

# Packaging<sup>®</sup>

miesięcznik

POLSKA

magazyn dla nowoczesnego przemysłu opakowaniowego

DOŚWIADCZENIE  
MA ZNACZENIE  
BĄDŹ NASZYM WYZWANIEM



ThermoFlex<sup>X</sup>  
80

## Pierwszy w Polsce

laser CtP ThermoflexX 80 w wersji S  
wraz z naświetlarką LED UVA – XSYS Catena E-80.  
Rozszerzył park maszynowy nowoczesnej  
przygotowalni fleksograficznej DigiFlex.



Jakość bez kompromisów

# Z miłości do flekso

Przekraczając próg DigiFlex Group ma się pewność, że trafiło się pod dach profesjonalistów. W firmie wszystko ma swoje miejsce, czas i przestrzeń. Słowo 'jakość' wybrzmiewa odmieniane przez wszystkie przypadki stanowiąc klucz i zarazem kwintesencję wszystkich działań. Stawiając na rozwój i utrzymanie pozycji w branży firma rozbudowała swój park maszynowy o dwie nowe maszyny, ThermoFlexX 80S i Catena E80 marki XSYS, których dystrybutorem na polskim rynku jest Scorpio.

**J**akość produktu, stabilność czasu dostaw i realizacji, powtarzalność produkcji, dobra komunikacja i otwartość na potrzeby partnerów to wartości, które kryją się pod nazwą DigiFlex Group. O tym dlaczego jakość przygotowania płyt fleksograficznych jest kluczowa dla całego procesu produkcyjnego, jakie możliwości dają nowe maszyny i dlaczego warto realizować swoje cele opowiada w rozmowie z Packaging Polska współwłaściciel firmy, Piotr Kolera.

**■ Packaging Polska (PP): Nie każdy w poligrafii odnosi sukces. Państwo jednak znaczenie i wdrażacie w życie ten sekretny przepis. Na czym budujecie swój sukces?**

**■ Piotr Kolera (PK):** Zakładając firmę wspólnie z Joanną postawiliśmy sobie za cel, aby tworzyć produkty najwyższej ja-

kości i przez wszystkie lata działania firmy nie odeszliśmy od tego założenia. Chcemy produkować dla naszych partnerów narzędzia, które będą dawać im pewność, że opakowania, które oni wydrukują dla swoich klientów będą dobrej jakości od pierwszego do ostatniego egzemplarza, który zejdzie z linii produkcyjnej.

**■ PP: Brzmi to niezwykle ambitnie. Jakimi środkami osiąga się takie wyniki?**

**■ PK:** Indywidualne podejście do realizacji projektu i przewidzenie tego, co może wydarzyć się na dalszych etapach produkcji w drukarni to są kluczowe aspekty. One determinują nasze działania i to do nich przywiązujemy najwyższą wagę. Na bazie zdobytego doświadczenia przewidujemy co może, a właściwie co się wydarzy na maszynie drukarskiej.

**■ PP: Skąd ta wiedza?**

**■ PK:** Zespół DigiFlex Group nie jest dziełem przypadku. Średnia długość doświadczenia w branży poligraficznej wynosi u nas obecnie 20 lat. Wszystkie osoby w naszym zespole niezależnie od zajmowanego stanowiska mają doświadczenie w pracy w przygotowalni, drukarni, z maszynami, z farbami. Taka wiedza wynikająca z doświadczenia jest bezcenna. Jako przygotowalnia fleksograficzna jesteśmy w procesie produkcyjnym przed drukarnią, ale świadomość tego co się będzie działo dalej z projektem jest kluczowa, aby dobrze przygotować go do tych kolejnych etapów. Aby cały proces przebiegł sprawnie, a ilość błędów została zredukowana do zera musimy nad tym mieć kontrolę już od momentu przejęcia zlecenia przez koordynatora projektu, który nadzoruje wszystkie etapy. To koordynator dokonuje wstępnej oceny projektu i materiałów. Niezwykle istotny jest również fakt, że jeden wzór jest opracowywany w całości przez jednego grafika. To daje możliwość dokonania całościowej analizy projektu i przewidzenia wszystkich zagrożeń, a nie tylko tych związanych np. z bitmapą, czy tekstem. Do tego oczywiście dochodzi kunszt samej pracy studia DTP i narzędzia jakimi dysponują graficy, sprawdzony software i dobrze skalibrowane monitory oraz, co jest oczywiście, odpowiednia wiedza.

**■ PP: Przygotowalnia fleksograficzna to zaplecze drukarni. Działacie na rzecz jej powodzenia i sukcesu?**

**■ PK:** Naszym, tj. przygotowalni fleksograficznej i drukarni, wspólnym i ostatecznym celem jest zadowolenie klienta końcowego, który otrzymuje opakowanie wysokiej jakości. Dotyczy to całego zamówienia, a nie tylko pierwszej sztuki, która wychodzi z maszyny w momencie, gdy klient jest fizycznie w drukarni i dokonuje akceptacji. Robimy wszystko na co pozwala nasza wiedza by

© DigiFlex Group



Od lewej: Piotr Kolera, Joanna Sychowicz, Paweł Stoliński.



Thermoflex80S umożliwia rozszerzenie oferty firmy DigiFlex Group i jej stabilny rozwój.

nasze płyty były przygotowywane tak, aby całość nakładu była realizowana z wyjątkowo wysokimi założeniami oraz w takim samym standardzie.

■ **PP:** To jest cel ostateczny. A jaki jest Państwa cel pośredni?

■ **PK:** Dla nas, jako przygotowalni fleksograficznej, zadowolenie klienta końcowego jest równie ważne jak ocena drukarza, ponieważ wspólnie budujemy sukces. Jednak ujmując to w techniczne ramy to drukarz ma być zadowolony z naszej pracy, bo to on bezpośrednio pracuje na wyprodukowanych przez nas narzędziach. Naszym celem jest stworzenie takich rozwiązań i przygotowanie ich w taki sposób, aby drukarz otrzymując te narzędzia był pewien, że wykonaliśmy je w sposób, który zapewni bezproblemowe ustawienie maszyn, a sam proces akceptacji przez klienta końcowego przebiegnie szybko i sprawnie. Separacje przez nas przygotowane mają dać taki efekt, który nie tylko zadowoli klienta końcowego, ale też da swobodną możliwość realizacji druku zarówno na początku jak i na końcu cyklu produkcyjnego.

■ **PP:** Zanim jednak gotowe płyty trafiają do drukarni na linię produkcyjną przechodzą przez etap proofingu. Co jest szczególnie ważne na tym etapie?

■ **PK:** To jest ważny etap naszej pracy, bo pozwala zweryfikować efekt. Mamy kilka maszyn proofingowych, wszystkie marki Epson, które dają nam możliwość symulacji wzorca kolorystycznego na papierze i folii. Wszystkie nasze proofy wykonujemy z symulacją rastra co jest dla nas bardzo istotne, ponieważ dzięki temu możemy pokazać klientowi jak stworzone przez nas rozwiązanie sprawdzi się faktycznie na maszynie w drukarni. Pracujemy tylko i wyłącznie na materiałach firmowych, do druku proofów używamy produktów marki GMG.

Na tych materiałach osiągamy standardy i efekty kolorystyczne, które właściwie odzwierciedlają zalety i wady technologii fleksograficznej.

■ **PP:** Wchodząc do Państwa firmy nie sposób nie ulec wrażeniu, że lubicie wyzwania. To one Was pobudzają do działania?

■ **PK:** Zdecydowanie. Lubimy hasło „bądź naszym wyzwaniem”. Specjalizujemy się w przygotowaniu płyt polimerowych do druku opakowań giętkich, zarówno na folii jak i papierze. Realizujemy mnóstwo prac, które wymagają dużego zaangażowania i fachowej wiedzy. Stworzyliśmy do tego odpowiednie narzędzia, które są sprawdzone.

■ **PP:** Właśnie. Państwa autorskie narzędzie UniqueHQ daje duże możliwości.

■ **PK:** UniqueHQ jest rozwiązaniem umiejętnie łączącym techniki innowacyjnej hybrydy z unikalnym systemem struktur na powierzchniach apłowych kreskowych, ale nie tylko. Powstające w oparciu o ten system formy fleksograficzne zapewniają wyższą jakość form drukowych. Wyrównane zostaje krycie farb, zwiększenie jej gęstości optycznych, zniwelowanie efektu krawędziowania, czy zmniejszenie zużycia farb w ramach odpowiednich aniloków. System naszego autorstwa stosujemy od momentu wejścia na rynek, jest on idealną alternatywą dla rozwiązań takich jak Pure Flexo firmy Miraclon.

■ **PP:** Niczego nie zostawiacie dziełu przypadku?

■ **PK:** Nie. Wiemy, że istotny jest każdy etap, każda część składowa projektu. Proces kontroli rozpoczyna się od momentu wyciągnięcia płyty z paczki. Po naświetleniu mierzymy gęstość optyczną maski, z każdą matrycą przeprowadzamy dodatkowe testy

na layoutach, które pozwalają sprawdzić proces obróbki płyt. Dział kontroli kilkakrotnie dokonuje pomiarów każdej płyty, zarówno odpowiednimi urządzeniami jak i za pomocą analizy wzrokowo-dotykowej. W wysyłanych przez nas materiałach każdy element kompletu jest separowany i dokładnie opisywany. Wszystko po to, by osoba która będzie odpowiadać za dalsze prace już w drukarni dysponowała wszystkimi potrzebnymi informacjami i miała pewność, że to, z czym pracuje jest właściwie przygotowane.

■ **PP:** Czy to klienci naciskali, czy to Państwo uznaliście, że to jest właściwy moment aby rozbudować swój park maszynowy?

■ **PK:** Potrzebowaliśmy zwiększyć nasze moce produkcyjne, ponieważ obłożenie lasera Kodaka było już znaczne, a nie chcieliśmy zostawiać decyzji o rozbudowie parku maszynowego na ostatnią chwilę. Obserwując rynek i to, co dzieje się w naszej firmie wyszliśmy temu naprzeciw. Inwestując w drugą linię produkcyjną dywersyfikujemy nasze możliwości i wprowadzamy nowe rozwiązania. To zmiana rozwojowa. Inicjatywa poparta była rozmowami z naszymi partnerami, którzy chcą iść razem z nami ścieżką rozwoju. Cześć z nich jest zainteresowana alternatywnymi rozwiązaniami, których tworzenie umożliwią nam maszyny marki XSYS.

■ **PP:** Co było najistotniejsze przy wyborze maszyn?

■ **PK:** Analizowaliśmy różne opcje zakupu maszyn pod względem tego, co chcieliśmy dzięki nim osiągnąć. Istotne było dla nas to jak nowe maszyny będą realizować nasze rozwiązania i struktury, które wdrożyliśmy już podczas pracy na technologii Kodaka. Nowe maszyny musiały dać nam możliwość zaimplementowania tych rozwiązań na płytach fleksograficznych, które chcemy wprowadzić. Obie zakupione maszyny spełniają te oczekiwania.

■ **PP:** Jak wspominają Państwo współpracę z firmą Scorpio, która jest dystrybutorem maszyn?

■ **PK:** Firma Scorpio przekonała nas swoim podejściem do sprzedaży, które jest bliskie naszej filozofii. Scorpio wsparło nas na etapie weryfikacji technologii i cierpliwie odpowiadało na wszystkie nasze pytania. Sam proces instalacji, uruchomienia i wdrożenia maszyn przebiegł bardzo sprawnie. Także i teraz, kiedy jesteśmy już w pełni gotowi do działania i produkcji na obu maszynach czujemy wsparcie ze strony Scorpio i mamy pewność, że otrzymamy je w przyszłości jeśli tylko będziemy go potrzebować przy realizacji nowych wyzwań.

■ **PP:** Jakich konkretnych korzyści upatrujecie Państwo w tej podwójnej inwestycji?

■ **PK:** Zakup Termoflex80S oraz naświetlarki LED UVA Catena E80 pozwala nam zwiększyć, a właściwie podwoić dotychczasowe moce produkcyjne. Co równie ważne, dzięki tej inwestycji rozszerzyliśmy możliwość oferowania naszym partnerom płyt fotopolimerowych na materiałach od różnych producentów, w tym XSYS, MacDermid, DuPont. To z kolei otwiera nam drogę do wejścia na inne rynki i realizacji nowych projektów, np. takich, które wymagają zastosowania płyt fotopolimerowych o mniejszej twardości co jest determinowane przez maszynę w drukarni.

■ **PP:** To będzie druga linia produkcyjna dla firmy. Dotychczasowe maszyny pozostają w Państwa parku maszynowym?

■ **PK:** Zdecydowanie chcemy utrzymać obie technologie. Do tej pory pracowaliśmy na laserze marki Kodak NX i linii do obróbki Vianord Evo 4 i te technologie sprawdzają się bardzo dobrze. Szanujemy nasze maszyny i narzędzia dlatego dokładamy wszelkich starań, aby działały bez zarzutu. Na bieżąco je serwisujemy, korzystamy z dostępnych pakietów ochronnych, odnawiamy licencje. Profilaktyka, jak zresztą wszędzie, jest bardzo istotna, bo gwarantuje jakość i powtarzalność naszej produkcji, a tego oczekują od nas nasi partnerzy.

■ **PP:** To, w jaki sposób macie Państwo zorganizowaną firmę, jakim zapleczem maszynowym dysponujecie, jakie narzędzia oferujecie swoim partnerom zarówno w kontekście finalnego produktu jak i narzędzi komunikacyjnych utwierdza w przekonaniu, że Waszą ambicją jest tworzenie długoterminowych relacji.

■ **PK:** Zdecydowanie chcemy budować trwałe relacje z naszymi partnerami. To są głównie polskie drukarnie, ale one drukują również dla odbiorców zagranicznych, więc opakowania wydrukowane przy użyciu naszych płyt można znaleźć na sklepowych półkach także poza Polską. Bardzo nas cieszy kiedy drukarnie, które z nami współpracują rozwijają się, a my możemy im w tym towarzyszyć i śledzić ich rozwój. Z roku na rok widzimy zwiększający się wolumen zamówień, a to jednoznacznie świadczy o zwiększeniu produkcji. Oni się rozwijają, a my razem z nimi. Oczywiście pozyskujemy nowych partnerów, ale robimy to w rozsądny sposób.

■ **PP:** Na czym polega ta rozważa?

■ **PK:** Kiedy planujemy podjąć współpracę z nowym partnerem analizujemy nasze możliwości i potrzeby obecnych partnerów, kalkulujemy zapas mocy produkcyjnych i na tej podstawie podejmujemy decyzję. Chcemy działać tak, aby nie spowolnić dotychczasowych partnerów, ale uwzględniać ich rozwój i wzrost wartości wolumenu ich zamówień. Chcemy się rozwijać, ale kontrolowanie także po to, by nie stać przed dylematem ilość, czy jakość.

■ **PP:** I zgodnie ze swoją polityką wybieracie jakość. Jak to się przekłada na współpracę z nowym partnerem?

■ **PK:** Budując relację z nowym partnerem zawsze zakładamy czas potrzebny na wzajemne poznanie procesów i dopasowanie się. Każda drukarnia ma swoje wewnętrzne procesy, które mają wpływ na dalszą realizację projektu. Znacząc je możemy jeszcze lepiej dopasować rozwiązanie i sprawić, że zagrożenia, które niosą ze sobą poszczególne wzory możemy jeszcze skuteczniej ograniczać. Nasi partnerzy przyzwyczaili się, że mamy pewne schematy działania i ich się trzymamy, bo one dają pewność obu stronom, że praca dobrze się ułoży.

■ **PP:** Czy jako DigiFlex Group oferujecie swoim partnerom jakieś szczególne rozwiązania, które dodatkowo ułatwiają współpracę?

■ **PK:** Dla wszystkich naszych partnerów już prawie 10 lat temu stworzyliśmy aplikację ArtworkCenter.pl. System zbiera wszystkie dane dotyczące konkretnego projektu w jednym miejscu i pozwala na wiele bardzo ciekawych działań dzięki którym możemy zachować ciągłą komunikację z partnerem, a dostępność plików jest w ułamku sekundy. Za jego pośrednictwem można zaakceptować projekt, skomunikować się z dowolną osobą zaangażowaną w realizację danego zlecenia, zamówić proofy, matryce, czy wznowić projekt. Wszystko niezwykle sprawnie i kompleksowo. Jest to szczególnie ważne dla osób, które na bieżąco muszą kontrolować dużą ilość projektów, bo w jednym miejscu w jasny i klarowny sposób mają wgląd do wszystkich informacji od początku istnienia danego projektu. ArtworkCenter.pl jest dostosowany do potrzeb naszych i naszych partnerów, ponieważ zbudowaliśmy go na bazie naszych doświadczeń i cały czas go usprawniamy. To jest

dobrze rozwiązanie dla wszystkich stron, a dzięki temu, że jest proste w obsłudze można je łatwo i szybko wdrożyć usprawniając komunikację i oszczędzając czas.

■ **PP:** Rozwiązania przez Państwa oferowane są zaawansowane, a to generuje koszty. Czy wyższa cena przygotowania płyty zawsze oznacza wyższy koszt całego projektu?

■ **PK:** Koszt jednego centymetra formy nie powinien być wyznacznikiem kosztów realizacji całego druku. Trzeba na to spojrzeć globalnie. Szybki narząd, szybka akceptacja, zmniejszony odpad oraz zużycie farb to są realne korzyści wynikające z dobrze przygotowanych płyt. Przykładowo, ograniczenie projektu o jeden kolor nie zawsze powoduje obniżenia kosztu. Dodanie, w konkretnych i uzasadnionych sytuacjach dodatkowej separacji jest w stanie przyspieszyć działanie maszyny. Co prawda pojawia się koszt dodatkowej płyty, ale finalnie daje to znaczne oszczędności na drukarni.

■ **PP:** Po tak dużej inwestycji planujecie Państwo kolejne ruchy związane z rozwojem DigiFlex Group?

■ **PK:** W planach mamy dalszą rozbudowę nowej linii produkcyjnej. XSYS oferuje dodatki i narzędzia dzięki którym można uzyskać w pełni zautomatyzowaną linię produkcyjną i sukcesywnie będziemy do tego dążyć. Z roku na rok ilość pracy rośnie dlatego rozwój jest dla nas czymś absolutnie naturalnym. Niedawna pandemia sporo zmieniła dlatego niektóre cele musieliśmy odłożyć na dalszy plan, inne zmodyfikowaliśmy. Zapewne do nich powrócimy w dobrym dla nas momencie.

■ **PP:** Dziękuję za rozmowę i życząc dalszych sukcesów w budowaniu marki DigiFlex Group.



„Zdecydowanie współpraca między nami układa się dobrze. 11 lat temu zdecydowaliśmy się z Piotrem założyć firmę DigiFlex Group, która przez te lata z powodzeniem daje sobie radę na polskim rynku. Konsekwentnie realizujemy założone na początku cele. Nasz zespół liczy 17 osób, z których każda ma duże doświadczenie w branży poligraficznej. Zarządzając firmą dzielimy się obowiązkami, jednak kluczowe decyzje jak te dotyczące zakupu maszyn, podejmujemy wspólnie” komentuje lata wspólnej pracy w DigiFlex Group współwłaścicielka, Joanna Sychowicz.