

**(NIE ZUPEŁNIE) NOWA NA POLSKIM RYNKU MARKA MASZYN DO KASZEROWANIA**

# Pierwsza instalacja Oppliger

Specjalnością włoskiej firmy Oppliger są maszyny do kaszerowania. Choć to właściwie nieznaną w Polsce marką, to z jej rozwiązaniami projektowymi spotkała się już zapewne spora część polskich drukarzy, szczególnie tych, którzy działają na rynku opakowań. Z Fernandem Robertem Oppliger, prezesem firmy Oppliger, spotykamy się w Wieprzu koło Andrychowa. To właśnie tu, w drukarni opakowań UNIPAK odbyła się pierwsza w Polsce instalacja maszyny do kaszerowania z tabliczką Oppliger. O dotychczasowych doświadczeniach w pracy z tym rozwiązaniem kilka słów zamieniamy również z Stanisławem Hojnym z UNIPAK.

**Marka Oppliger znana jest zapewne wyłącznie niewielkiej grupie czytelników.**

**Czy może Pan opowiedzieć pokrótce historię firmy?**

**Fernand Robert Oppliger:** Nasza historia jest niezwykła. Moja rodzina pochodzi ze Szwajcarii, mój dziadek był rolnikiem, jednak zawsze uważany był w okolicy za złotą rączkę. Pasją do majsterkowania zaraził także swoje dzieci. Trójka z nich, moi wujkowie, wpadli kiedyś na pomysł otwarcia własnej firmy, w której produkowali będą maszyny do produkcji kół zębatach. Tak się też stało, maszyna automatycznie produkująca koła zębata do zegarków nie tylko powstała, ale została także sprzedana w pięciu tysiącach sztuk. Niewiele jest szwajcarskich zegarków, w których nie zostały zamontowane elementy wykonane na tych maszynach. W firmie wujków spędzałem długie godziny już jako dziecko. Pracę nad swoją



pierwszą maszyną rozpocząłem w wieku 4 lat. To właśnie dlatego mawia się w mojej rodzinie, że w naszych żyłach nie płynie krew, a smar (śmiech). Spędzając dzieciństwo w firmie wiele się nauczyłem, a wiedza ta przydała mi się podczas kształcenia na inżyniera. Już z tytułem inżyniera – projektanta zajmowałem się realizacją wielu projektów, maszyn nie tylko powiązanych z produkcją zegarków, ale także np. żyroskopów czy elementów wykorzystywanych w przemyśle samochodowym. W pewnym momencie mój znajomy poprosił mnie, abym zaprojektował dla niego maszynę specjalną, tj. podajnik do automatu sztancującego. Był to mozolny proces, ale w końcu się udało. Praca ta została również doceniona przez przedstawiciela jednej z uznanych niemieckich firm, który w roku 1994 zaproponował mi pracę. Ofertę tę przyjąłem, a od tego

momentu widziałem chyba wszystkie możliwe kaszerówki i ich modyfikacje - zostałem specjalistą w tej dziedzinie. Pewnego dnia, było to dokładnie 24 grudnia o 10 rano, gdy moja żona krzątała się w kuchni przygotowując wigilijną kolację, w ramach swojego hobby usiadłem do AutoCAD'a, w wersji jeszcze 2.7, i dla przyjemności zacząłem projektować maszynę do kaszerowania, która byłaby według mnie optymalna. Zabrałem się za to w ramach spożytkowania kreatywności. Skończyłem ten projekt i pokazałem go jednemu z moich klientów, któremu rozwiązanie to spodobało się na tyle, że zaproponował on, że wyłoży pieniądze na stworzenie prototypu, który następnie będzie u niego pracował. Trwające dwa lata prace nad maszyną rozpocząłem w roku 2001. Zadziałało - prototyp ten nadal zresztą pracuje w tym zakładzie bez modyfikacji.

Z kolei w roku 2004, na targach drupa, poszedłem na stoisko firmy Bobst mówiąc „zaprojektowałem maszynę do kaszerowania, którą chciałbym wam pokazać”. Uznali mnie chyba za wariata, ale w końcu pokazałem im zdjęcia i filmy, a tematem zainteresował się dyrektor sprzedaży, który zwołał na konsultację trzech inżynierów firmy. Ci byli zachwyceni projektem, więc szybko umówiliśmy się na wizytę w zakładzie, gdzie pracował prototyp. Bobst stwierdził, że dokładnie takiego rozwiązania potrzebuje, i że szukał go na rynku już od dekady, ponieważ firma chciała mieć takie urządzenie w swoim portfolio. Bobst wykupił więc licencję na budowę i sprzedaż maszyny według mojego projektu - to Bobst Foliostar. Zgodnie z umową Bobst mógł dystrybuować kaszerówkę na cały świat, a ja mogłem sprzedawać maszynę jedynie we Włoszech, czyli tam, gdzie obecnie

mieszkam. Nasza umowa wygasła jednak w roku 2014, dzięki czemu mogę teraz sprzedawać mój projekt na całym świecie pod marką Oppliger.

#### **Czyli obecnie jesteście dla siebie konkurencją?**

**F.R.O.:** Tak, konkurujemy ze sobą. Oczywiście w porównaniu z Bobst jesteśmy małą firmą, a wielkość grupy Bobst implikuje dwa następstwa, tj. po pierwsze duże przedsiębiorstwo - duża cena, a po drugie, duże przedsiębiorstwo - potencjalnie większe możliwości. Koniec końców jesteśmy jednak przyjaciółmi. Zdarza się np. że pomagam inżynierom Bobsta, którzy dzwonią do mnie z problemem w trakcie instalacji Foliostar. Inżynierowie są jak żołnierze - nie zostawia się swoich na polu walki.

#### **Maszyny niczym się nie różnią?**

»



Fernand Robert Oppliger, prezes firmy Oppliger

» **F.R.O.:** My zaprojektowaliśmy dodatkowo sekcję końcową już za maszyną, przez co nasza maszyna mierzy 16,5 m, więc jest blisko o połowę krótsza, bardziej kompaktowa. To duża przewaga, ponieważ drukarnie pracujące na maszynach kaszerujących zwykle nie narzekają na nadmiar wolnej powierzchni.

W odniesieniu do całego rynku naszą przewagą jest z kolei możliwość błyskawicznej zmiany zlecenia, tj. skrócenie procesu przygotowania maszyny, co jest niezwykle istotne w czasach, w których nakłady zleceń są coraz mniejsze. Wystarczy wstukać format, zmierzyć grubość i nacisnąć jeden przycisk by cała linia przebroiła się automatycznie do

pierwszą dostawą jest właśnie UNIPAK, gdzie maszyna została zainstalowana 5 miesięcy temu. To premierowa instalacja realizowana pod naszą marką, jednak bardzo zależy nam na zaistnieniu na tutejszym rynku. Chcemy stać się rozpoznawalną w Polsce marką.

**Dlaczego akurat Polska lub bardziej zainteresowanie tą częścią Europy?**

**F.R.O.:** Poszukujemy rynków stabilnych gospodarczo, a takim rynkiem jest właśnie m.in. Polska. Tu kryzys nie odcisnął takiego piętna, jak choćby we Włoszech, gdzie co minutę upada lub przejmowana jest jedna firma lub działalność gospodarcza.

**Jak doszło do tej instalacji?**

**Stanisław Hojny:** Przez czysty przypadek natknąłem się na zdjęcie maszyny w internecie. Od razu mnie ona zaintrygowała, więc poszperałem głębiej i znalazłem wzmiankę o Oppliger. Następnie pojechałem na spotkanie do Włoch, gdzie właściwie natychmiast po prezentacjach maszyn Oppliger u dotychczasowych klientów firmy podjąłem decyzję o zakupie tego rozwiązania.

**Nie bałeś się zainwestować we właściwie nieznaną w Polsce markę?**

**S.H.:** Bałem się, ale bardziej ze względów formalnych - nie miałem wątpliwości co do samej pracy i solidności wykonania maszyny. Nie mam np. wątpliwości także co do sprawności serwisowej - miałem okazję porozmawiać na spokojnie z operatorami maszyny na innych rynkach i ci zapewnili mnie, że nie mieli z nią właściwie żadnych problemów. A jeśli te występowały to były powiązane np. z wymianą elementów eksploatacyjnych, co jest rzeczą naturalną.

**Jakiego typu pracę realizujecie na maszynie?**

**S.H.:** Obecnie kaszerujemy na niej 230 g, ale wykonywaliśmy także 140 g i np. dwustronne laminowanie, które wyszło bardzo dobrze. Ta maszyna rozwiązała mi problem, który zniknął z mojej głowy na lata. /

ROZMAWIAŁ MIROSLAW PAWLIŃSKI



Stanisław Hojny, UNIPAK

nowego zadania. Zmiana pracy może więc zostać wykonana w czasie jednej czy dwóch minut. Żadna inna firma nie wykonuje automatycznego nastawu. Zaletą jest także system non-stop, który pozwala na stworzenie 60 centymetrowego stosu w czasie, gdy dokonywana jest zmiana palety na wyjściu - przez to, w trakcie realizacji tego procesu, maszyna nie musi zwalniać i zawsze pracuje z pełną prędkością.

**Gdzie zainstalowaliście już maszynę pod własnym logo poza Włochami?**

**F.R.O.:** Pierwszą maszyną zainstalowaliśmy w Stanach Zjednoczonych. W Polsce

