

Nowe inwestycje w drukarni Legra

Rozmawiamy z Tomaszem Kosteckim z drukarni Legra

Na początek proszę powiedzieć naszym czytelnikom kilka słów na temat drukarni Legra.

Drukarnia Legra to firma o blisko 20-letniej tradycji. Do niedawna byliśmy postrzegani głównie jako producent kalendarzy, ale od pewnego czasu funkcjonujemy również na rynku wydawniczym jako producent wysokiej jakości książek w oprawach złożonych. Drukujemy także katalogi oraz produkty reklamowe. Pierwszą naszą inwestycją w druk cyfrowy był zakup maszyny do druku 5-kolorowego arkuszowego – Kodak Nexpress SX 2700 z pierwszym w Polsce podajnikiem do obsługi długich arkuszy.

Rozwiązanie Kodak NexPress, na jakie się zdecydowaliśmy, to najwyższa półka w tym segmencie maszyn i już pierwsze próby z tym urządzeniem w naszej codziennej produkcji pokazały, że nie myliliśmy się w jego ocenie. Porównywalna z offsetem wysoka jakość, duża wydajność, a także możliwość zadrukowywania ponad 800 różnych rodzajów podłoży, lakierowanie, złocenie wydruków oraz obsługa długich arkuszy (do formatu 356 × 914 mm), umożliwiająca nam produkcję okładek ze skrzydełkami – to tylko niektóre zalety zakupionego przez nas rozwiązania.

Od niedawna dzięki inwestycji w maszynę Kodak Prosper jesteśmy jedyną w Polsce drukarnią dysponującą najnowocześniejszą technologią inkjetu, czyli druku cyfrowego na roli, monochromatycznego, zintegrowanego z systemem obróbki wstęgi.

Zaczynali Państwo od druku offsetowego. Skąd pomysł na inwestycję w maszyny do druku cyfrowego?

Jesteśmy drukarnią offsetową i nadal inwestujemy w tę gałąź działal-



Tomasz Kosteckí, dyrektor handlowy, Legra, i Jolanta Wiśniewska, dyrektor zarządzający, Kodak Polska

ności, ale idziemy również w nowych kierunkach. Rozwój rynku i digitalizacja wielu aspektów życia doprowadziły do coraz większej personalizacji różnego rodzaju druku. Wydawcy zwiększają liczbę wydanych tytułów przy zmniejszonym średnim nakładzie, wymagają coraz bardziej elastycznego podejścia ze strony drukarni – utrzymania ceny przy niskim nakładzie i dostarczenia zamówienia w bardzo krótkim czasie. Analizując te wszystkie aspekty, a także patrząc na rynek klienta korporacyjnego, który coraz częściej poszukuje zindywidualizowanych produktów, blisko dwa lata temu podjęliśmy decyzję o rozwoju w kierunku druku cyfrowego. Nasze wcześniejsze inwestycje w workflow Kodak Prinergy Connect wraz z Insite i naświetlarkę CTP Kodak Magnus 800 sprawiły, że mamy do urzędzeń tej firmy duże zaufanie. Inwestycje

w druk cyfrowy rozpoczęliśmy od kupienia kolorowej maszyny arkuszowej Nexpress. Obserwowaliśmy, jak zmieniają się warunki gospodarcze, technologia, oczekiwania klientów, i doszliśmy do wniosku, że jest to droga, którą prędzej czy później wiele drukarni będzie musiało pójść. Stąd decyzja, żeby zainwestować w nowy obszar. Bardzo pomocne były dla nas fundusze europejskie, gdyż na ten projekt otrzymaliśmy dotację.

Czy inwestycja w druk inkjetowy również miała być odpowiedzią na potrzeby rynku?

To jest wejście na zupełnie nowy fragment rynku z ofertą, której wcześniej nie mieliśmy. Jeżeli spojrzymy na rynek, to widać, że najlepiej mają się drukarnie, które są wysoce wyspecjalizowane, oraz te, które potrafią elastycznie wykonać wiele różnych produktów i działają w więcej niż

jednym kierunku. My idziemy już w kilku kierunkach, a kolejnym jest druk cyfrowy, który – mamy nadzieję – pomoże nam rozwinąć firmę.

Jakie korzyści przyniosła Państwa firmie inwestycja w druk cyfrowy?

Tak jak wspominałem, poszukiwaliśmy dla rozwoju firmy najnowocześniejszych technologii, dzięki którym dziś jesteśmy w stanie pozyskać nowych klientów, a także przyjąć zlecenia od dotychczasowych, którym dotąd nie mogliśmy zaproponować nowoczesnych rozwiązań, albo też stworzyć nowe produkty, których do tej pory nie było na rynku. Rozbudowana introligatornia pozwala nam tworzyć rzeczy, których żadna inna drukarnia w Polsce nie jest w stanie zrobić. Filozofia naszej firmy jest prosta – chcemy być najnowocześniejszą drukarnią w Polsce. Dzięki inwestycjom, zarówno tym dokonanym, jak i planowanym, będziemy mogli to o sobie śmiało powiedzieć. Jeśli chodzi o inwestycję w linię Kodaka, w Europie jest niewiele tego typu urządzeń, tak skonfigurowanych i zintegrowanych z systemami do obróbki wstęgi, więc można śmiało powiedzieć, że jesteśmy w czołówce najbardziej innowacyjnych drukarni w Europie. Chcemy być graczem zaważalnym w Europie, bo to da nam możliwości rozwoju.

Jak wyglądało porównanie oferty rynkowej podczas podejmowania decyzji o zakupie maszyny Kodaka?

Braliśmy pod uwagę wydajność przemysłową przy odpowiednim poziomie cenowym. Analizując ofertę i ceny, doszliśmy do wniosku, że system Kodaka jest najlepszy. Oczywiście, były tańsze maszyny drukujące, ale nie miały odpowiedniej wydajności lub szerokości wstęgi. Jesteśmy dużą drukarnią, interesuje nas pozyskanie klientów, których możemy szybko obsłużyć, bo tego oni od nas oczekują. Mówię o wydawcach, którzy przy coraz słabszym rynku książek poszukują jak najlepszych i efektywnych dróg ich produkcji. Wybór właśnie tego rozwiązania nie był łatwy, gdyż ta technologia jest zupełnie nowa; nie mogliśmy jej zobaczyć w kraju podczas pracy, dlatego jeździliśmy po Europie, aby sprawdzić, jak funkcjonują rozwiązania tego typu.



Kodak Prosper zintegrowany z odwijakiem i systemem obróbki wstęgi

Możemy się też pochwalić pierwszą na świecie integracją tego urządzenia z systemem wykańczającym FormerLine firmy manroland i kolektorami zbierającymi firmy Rima-System.

Czy biorą Państwo pod uwagę świadczenie usług outsourcingowych związanych z zakupem maszyny?

Dla nas klient jest klientem i jeśli ma on swoich klientów, których obsługuje, a musi też posilkować się rozwiązaniami cyfrowymi, może się zdarzyć tak, że będziemy wykonywali prace jako podwykonawca jakiejś drukarni. Zapraszamy do nawiązania współpracy i wydawców, i drukarzy.

Czy dla Państwa klientów ma znaczenie, w jakiej technologii są wydrukowane ich zlecenia?

To zależy od tego, jaka to jest pozycja. Jeśli jest wymagana jakość niedostępna dla technologii cyfrowych, nie możemy skorzystać z tej technologii. Mimo że technologie cyfrowe bardzo się rozwinęły, nadal nie wszystko można dzięki nim zrobić.

Jak powinno się teraz sklasyfikować Państwa drukarnię po zakończeniu tej inwestycji?

Jest to drukarnia dzieciowa, bo przede wszystkim jesteśmy w stanie wydrukować pracę na większości podłoży papierowych, a następnie ją oprawić. Z jednej strony wykorzystujemy klasyczną technologię offsetową – druk czarny bądź kolorowy, z drugiej strony mamy możliwość druku cy-

frowego czarnego bądź kolorowego, a do tego możliwość pełnej obróbki wszystkich wydrukowanych produktów z wykorzystaniem wielu różnorodnych sposobów wykończenia.

Proszę powiedzieć coś więcej na temat modelu biznesowego sprzedaży i działalności handlowej drukarni Legra?

Siedziba firmy i cała produkcja znajdują się w Krakowie, ale od wielu lat jesteśmy obecni nie tylko na rynku małopolskim. Postrzega się nas jako ogólnopolskiego dostawcę, mamy biura handlowe w Poznaniu, Gdyni i Warszawie i te lokalizacje pozwalają nam na bezpośrednie dotarcie do klientów oraz kontakt z nimi. Mamy swoich przedstawicieli również za granicą, pracują oni dla nas na rynkach Europy Zachodniej. Tak rozbudowana struktura pozwala nam na dotarcie do szerszej grupy klientów.

Jakie są dalsze plany rozwojowe drukarni Legra?

Obecnie przymierzamy się do zakupu kolejnej 8-kolorowej maszyny offsetowej. W najbliższej przyszłości zamierzamy organizować w naszej firmie w formie dni otwartych prezentacje zakupionych przez nas nowych rozwiązań technologicznych, gdyż również dla wielu naszych klientów te urządzenia są nowością, której nigdzie indziej nie mogą zobaczyć.

Życzymy wielu sukcesów i dziękujemy za rozmowę.