě také šetří vaše peníze.

Print Media Center

Naše technologie vám rádi předvedeme v předváděcím centru PMC v německém Wieslochu-Walldorfu. Naši odborníci jsou vám k dispozici.

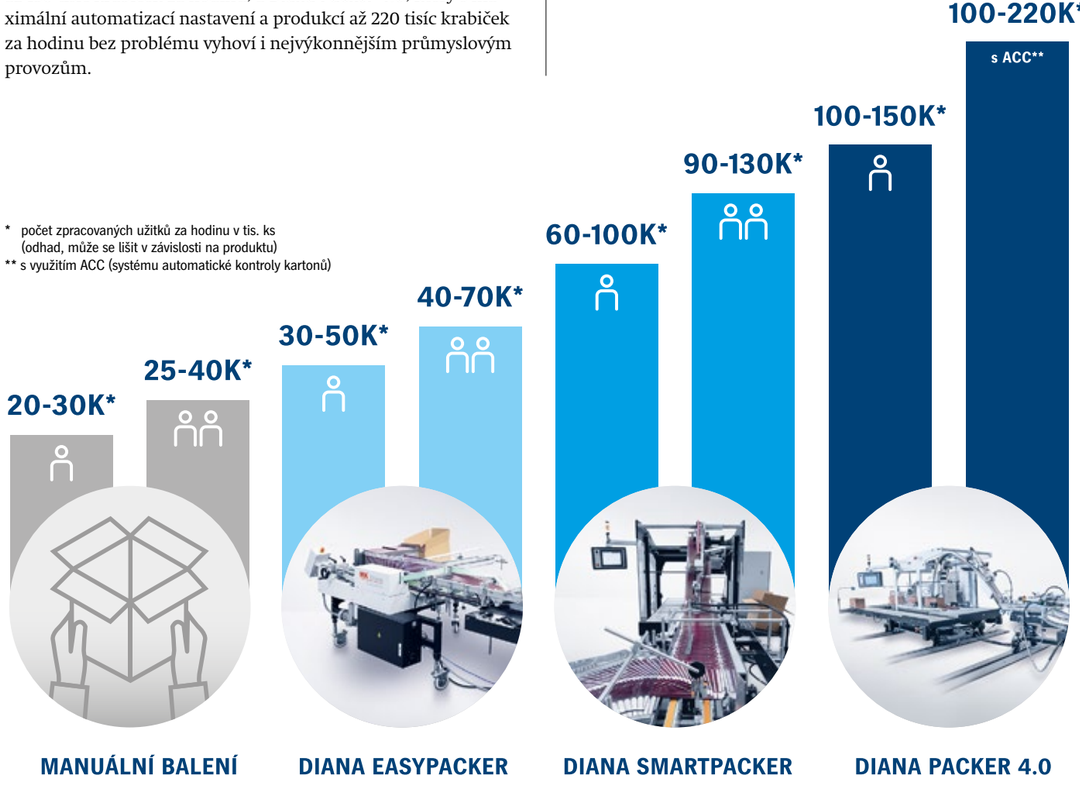
DIANA PACKER

AUTOMATICKÉ SYSTÉMY PRO BALENÍ KRABIČEK

Naše automatické systémy pro balení krabiček zajišťují přesné a bezpečné balení lepených skládaných krabiček do přepravních krabic. Jsou velmi příjemné na obsluhu, pokrývají možnost balení většiny vyráběných rozměrů a typů skládaček a dle zvoleného modelu zvládnou precizně zabalit až 220 tisíc užitků za hodinu.

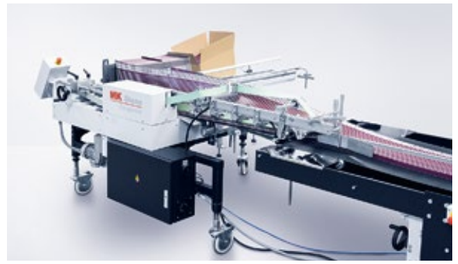
Strojové řešení balení hotových výrobků a celková automatizace této fáze výroby snižuje či zcela eliminuje potřebu manuální práce, umožňuje výrazně zvýšit produktivitu na lepičkách krabiček a zvýšit tak výrobní kapacitu. Heidelberg nabízí tři modely automatických balicích systémů: **Diana Easypacker** - jednoduchý, malý a jednoduše nastavitelný poloautomatický systém, **Diana Smartpacker** - velmi univerzální zařízení s vysokou mírou automatizace a velmi širokými možnostmi použití s produktivitou až 130 tisíc krabiček za hodinu, a **Diana Packer 4.0**, který s maximální automatizací nastavení a produkcí až 220 tisíc krabiček za hodinu bez problému vyhoví i nejvýkonnějším průmyslovým provozům.

Všechny tři modely automatizovaných balicích systémů Diana jsou vyvíjeny v Německu a výroba probíhá v závodu ve slovenském Novom Mestě n. Váhom. Jedná se tedy o čistě evropskou produkci. Pro český a slovenský trh je navíc zajištěn profesionální lokální servis.



* počet zpracovaných užitků za hodinu v tis. ks (odhad, může se lišit v závislosti na produktu)
** s využitím ACC (systému automatické kontroly kartonů)

První krok k efektivitě. Diana Easypacker.

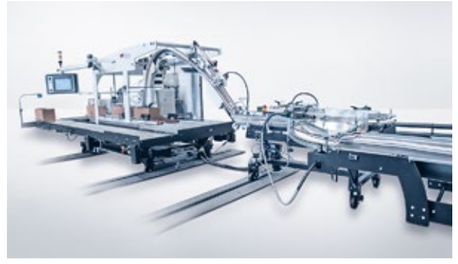


Malý a rychle nastavitelný Diana Easypacker je prvním krokem k strojovému řešení logistiky produktů z lepičky krabiček. Umožňuje poloautomatické balení krabiček do přepravních krabic. Jedná se o výrazné zvýšení výkonu oproti ručnímu balení. Díky jednoduché manipulaci mohou operátoři snadno přemístit krabičky vycházející z vykladače v šupinovém sledu a umístit je do přepravních kartonových krabic. Stroj lze rozšířit o balicí manipulační stůl, který ještě zefektivňuje balení. Easypacker může být také vybaven počitadlem, které umožňuje odebírat krabičky v přesném množství.
Díky své automatizaci a flexibilitě může Diana Easypacker zvýšit výkon balení na výstupu z lepičky až o 50 % ve srovnání s čistě ručním balením krabiček. Dosahuje rychlosti až 70 000 krabiček za hodinu. Nejvyššího výkonu dosáhnete za předpokladu, že zařízení budou obsluhovat dvě osoby. Diana Easypacker lze propojit prakticky s veškerými skládačkami-lepičkami na trhu.

Kompaktní a výkonný. Diana Smartpacker.

Díky malým rozměrům, kompaktnímu designu a flexibilitě použití lze Diana Smartpacker snadno integrovat do jakékoli existující výroby. Smartpacker je velmi univerzální zařízení, které lze bez problémů připojit i k lepičkám od jiných výrobců.
Pokročilá míra automatizace umožňuje Dianě Smartpacker dosahovat výkonu až 130 000 vyložených krabiček za hodinu. Díky integrovanému počítadlu a automatickému systému plnění krabic se obsluha zabývá pouze manipulací s plnými přepravními krabicemi. Ostatní zajistí Smartpacker. Ve srovnání s řešením Easypacker nabízí Diana Smartpacker výrazně více automatizace, ale díky své modularitě je velmi univerzálním řešením pro nejrůznější provozy.

Špičkový hráč. Diana Packer 4.0.



S výkonem balení více než 200 000 krabiček za hodinu představuje Diana Packer 4.0 špičku nejen našeho portfolia, ale i všech plně automatizovaných balicích systémů vyráběných různými výrobci na světě . Tento systém umožňuje „držet krok“ v balení krabiček i u rychlých průmyslových linek pro skládání a lepení. Balení hotových lepených krabiček tak již nepředstavuje úzké místo ani v nejproduktivnějších provozech.
Díky jednoduchému ovládání pomocí dotykového displeje, automatickému výpočtu nastavení stroje a celkové redukci nastavovaných parametrů zkracuje Diana Packer 4.0 doby přípravy až o 50 %, což výrazně zvyšuje dostupnou kapacitu lepičky krabiček. Datovým připojením Diana Packer 4.0 k lepicímu stroji Diana lze rozměry výrobku, který se má zabalit, přenést do baličky, což ještě více zkracuje dobu přípravy. Integrovaný laserový systém zajišťuje spolehlivé počítání krabiček a pro maximální zajištění kvality lze nastavit odebrání jednoho nebo více vzorků během produkce. Jedná se o nejvýkonnější, nejvíce automatizovaný a nejuniverzálnější automatický systém na světě. Od roku 2023 nabízíme k tomuto systému další plně automatické prvky, jako automatický otevírač prázdných kontejnerů, etiketovací zařízení, plně automatické uzavření kontejneru včetně jeho zalepení páskou, plně automatické vkládání prokladových kartonů mezi jednotlivé vrstvy obalů v kartonu, a nakonec i plně automatické nakládací či paletizační roboty. Krabičky tak mohou bez dotyku lidské ruky projít linkou od plně automatického naložení roboty až po vyložené v kartonech na paletě dle ukládacího vzoru.

DIANA SMARTPACKER

AUTOMATIZACE, KTERÁ ŠETŘÍ ČAS I PENÍZE

Balení hotových produktů do přepravních krabic je tradičně jedno z úzkých míst produkce skládaných a lepených krabiček. Základní modely lepicích strojů i vysoce produktivní lepičky krabiček profesionálních výrobců produkují velké množství výrobků, které je třeba přesně a bezpečně vyložit do přepravních kartonových krabic. V mnoha provozech je tato operace zcela manuální prací, v některých se naopak používají plně automatizovaná průmyslová řešení.
Nový Diana Smartpacker pokrývá svou použitelností prakticky celou tuto škálu. Díky malé zastavěné ploše, jednoduchosti ovládání, ale na druhé straně velmi pokročilou mírou automatizace osloví jak malonákladové provozy, tak profesionální výrobce krabiček. Smartpacker je velmi univerzální zařízení, které lze bez problémů připojit nejen k lepičkám Diana, ale i ke strojům od jiných výrobců. Vysoký stupeň automatizace umožňuje Dianě Smartpacker dosahovat výkonu až 130 000 vyložených krabiček za hodinu. Díky integrovanému počítadlu a automatickému systému plnění krabic se musí obsluha zabývat pouze manipulací s plnými přepravními krabicemi. Ostatní zajistí Smartpacker.

BARVA JAKO NÁSTROJ K ÚSPOŘE NÁKLADŮ

„Barvu chápeme jako službu, ne jako plechovku, kterou tiskárně prodáme a tiskař z ní přenáší obsah do barevníků tiskového stroje. Barva je jedním z mnoha vlivů, které spolu souvisejí, a ve výsledku vedou či nevedou k celkovému úspěchu," říká Jaroslav Švejda, jenž v Heidelbergu CZ & SK působí na pozici Business Consulting.

Vytvoření pozice Business Consulting znamená, že v Heidelbergu stále víc hledáme a implementujeme řešení zaměřená na zvyšování kvality a výkonů tiskových strojů, a tím celé tiskárny. Nikoli náhodou do nové pozice přešel Jaroslav Švejda, který má v oboru dlouhodobé zkušenosti. Zeptali jsme se jej tedy, jak do konceptu zvyšování výkonů zapadá barva a vše, co je s ní spojeno. „Barva do koncepce zvyšování výkonu stroje bezesporu patří. Zejména v případě nových strojů má podstatný vliv na výkon. Když říkáme barva, bavíme se také o dalších věcech, jako je chemie, seřízení stroje a znalosti tiskaře," uvádí Jaroslav Švejda a dodává vzkaz majitelům a manažerům tiskáren: „Koupili jste si stroj za desítky milionů korun, přemýšlejte proto s námi, jak ho můžete lépe využít a vydělat další peníze. Neprodáváme jenom barvy, ale know-how, ovšem nezastíráme, že chceme, abyste na strojích měli naše barvy. Proč? Kombinace barev a chemie máme odladěné pro komerční tisk, packaging i dlouhé stroje; nemusíme pak hledat cesty a zbytečně laborovat." V Heidelbergu nepochybujeme o tom, že základem každé tiskárny je tiskový stroj. Je také místem, kde se dá hodně získat, ale také hodně ztratit. Faktorů, které mají na kvalitu a výkon tiskového stroje vliv, je celá řada. Po mnohaletých zkušenost můžeme říci, že klíčové jsou tyto: technický stav a seřízení stroje, používané spotřební materiály, znalosti a dovednosti obsluhy stroje, správně připravená tisková předloha, komplexnost dat posílaných do systému stroje a v neposlední řadě celková organizace práce v tiskárně. Pojďme se nyní na jednotlivé prvky, které ovlivňují výkony a kvalitu produkce, podívat detailněji.

Technický stav a seřízení stroje

Nové tiskové stroje jsou schopné dosahovat násobně vyšších výkonů v porovnání se staršími modely, v tiskárnách se jim

> Vhodně zvolené materiály mohou vést k úsporám až stovek tisíc za měsíc.

však musí vytvořit podmínky. Úkolem Business Consulting je provádět analýzy a na jejich základě vypracovávat doporučení, jaká opatření přijmout. Jde o komplexní analýzu stavu stroje a návrhy na zlepšení stavu. Jde o správné nastavení a seřízení tak, aby vše spolu ladilo a nedocházelo ke ztrátám nebo plýtvání materiály. Provoz tiskového stroje je dán určitými, vzájemně provázanými charakteristikami, které mají vztah i k barvě. Prioritou a absolutní podmínkou odpovídajícího výkonu je dobrý technický stav tiskového stroje.

Spotřební materiály

V posledních letech se výkony strojů a struktura zakázek změnily tak, že vhodně zvolené spotřební materiály mohou vést k významným úsporám jak časů, tak materiálů, pochopitelně včetně barvy samotné. Po obrovském zdražení papíru v roce 2022 se optimálně vyladěné spotřební materiály stávají nástrojem, jak podstatně snížit výrobní náklady.

Díky tomu, že nám stroje Heidelberg poskytují velmi kvalitní data o jejich provozu, umíme ve vztahu ke konkrétnímu stroji vypracovat analýzy, na jejichž základě jsme pak schopni přijmout jasná a účinná opatření, jež v konečném důsledku vedou ke značným úsporám. „Bavíme se o úsporách v řádek desítek a stovek tisíc korun měsíčně, tedy o úsporách v milionech korun za rok," poznamenává Jaroslav Švejda.

Když hovoříme o spotřebních materiálech, nemyslíme jen na barvy a laky, ale i všechny související komponenty, jako jsou aditiva, mycí prostředky, tiskové gumy, válce atd. Před několika lety započal v tiskárnách trend nakupovat co nejlevnější spotřební materiály. Přičinila se o to mj. krize v letech 2008/2009. Trend bohužel přetrvává a v období nejistot se možná ještě prohlubuje. Přitom jsou většinou ztráty z používání nevhodných materiálů násobně větší než prvoplánová úspora na ceně materiálů samotných.

Znalosti obsluhy

V současné situaci se do tiskáren bohužel promítají i nedostatky odborného školství. Studenti se zajímají víc o grafiku a nová média, nikdo nechce být „obyčejným" tiskařem. Tiskařské řemeslo se předává až zaškolením nových pracovníků, již se ovšem zaměřují na základní obsluhu stroje, neumějí jej správně seřídit a nevyužívají všech jeho možností. „Heidelberg klade důraz na údržbu a seřízení stroje, které je – jak zjišťujeme při servisu – v některých tiskárnách slabinou. Informace o nedostatečném využívání tiskového stroje se samozřejmě netýkají všech uživatelů. V Heidelbergu máme příklady, kdy tiskárna využívá stroj skutečně až na hranu jeho možností. Pro velkou část tiskáren ovšem intenzifikace ve využití stroje zůstává otevřená. Přitom je zdrojem zisku - vyšší rentability investice a celkové produktivity, úspory provozních nákladů." Soudobé tiskové stroje jsou doslova nabité elektronikou, počítači a softwarem, to všechno musí tiskař respektovat a měl by umět intenzivně využívat. Další otázkou potom zůstává, zdali je provozovatel schopen poskytnout stroji k zakázce dostatečná vstupní data, která mu pomohou k vyššímu výkonu.

Předloha a data

Ve zpracování předloh a přípravě dat pro stroj zůstávají značné rezervy. Data mají u mnoha zakázek zásadní vliv na kvalitu a rychlost zpracování. Heidelberg poskytuje službu zaměřenou na inspekci tiskového stroje, při které analyzujeme příčiny, které tiskárně brání ve využití velkého potenciálu stroje. „Při přípravě dat se často chybuje, například chybí (správná) škála nebo odběrové pruhy na deskách," konstatuje Jaroslav Švejda. Ideální je situace, kdy se vše připraví v prepressu, tiskař převezme standardizovaná data, stroj se „sám nastaví" a vytiskne zakázku. Ve velké části firem se ale musí nedostatky v přípravě řešit až za provozu na tiskovém stroji. Když musí tiskař řešit špatně připravená data, vznikají velké prostoje a celková produktivita letí strmě dolů. A je to dražší. Aktuální otázkou jsou informační systémy. Heidelberg nabízí software Prinect Production Manager, který provazuje jednotlivé technologické kroky a automatizuje je. Některé polygrafické společnosti v minulosti nakupovaly softwarová řešení od několika různých dodavatelů a nyní zjišťují, že jednotlivé subsystémy neumí vytvořit kompletní řetězec. To na první pohled s efektivitou tisku souvisí jen vzdáleně, když však interface mezi jednotlivými částmi SW nepracuje dobře a stroji neposkytnete technologická data, zásadně snižujete jeho využití.

> Neprodáváme jen barvy, ale know-how.

Organizace práce

Organizace uvnitř tiskárny je velké téma. Má několik rovin, například plánování. Tiskař dostává většinou seznam zakázek, které musí v rámci směny zpracovat. Do posloupnosti zakázek se bohužel často promítá operativní řízení, mění se pořadí, některá zakázka je vyřazena, jiná zařazena. Ale třeba velké obalářské tiskárny mají plán na delší dobu dopředu a těží z poměrně přesné organizace práce – nepřemývá se tak často, nemění se barvy, nemění se formáty a gramáže atd. Zato v merkantilních tiskárnách se operativní změny provádějí během směny, což má opět negativní dopady na produktivitu. „Hektičnost ve změnách pořadí zakázek způsobuje obrovské ztráty, které management tiskárny často vůbec nevidí. Pokud tiskárny nedisponují vyspělými softwary, jež automaticky optimalizují tiskovou frontu, jsem zastáncem metody, kdy se tiskaři předá seznam zakázek, které by měl zpracovat ve své směně, a nechejte na něm, aby si je co nejlépe seřadil," říká Jaroslav Švejda. Dalším faktorem je zásobování materiálem, tiskovými formami atd., to všechno by měl mít tiskař na směnu předem připraveno.

Spektrum tiskáren seřazených podle skutečného výkonu stroje je velmi široké. Pohybuje se od společností, které využívají stroje doslova na maximum, až po firmy, jež mají v produktivitě zatím velké rezervy. Současnou situaci charakterizuje ukazatel efektivity tiskových strojů, který se v průměrné české tiskárně pohybuje mezi 20 a 30 %. Přitom zlepšení OEE o 10% by vytvořilo základ pro růst zisku v násobcích této hodnoty. Firmy ale často vůbec nesledují data o provozu stroje. Ačkoliv je dnes jednoduché sledovat výkonové ukazatelů přes portál Heidelberg Assistant, nově Heidelberg Customer Portal, v každodenním řešení starostí na to v tiskárnách jako by nebyl čas. A je to škoda. Prakticky v každém tiskovém provozu bychom našli prostor pro výrazné snížení výrobních nákladů. Nedávno jsme například analyzovali data ze čtyř různých tiskáren a porovnali spotřebu barev ve vztahu k počtu zakázek a množství dosahované makulatury a zjistili jsme obrovské rozdíly a rezervy. Při vysokých cenách papíru vzniká podstatný rozdíl v nákladech mezi nízkou a vysokou makulaturou. Zakázky se zkracují, příprav je víc a víc. Je-li cena barvy na archu oproti ceně za arch zanedbatelná, vystupuje do popředí právě cena papíru. Jinými slovy, použitím kvalitních barev (často jen v korunových rozdílech na plechovku) lze ušetřit řádově větší finance na snížené makulatuře. Není neobvyklý případ, že firma ušetřila na jeden rozjezd např. 30 archů. Měsíční úspora pak může činit 100 až 150 tisíc Kč. S uspořenými archy tedy spoří i samotnou barvu, aditiva a další materiály. A spoustu času. „Naše služba něco stojí, ale zvolili jsme symbolickou částku 20 000 Kč měsíčně, na každý další stroj 5 000 Kč. V tiskárně pak dokážeme ušetřit i přes 100 000 Kč měsíčně na jednom stroji. Roční úspora tak může představovat i 1,0 mil. Kč. Smlouvu uzavíráme minimálně na 6 měsíců, obvykle na 1 rok. Analýzy, uvedení stroje do dobrého stavu a proškolení všech lidí jsou jasným benefitem. Když pak provozovatel dohlédne na dodržování všech zásad o stroji, přípravě, zpracování, materiálech, barvách, znalostech obsluhy a organizaci práce, může na všech opatřeních další roky bohatě vydělat," uzavírá Jaroslav Švejda, Business Consultant v Heidelbergu CZ & SK.

Jaroslav Švejda

Vytvoření pozice Business Consulting znamená, že v Heidelbergu stále víc hledáme a implementujeme řešení zaměřená na zvyšování kvality a výkonů tiskových strojů, a tím celé tiskárny. Nikoli náhodou do nové pozice přešel Jaroslav Švejda, který má v oboru dlouhodobé zkušenosti.

Intenzivní černá barva.
Už navždy kvalitní černobílý tisk!

Už žádné šedé odstíny místo černé, už žádné extrémní pokrytí barvou a čekání na zaschnutí archu. Na nejrůznějších materiálech a v provozech s nejvyšším vytížením jsme otestovali barvy a máme pro vás **intenzivní černou barvu**, která je spolehlivá a stabilní. Rádi vám pomůžeme vyřešit černobílý tisk i na vašem stroji.

jaroslav.svejda@heidelberg.com

Heidelberg CZ & SK s.r.o.
Šafránkova 1243/3, 155 00, Praha 5
www.heidelberg.com/cz

HEIDELBERG

TIPS & TRICKS

STANDBY MODE

Všechny tiskové stroje Heidelberg mají na svých řídicích pultech Press Center k dispozici tlačítko Standby. Tato často opomíjená drobnost je velmi šikovnou funkcí, která může ušetřit hodně peněz, ale i času.

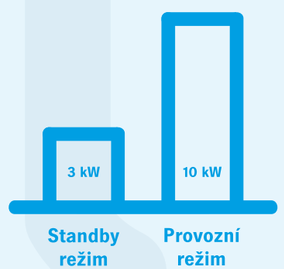
Tlačítko Standby se nachází hned vedle červeného tlačítka pro okamžité zastavení stroje. Pokud tiskař tlačítko Stanby stiskne, jednotky stroje i periferie se přepnou do úsporného režimu, ze kterého mohou být kdykoliv okamžitě přepnuty zpět do plně aktivního provozního režimu.

Každodenní rutina tiskaře znamená velké množství neproduktivních přestávek. Se současným trendem zkracování nákladů se průměrný počet zpracovaných zakázek, a tedy i prostojů mezi nimi ještě zvyšuje. Tiskař může jednoduchým stiskem tlačítka uvést stroj do „hibernace“ ve Stanby režimu, aniž by stroj vypínal a šetřit tak nemalé provozní náklady.

Snížení spotřeby elektrické energie pochopitelně znamená nejen velkou finanční úsporu, ale také šetrnost k životnímu prostředí. Používáním režimu Standby se snižuje CO2 stopa vaší produkce.

Úsporný režim Standby šetří výrazně více energie než stroj v provozním režimu nebo ve volnoběhu. Zatímco v klidovém provozním režimu se spotřeba může pohybovat kolem 10 kW, ve Standby se snižuje na cca 3 kW. Pochopitelně záleží na konkrétním stroji a jeho konfiguraci, ale máme změřeno, že aktivace úsporného režimu Standby jednu hodinu denně ušetří na stroji za rok až 3600 kWh elektrické energie.

Režim Standby umožňuje okamžité navrácení stroje do plně produkčního stavu. Žádné prodlevy s nabíháním systémů nejsou, proto doporučujeme používat funkci Standby i během krátkých přestávek v produkci.



IGEPA CZ SPUSTILA REVOLUČNÍ ELEKTRONICKÝ KATALOG

Společnost IGEPA CZ z Odoleny Vody znají nákupčí každé polygrafické firmy. Pro mnoho menších tiskáren je hlavním dodavatelem papíru, pro ty větší představuje firmu poslední záchrany, třeba když se opozdí dodávka z kmenové papírny. A mnozí v ní nakupují nejen papír, ale taky média pro reklamu, techniku nebo potřeby pro packaging a další zboží. Teď se tiskárnám přiblížila ještě více – na začátku prosince spustila nový elektronický katalog, který objednávky výrazně zjednoduší.

24/7

„Zná to každý – někdy si potřebujete udělat objednávku o víkendu nebo pozdě večer, protože ráno, až budou obchodníci na příjmu, vás čekají jiné úkoly. Náš elektronický katalog je na příjmu pořád – sedm dní v týdnu a čtyřiadvacet hodin denně,“ vysvětluje ředitel a jednatel velkoobchodu Petr Breburda jeden z důvodů, proč novému řešení říkají „revoluční“. Další důvod je prozaičtější – IGEPA dosud žádný podobný elektronický systém neměla. *„Objednat si naše zboží není tak jednoduché jako nasekat objednávku do běžného e-shopu. Museli jsme vše vymyslet tak, aby mohl vybrat i ten, kdo nekupuje celé výrobní balení nebo kdo chce zboží nějak upravit,“* upřesňuje Petr Breburda. Systém proto obsahuje spoustu netradičních postupů a vedlejších operací, které běžný uživatel nevidí, ale pro funkčnost a snadnou ovladatelnost katalogu jsou nezbytné.

Zatímco objednávání téměř všeho – od mobilů po dovolené u moře – už si dnes bez e-shopů neumíme představit, obchody s grafickým materiálem se této formě prodeje kvůli složitosti objednávek vyhýbaly. Změna na trhu přišla mimo jiné v souvislosti s covidem – ten ukázal, že i tady je elektronický způsob obchodování nezbytný. Dalším výrazným přínosem je možnost objednat si zboží ze všech 23 evropských poboček skupiny IGEPA GROUP nebo třeba i z Austrálie a Nového Zélandu. Tedy i věci, které v Česku IGEPA běžně neprodává.

> Je to pro nás velký skok. Tenhle projekt jsme vařili skoro dva roky a těším se, že bude našim zákazníkům chutnat.
>
> **Petr Breburda, ředitel a jednatel IGEPA CZ**

Zapojili umělou inteligenci

Elektronický katalog připravili vývojáři z německé centrály společnosti. Zatímco v Německu už půl roku funguje, naši experti mezitím pracovali na jeho adaptaci na české prostředí. *„Zásadní a nejnáročnější byly překlady textů, které se od německých liší. Jednak proto, abychom je přizpůsobili českým zvyklostem v oboru, a zároveň jsme museli trochu přelstít algoritmy Googlu a dalších vyhledávačů. Kdybychom texty jen otrocky přeložili, vyhledávače by náš systém považovaly za prostou kopii toho německého, a vyhledávání by nefungovalo tak dobře,“* vysvětluje Jana Albrechtová, marketingová manažerka IGEPA CZ. A dodává, že při překladech pomáhala i umělá inteligence. *„Samozřejmě za nás neudělala celou práci, museli jsme to pak hodně upravovat a doplňovat, ale svou roli splnila.“*

Nový katalog zajistí kromě časové flexibility také možnost, aby se na objednávkách podílelo více lidí. Zjednodušeně řečeno – šéf si může objednat cokoliv a zároveň zadat různé úrovně oprávnění, například co může objednat obchodní ředitel, co nákupčí a co skladník. Všichni budou mít zároveň přehled o předchozích objednávkách a cenách, oblíbených položkách nebo stavu firemního skladu.

Do budoucna chce IGEPA novou službu doplnit o nabídku logistiky od dopravy přes skladování a řízení skladů. *„V dnešní složité ekonomické době se musí tiskárny zaměřovat hlavně na efektivitu a optimalizaci sortimentu. V té souvislosti bude důležité, aby se mohly soustředit na to, co umí, tedy tisknout a prodávat svou produkci, a nemusely se zatěžovat zajišťováním dodávek materiálu,“* říká Petr Breburda.

IGEPA CZ se zaměřuje na dodávky v několika oblastech – Paper & Print (od grafických papírů až po kartony a lepenky pro obalový průmysl v široké škále plošných hmotností a formátů, včetně atypických), Viscom (v tomto oboru je firma jedním z největších dodavatelů pro signmaking na českém trhu), Office (kancelářské papíry, i kopírovací a plotrové papíry v rolích, a mnoho dalších) a Packaging, kterému se firma věnuje naplno od roku 2020. Zboží ze všech těchto oborů se dá v novém elektronickém katalogu objednat. ∎

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

IGEPA

OPTIMALIZACE TISKOVÝCH STROJŮ

ANKETA MEZI ZÁKAZNÍKY UKAZUJE SMĚŘOVÁNÍ K PREVENTIVNÍ PÉČI

V dynamickém prostředí trhu, kde se neustále zostřují podmínky, je nezbytné, aby tiskové stroje spolehlivě fungovaly. Tiskárny si nemohou dovolit, aby se jejich stroje nečekaně zastavily, tím rozhodily výrobní plán a rapidně snížily produktivitu. Uvědomujeme si, jak klíčové je budovat pevný vztah se zákazníkem a nabízet mu nejen kvalitní produkty, ale i perfektní servisní služby.

Stále více se zaměřujeme na předcházení problémům namísto reakce na vzniklé situace. Náš servis neřeší pouze aktuální problémy, ale představuje dlouhodobou a koncepční péči. To zahrnuje pravidelné prohlídky, údržbu, a dokonce i školení obsluhy a konzultace při aplikačních problémech. Vedle pravidelných prohlídek sledujeme celkovou kondici strojů a po určitém nájezdu navrhujeme repasi nebo preventivní výměnu dotčených částí stroje. Tímto způsobem minimalizujeme nenadálé situace, od nepříjemných výpadků až po fatální selhání stroje.

Některých našich zákazníků, kteří využívají službu pravidelných prohlídek s údržbou, jsme se dotázali na jejich dlouhodobé zkušenosti s preventivním servisním přístupem. Jejich odpovědi mohou být inspirací i pro ostatní tiskárny, jak efektivně přistoupit k servisní péči o stroje.

Z pohledu produktivity provozu a celkových nákladů na servis se jednoznačně potvrzuje, že pravidelné prohlídky s údržbou jsou cestou správným směrem.

1 **Necháváte na svých strojích pravidelně provádět prohlídku stroje s údržbou techniky Heidelberg, co k tomuto přístupu vedlo a co rozhodovalo, že jste do toho šli?**

2 **Jak dlouho již takto fungujete a necháváte stroje pravidelně prohlížet a udržovat?**

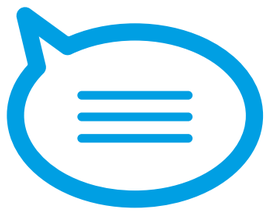
3 **Plánujete v tom pokračovat a případně okruh strojů pod prohlídkami rozšiřovat??**

4 **V čem spatřujete zásadní přínos této služby pro vaši firmu?**

5 **Je možné se podělit o to, co konkrétně vám to za tu dobu, co takto fungujete, přineslo?**

6 **Pravidelné prohlídky s údržbou jsou součástí servisní smlouvy. V čem spatřujete výhody mít s Heidelbergem uzavřenou servisní smlouvu?**

7 **Je něco, co bychom na službě měli zlepšit nebo na co byste chtěli upozornit?**



Rostislav Bajtek
Technik procesu tisk
FINIDR, s.r.o.

1 Ano, necháváme prohlížet tiskové stroje, a to z důvodu lepší připravenosti tiskových strojů do sezóny a odhalení možných skrytých vad, kterých si při standardní prohlídce nemusíme všimnout.

2 Jedná se již o dlouhodobější spolupráci ze strany servisních techniků společnosti Heidelberg, kteří nám prohlížejí strojový park ve firmě.

3 Ano, plánujeme v těchto prohlídkách pokračovat.

4 Jak již bylo zmíněno, jedná se o odstranění všech možných budoucích problémů a bereme prohlídky jako predikci před sezónou. Tyto prohlídky vykonáváme v součinnosti i s důkladným čištěním stroje, kdy dochází nejen k celkovému vyčištění, mazání a seřízení, ale i k výměně dlouhodobě namáhaných součástí stroje.

5 Aktuální pohled stavu stroje a predikci před budoucími problémy.

6 Zde nejsem schopen odpovědět.

7 Z dlouhodobého hlediska a množství prohlídek by ze strany Heidelbergu měly být již evidovány části, na kterých dochází po určitém období stroje (otáčkách) k opotřebení. Zde bych viděl již větší zacílení a doporučení určitých balíčků pro servisní zásah přímo při domluvené prohlídce. Uvítal bych také rychlejší reakci k dané nápravě při dodání náhradních dílů.

Ivan Hauf
Servisní manažer
Triangl, a.s.

1 Ano, provádíme je 2x ročně, a to vždy v zimě a v létě. Vlastně to vyplynulo z naplněnosti tiskárny, kdy na přelomu roku a o prázdninách je trochu méně práce, a v hlavní sezóně potřebujeme stroje ve 100 % kondici. Po záruce jsme chtěli mít stroje stále v kondici a pod kontrolou odborníků.

2 Co si pamatuji, prohlídky děláme od roku 2015 a stále je zdokonalujeme.

3 Momentálně máme všechny tiskové stroje pod servisním kontraktem s prohlídkami.

4 Máme stroje pod kontrolou a v kondici, když je nejvíce potřebujeme. Představte si situaci, kdy si v plánování tisku hrajete s minutami a najednou se jeden ze strojů zastaví a vy tratíte hodiny. Přijede technik a vymění opotřebený díl, který už mohl být vyměněn.

5 Předpokládám několik, dovolím si říct, desítek neplánovaných odstávek strojů.

6 Tady je to hlavně o dostupnosti servisu a dílů. Máme garantovaný dojezd technika a další výhody vyplývající ze smlouvy.

7 Podněty pro zlepšení jak z vaší, tak i naší stany řešíme na pravidelných schůzkách s pány Procházkou a Švejdou.

Robert Fic
Support manager
Tiskárna Helbich, a.s.

1 O servisním kontraktu jsme uvažovali od jeho začátku, jen nás odrazovaly poměrně vysoké náklady - měsíční paušální platby. Nicméně po instalaci nového tiskového stroje XL 106 jsme tomu dali šanci a kontrakt podepsali. To se postupně ukázalo jako dobrý krok, snížily se nám počty havárií, odstávek a problémů s tím spojených. Důsledkem bylo snížení výkonů na strojích.

2 První kontrakt jsme podepsali v roce 2019, to se nám postupem času osvědčilo a stalo se základním pilířem naší servisní strategie strojů Heidelberg.

3 Do budoucna určitě plánujeme v kontraktech pokračovat, případně je rozšiřovat na další stroje tak, jak nám situace dovolí, což bude předmětem dalších jednání s Heidelbergem o cenách a podmínkách těchto produktů.

4 Pravidelnými prohlídkami a odbornou údržbou se nám zásadně snížil počet havárií na strojích. Vnímáme zlepšení schopnosti servisního oddělení Heidelberg mnohem pružněji reagovat na naše požadavky servisů nebo případných havárií v mnohem kratším čase, zvýhodněné ceny dílů a jejich okamžitá dostupnost – tento bod bych chtěl zdůraznit, vždy si raději kopíme originál díl s dodáním ihned, než hledat alternativy. Ceny ovšem musí být pro nás dostupné, což tak často nebývá.

5 V prvé řadě mnohem větší oporu a ochotu celého týmu Heidelberg řešit problémy okamžitě a efektivně, tím se zvedá i naše důvěra v platformu samotnou, v důsledku >

> se nám tedy jasně ukazuje v číslech, že se nám vyplatí investovat více do prevence, zvyšuje se tím produkce, zkracují časy servisů, snižují ceny dílů, to nám jasně ukazuje další společnou cestu. Vnímáme to jako spolupráci dvou silných partnerů.

6 Servisní smlouvu vnímám jako nezbytnou vstupenku do rodiny firem využívajících prepressové, tiskové a knihařské stroje Heidelberg. Cítíme z ní i závazek dodavatele servisní spolupráci dále vyvíjet k oboustranné spokojenosti.

7 Vždy velice oceníme možnost individuální domluvy cen strategických dílů, dále vstřícnost a hlavně možnost samotných konkrétních techniků vstupovat do procesu plánování servisního zásahu, časové náročnosti a rozsahu prací. Zkušený technik dokáže často vnést rychle jasno do problému a ušetřit tak oběma stranám spoustu času a zbytečných výdajů.

Robert Němeček
Vedoucí úseku tiskárny - tisk

GZ Media, a.s.

1 Ano, necháváme je pravidelně provádět, chtěli jsme tímto opatřením snížit náklady za náhradní díly.

2 Nevím přesně jak dlouho, ale určitě už pět let.

3 V servisních prohlídkách strojů v naší společnosti budeme určitě pokračovat, okruh zatím ponecháme stejný. V případě zakoupení nové technologie bychom ji do okruhu zanesli.

4 Zcela jsme eliminovali náhlé výpadky technologií zaviněné neodbornou servisní prohlídkou stojů. Mám na mysli, že se nám už nestává to, že náhle odejde nějaký drahý náhradní díl.

5 Myslím si, že jsem to už popsal v bodě 4.

6 Určitě jsem rád, že servisní smlouvu máme se společností Heidelberg uzavřenou. Odpadá mi starost v plánování ročních prohlídek. Také přístup servisního dispečinku je na vysoké úrovni a je na vás vždy, v případě problému, spolehnutí jak v zajištění servisního zásahu, tak v objednání náhradního dílu.

7 Z mého pohledu nemám co vám vytknout. Rád bych však do pravidelné roční prohlídky tiskových strojů zahrnul kontrolu barevníkových a vodových válců. Mám na mysli konkrétně to, že by se jednou za rok měly válce demontovat, zkontrolovat stav ložisek, hřídelí atd. To docela dost chybí.

Bc. Martin Súlovec
Vedúci technického úseku

TBB, a.s.

1 Pravidelné servisné prehliadky vykonávané na kľučových strojoch v našej spoločnosti sú pre nás priporitou. Naše rozhodnutie pre pravidelné kontroly vychádzalo z potreby zabezpečiť spoľahlivý, bezpečný a efektívny chod výroby. Tlačové stroje, ktoré sú pravidelne kontrolované a udržiavané, majú nižšie riziko výpadkov, nehôd a súčasne poskytuje operátorom bezpečné prostredie, kedy stroju môžu dôverovať a udržiavať vysokú kvalitu tlače.

2 Od roku 2008 systematicky realizujeme pravidelné kontroly našich tlačových strojov, začínajúc inštaláciou prvého modelu XL105. V roku 2022 sme zmenili servisný cyklus pre stroj XL106, skrátením na polročný interval. Toto rozhodnutie bolo motivované skutočnosťou, že daný stroj často pracuje pri maximálnom výkone 18 tisíc hárkov za hodinu. Vzhľadom na túto vysokú rýchlosť tlače je nevyhnutné udržiavať stroj v excelentnej kondícii s cieľom zabezpečiť spoľahlivý a bezchybný chod.

3 Ak chceme zachovať spoľahlivé a bezpečné zariadenia, považujem za nevyhnutné, aby sme nimi pokračovali aj v nasledujúcom období.

4 Zabezpečením pravidelných kontrol a údržby tlačových strojov nielen minimalizujeme riziko porúch, zvyšujeme bezpečnosť stroja a zároveň udržiavame vysokú úroveň kvality tlače. Tým v konečnom dôsledku prispievame k celkovej spokojnosti našich zákazníkov.

5 Vykonávanie pravidelných kontrol a údržby tlačových strojov nám prinieslo konkrétne výhody. Schopnosť preventívne odhaliť potenciálne komplikácie nám umožňuje promptne reagovať a minimalizovať čas nutný na ich riešenie a opravu. Tým pádom nielenže zabezpečujeme nepretržitý chod našich tlačových strojov, ale aj efektívne znižujeme náklady spojené s opravami, čím dosahujeme nižšie celkové náklady na údržbu.

6 Myslím že na túto otázku som zodpovedal všetko potrebné v predošlých odpovediach.

7 V súvislosti so servisnou zmluvou by som rád upozornil na potenciálnu oblasť zlepšenia, ktorou by mohlo byť napríklad poskytovanie bonusov alebo výhod pre dlhodobých klientov. Takýto krok by mohol priniesť vytvorenie vzájomne prospešných vzťahov a posilnenie našej spolupráce. S ohľadom na finančnú stránku a stále rastúce ceny ND a služieb by ste mohli opäť zvážiť vytvorenie špeciálnych ponúk pre vašich stálych partnerov.

SOCIÁLNÍ SÍTĚ

Jsme s vámi i v online prostoru! Přinášíme aktuální informace a zajímavosti ze světa polygrafie a společnosti HEIDELBERG. Prohlédněte si instalace, objevujte technologické novinky a seznamte se s naší společností. Fotografie, animace, videa a soutěže! Tisk patří také do online světa!

FACEBOOK

@heidelbergCZSK

Na Facebooku jsme se právě přenesli přes hranici 700 fanoušků a číslo neustále roste!
Komentujte, lajkujte, sdílejte a soutěžte!

LINKEDIN

Přinášíme odborné a profesní informace, informujeme o nových pracovních pozicích.
Počet sledujících uživatelů se navyšuje.

YOUTUBE

@heidelberg CZ & SK

Zachovejte nám přízeň, brzy spustíme sérii pravidelných videí!

Sdílejte s námi zážitky!
Pište na marketing.cz@heidelberg.com!

SLOVO NA ZÁVĚR

„Máme tendenci přeceňovat změny, které prožíváme nyní a naopak nedoceňujeme ty, které zásadně změní náš život za deset let. Nenechme se ukolébat nečinností.“

Bill Gates
zakladatel Microsoft

PAPER & PRINT

IGEPA

Vše pro tištěnou komunikaci

Kompletní portfolio, zejména pro tiskárny, vydavatelství a agentury

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

igepa.cz