

Stabilnie w górę

W pierwszych miesiącach nowego roku staramy się spotkać z wieloma osobami, które mogą nam nieco więcej powiedzieć o naszej rodzimej poligrafii. A także podzielić się informacjami związanymi z osiąganymi wynikami prowadzonych przez nich firm. Jedną z najciekawszych informacji, jakie zelektryzowały naszą branżę, była ta o połączeniu firm Reprograf i Grafikus. I choć wiemy, że nie jest to czas o pytania na ten temat, poprosiliśmy Jolantę Kurowiak z firmy Reprograf o podzielenie się z Państwem swoimi spostrzeżeniami dotyczącymi poprzedniego roku.

Jakie zmiany zauważyliście w 2018 roku wśród klientów firmy?

Dla nas rok 2018 obfitował w 12 proc. wzrost obrotów. Wskaźnik był możliwy do osiągnięcia poprzez dynamiczne przystosowanie się naszych struktur do zmieniających się realiów rynkowych. Rok 2018 to postępująca coraz większa segregacja i segmentacja rynku. Tu należy rozgraniczyć porównanie firm pod względem ich wielkości, jak i profilu produkcji. Dla nas zauważalny był spadek obrotów z małymi podmiotami, które do tej pory stanowiły liczący się potencjał rynkowy. Wiele z nich z różnych powodów zakończyło działalność lub boryka się z większymi problemami. Odwrotna sytuacja jest za to w segmencie firm średnich i dużych. Tutaj zaobserwowaliśmy wzrost obrotów, wynikający z nowych inwestycji, rozbudowy, zmiany organizacji produkcji czy zwiększenia zatrudnienia. Mimo wszystko branża poligraficzna trzyma się nad wyraz dobrze.

Jakimi maszynami są szczególnie zainteresowani? Konfiguracje, dodatkowe lakierowanie, itd.

Przy tak bardzo dużej konkurencji na rynku, klienci kupują maszyny o dużym stopniu automatyzacji. Być może powodem tego typu podejścia jest brak pracowników, który jest wyraźnie widoczny, ale także maksymalne wykorzystanie możliwości danej maszyny. Przy czym najważniejsze tematy w automatyzacji procesów to krótki czas przygotowania maszyny drukującej do realizacji kolejnego zlecenia, minimalizacja odpadów i oczywiście kontroli poprawności drukowania. Idealnie, gdyby wszystkie rozwiązania były zawarte w jednym in-line z minimalizacją lub jak kto woli ograniczeniem ingerencji operatora.

90 proc. zapytań dotyczyło technologii z wykorzystaniem nowych metod suszenia UV jakim jest niskoenergetyczny system H-UV lub LED H-UV. To bardzo dobry sygnał dla nas, że po kilku latach informowania rynku o możliwościach, jakie dają wymienione technologie, klienci zauważają ich zalety zastosowania. Być może ilość instalacji i to, że dotychczasowi użytkownicy dzielą się swoimi pozytywnymi doświadczeniami jest takim małym przyczynkiem wzrostu zainteresowania.

Ważnym elementem, o który pytali klienci, była możliwość uzyskania końcowego produktu o podwyższonych walorach estetycznych, z wykorzystaniem lakierowania hybrydowego czy też innych metod uszlachetnienia. Właściwie, standardem stały się konfiguracje maszyn drukujących z zespołami lakierującymi wykorzystującymi zarówno suszenie IR oraz UV.

Czy decyzje o wyborze konkretnej maszyny drukującej są nadal podsygnowane dostępem do środków unijnych?

Muszę przyznać, że jest to nadal bardzo nośny temat dla drukarni. Środki unijne pozwalają nie tylko kupić technologię drukowania, ale również, a może przede wszystkim ułatwić rozwój firm. Nadal do nas trafia bardzo dużo zapytań związanych z inwestycjami wykorzystującymi środki unijne. Jest to na poziomie 60-70 proc. To mniej więcej taki procent naszej sprzedaży maszyn offsetowych, cyfrowych i wielkoformatowych, które są finansowane za pomocą wspomnianych środków unijnych.

Jak wyglądają Wasze wyniki sprzedażowe za 2018 rok?

Sprzedaż maszyn offsetowych Komori na naszym rynku bardzo dokładnie była podzielona w stosunku: 50:50 proc. pomiędzy pełnym – a półformatem. Sprzedaliśmy również 2 maszyny rolowe cyfrowe w technologii inkjet, drukujące w kolorze z prędkością 100 m/min, a także 7 maszyn do druku wielkoformatowego.

Który zakup był dla Was największym zaskoczeniem?

Pomimo tego, że technologie tradycyjne nadal królują w drukarniach, dla nas największym zaskoczeniem była sprzedaż maszyn cyfrowych do druku książek w niskich nakładach. Widać bardzo wyraźny trend pokazujący, że niskie wolumeny wymuszają na drukarniach inwestycje w wysokowydajny kolorowy druk cyfrowy. Zaprezentowany przez firmę Screen nowej generacji tusz, który pozwala drukować na papierach offsetowych i powlekanych, zaowocował kolejnymi instalacjami. Potwierdziło się to, o czym i Państwo często piszecie na swoich łamach, zainteresowanie wydajną i wysoko jakościową „cyfrą” do druku w kolorze. Mimo wszystko tego typu inwestycja nie należy do najtańszych.

Jakie rozwiązanie według Was zasługuje na szczególną uwagę Waszych klientów (z Waszej oferty).

Trudno jest mówić o szczególnym i wyjątkowym produkcie. Reprezentujemy na rynku polskim światowych liderów rozwiązań dla przemysłu poligraficznego i w ofercie każdego z nich znajdziemy wyjątkowe rozwiązanie dla naszych klientów. W Komori będą to na przykład maszyny do druku dwustronnego zarówno dla prac dziełowych, jak i opakowań bez perfektorów. W tym roku na pewno będziemy czekać na premierę Impremia NS40, czyli cyfrowej maszyny Komori drukującej w formacie B1 z prędkością 6500 arkuszy na godzinę. Zastosowano w niej technologię Landa. W Screenie będzie to odnosząca sukcesy na europejskim

rynku maszyna do druku cyfrowego etykiet o niskiej migracji, gdzie można ją wykorzystywać do druku opakowań na żywność. Najwięcej zmienia się w dużym formacie.

Wydaje się, że wszyscy wyraźnie kładą nacisk na Przemysł 4.0, ale także na wszystko to, co związane jest z ekologią.

naszych klientów także w maksymalną digitalizację procesów w drukarniach. W naszej ofercie posiadamy kilka rozwiązań dla małych, średnich i dużych drukarni, i obserwuję bardzo duże zainteresowanie tymi produktami. Z drugiej strony rozwój technologiczny w dostępie zdalnym do systemów drukujących, zdalna diagnostyka, czy zbieranie



Jolanta Kurowiak, Reprograf

Czy digitalizacja procesów w drukarni stała się faktem także w Polsce?

Zdecydowanie tak. Wrócił do łask temat Color Managementu, który jakby trochę zniknął z rynku. Skoro dostęp do technologii drukowania ułatwiły środki unijne, o których wcześniej wspominałam, to teraz ta prawdziwa walka pomiędzy drukarniami odbywa się na zupełnie innych poziomach. Konkurencyjność oparta o jakość i terminowość to podstawowe czynniki sukcesu. Zauważamy zaangażowanie większości

danych z linii produkcyjnych w drukarni tradycyjnej czy cyfrowej, jest już standardem. Praktycznie każda nowa instalacja maszyn offsetowych daje możliwości implementacji procesów cyfrowych w drukarni, bo maszyna, jako jeden z wielu elementów, jest już do tego przygotowana.

Mam nadzieję, że kolejne miesiące i lata będą nadal tak bardzo ekscytujące i innowacyjne dla poligrafii.

ROZMAWIŁ MIROSŁAW PAWLIŃSKI