

ОТ ФАЛЬЦОВКИ И СКЛЕЙКИ ДО ИНСПЕКЦИОННЫХ СИСТЕМ...

Игорь Терентьев

Таков сейчас ассортимент решений, предлагаемых польской **Versor Engineering**. В феврале Россию посетил её президент **Славомир Замаро**. Он и представители эксклюзивного дистрибьютора «Терра Системы» — генеральный директор **Стефан Валуйский** и руководитель отдела решений для картонной упаковки **Андрей Макушкин** приехали в редакцию Publish и ответили на наши вопросы.

Представьте свою компанию нашим читателям...

С. З. Versor Engineering более 25 лет разрабатывает и производит фальцевально-склеивающие линии (ФСЛ) для плоского и гофрокартона, а в последние годы также расширила свой ассортимент за счёт инспекционных линий. В России мы присутствуем с 1997 г.

С. В. Ещё лет десять назад компания «Терра Принт», будучи партнёром такого известного производителя, как Masterwork, постепенно ушла по ФСЛ в сторону Versor. Их линии уже тогда показались нам сильнее, быстрее и интереснее. Позже был период с 2011 г., когда Versor начала сотрудничать в России параллельно со вторым партнёром — ГК «Зико». Мы с начала 2015 г. перевели направление картонной упаковки (включая оборудование Masterwork, права на которое позже перешли в Heidelberg) из «Терра Принт» в «Терра Системы». А затем нам удалось убедить Славомира, что результаты будут лучше, если мы снова станем единственным партнёром Versor в России. В конце 2015 г. это произошло. Сейчас мы вместе посещаем существующих и потенциальных клиентов, обсуждаем первые итоги работы после «перезапуска» и дальнейшие перспективы.

Проясните историю с возвращением эксклюзивных прав в «Терра Системы». Кто был её инициатором?

С. З. Инициатором были «Терра Системы». Мы встречались у нас на



Слева направо: Андрей Макушкин, Славомир Замаро, Стефан Валуйский

заводе в Польше, долго всё обсуждали и тщательно взвешивали решение. Главным аргументом для нас стало то, что «Терра Системы» занимается комплексными поставками необходимого для производства упаковки офсетного печатного и послепечатного оборудования. А основным фокусом ГК «Зико» являются все-таки книжные производства. К тому же за всё время ими была установлена только одна линия Versor. Взвесив все «за» и «против», мы решили работать с «Терра Системы».

Что из показанных вами на дpуга 2016 новинок может быть наиболее актуально для российских типографий?

С. З. Всю выставку совместно с нами на стенде работали представители «Терра Системы». Мы показывали новую ФСЛ Serto 85K4 для четырёхточечной склейки в новом дизайне. Рядом можно было увидеть инспекционную машину, разработанную немецкой компанией Isra. Раньше мы работали с Vision Experts, а теперь эти две компании объединились в Isra Vision. На мой взгляд, гости из России проявили большой интерес к нашим решениям.

А. М. Я был на выставке вместе со своими коллегами и могу подтвердить, что работы было много. Прямо на стенде проводились тесты. Производителей фармацевтической упаков-

ки особенно интересовали возможности инспекционной линии. Она позволяет обнаруживать все существующие при производстве упаковки проблемы: отклонение цветов в единицах ΔE, марашки, непропечатки, дефекты тиснения, лакирования и ламинирования, отклонения в геометрии высечки и биговки (вплоть до высоты), целостность штрихкодов и др. При необходимости можно контролировать обе стороны заготовок. Задач, которые нельзя было бы выполнить с помощью инспекционных линий, мы пока не встречали. Задав определённые критерии отбора (допуски), для проходящих через линию отрисовок можно выбрать два пути — в тираж или в брак. Заказчик сам определяет, насколько жёстким будет отбор годных отрисовок. Можно также выбрать области, которые будут контролироваться. Обучение машины проходит по 3–5 отрисовкам, из которых обычно выбирают эталон. Именно с ним будут сравниваться все остальные.

Какова инсталлированная база линий Versor в России?

С. З. Это сложный вопрос, потому что первые машины были проданы в Россию ещё в 1998 г., в страну завозилось и немало б/у оборудования. Всего по нашим оценкам было запущено от 35 до 50 линий по всей стране — от Санкт-Петербурга до Владивостока.

С. В. Мы как раз занимаемся тем, что анализируем состав покупателей старого оборудования, чтобы предложить им замену на современные линии. Но параллельно обнаруживаем, что большинство таких клиентов вполне довольны своей техникой даже после многих лет эксплуатации — она редко требует сложного обслуживания. С этой точки зрения техника Versor — не самая выгодная для поставщика. *(Улыбается.)* Чаще всего приходится заменять электронику — старенькие платы, энкодеры и т. п.

Каковы уникальные преимущества решений Versor?

С. З. Я бы сказал так: сочетание качества и технологий. Мы постоянно следим за новыми технологиями в нашем секторе рынка, прислушиваемся к пожеланиям клиентов. Если в пожеланиях клиентов есть рациональное зерно, мы также придумываем способ их воплотить в жизнь. Чтобы машины могли работать дольше в любых климатических условиях, станины никелируются гальваническим способом. Поэтому даже при отправке машин морем в США нет необходимости в дополнительной консервации.

С. В. Я бы добавил, что основное отличие Versor от других компаний раскрывается в её полном названии — Versor Engineering. Будучи инженеринговой компанией, Versor практически каждую машину делает по запросу заказчика, внося изменения в конфигурацию и конструкцию. Мы только что побывали в подольской типографии «Пресс Мастер», где завершилась пуско-наладка ФСЛ с секцией Braille Matic для нанесения символов Брайля. И уже обсуждали с заказчиком возможность повышения максимальной скорости работы секции Braille Matic выше штатных 180 м/мин. Это возможно, если такая необходимость возникнет, — работники Versor готовы доработать ПО. Интересно, что эта ротационная секция уникальна. Она также разработана в Versor, и, в отличие от других подобных решений, символы на ней наборные. Это позволяет сэкономить на заказе штампов, а также более оперативно менять символы, которые наносятся на упаковку. Это будет первая инсталляция подобного решения в России.

В типографии будут изготавливать фармацевтическую упаковку.

Для печати она приобрела 6-красочную машину второго формата RMGT 790ST-S-6 с секцией для нанесения водно-дисперсионного лака и ИК-сушкой, для высечки — автоматический пресс первого формата NIKKO 106E.

Где вы разрабатываете и выпускаете своё оборудование?

С. З. У нас есть завод в Быдгоще на севере Польши. Численность сотрудников — 60 человек. Мы выпускаем до 50 различных линий в год — от систем для обработки плоского картона до крупноформатных для выпуска гофроупаковки. Максимальная ширина линий для плоского картона — 110 см, для гофрокартона — 200 см, а для линий, где коробки собираются из двух частей, — 500 см.

Получается, у вас есть решения, конкурирующие с линиями Lamina?

С. З. Раньше я считал, что Lamina — это сильный конкурент. Но сейчас уверен, что наши продукты лучше. Приведу пару доводов. Lamina изготавливает станины из промышленного алюминия, а мы — из стали. Это позволяет добиться более высокой прочности, точности и долговечности оборудования. Наши машины также гораздо удобнее в обслуживании — чтобы поменять настройки, можно просто зайти внутрь машины.

Тем не менее, в рекламно-производственных компаниях, выпускающих POS-материалы, нередко считают, что для их задач альтернативы решениям Lamina в больших форматах нет...

С. З. Они просто не информированы о наших возможностях. Согласен, что мы пока не особенно занимались продвижением своих решений на рынке POS-материалов. Наш главный фокус — производители упаковки.

А. М. Есть одно практическое соображение, по которому люди могут выбирать для производства POS-материалов решения Lamina — у этой компании есть более доступные полуавтоматические машины с ручной подачей, которые не выпускает Versor.

С. В. Одно из направлений дальнейшего развития нашего сотрудничества с Versor — выход на российский рынок гофроупаковки, существенно отличающийся от сектора плоской. Я допускаю, что и там о наших возможностях пока знают мало. Мы постараемся это упущение исправить.

Как тенденции сокращения тиражей влияют на конструкцию ваших машин?

С. З. В нашем модельном ряду есть малоформатная линия Verso 60. Она может работать в полностью автоматическом режиме (достаточно задать размеры и тип коробки, а все настройки будут выполнены автоматически), но спрос на такую конфигурацию невелик, поскольку она существенно дороже стандартного варианта. Более того — первые покупатели автоматических версий свои следующие машины этой марки заказывали уже без автоматики. Дело в том, что даже после автоматической настройки перед началом обработки тиража всё равно приходилось что-то корректировать вручную.

Хороший пример использования малоформатных машин — проект в компании Mediaware Digital (Дублин, Ирландия). Она выпускает персонализированные малотиражные коробки для программных продуктов Microsoft с помощью решения Xerox Automated Packaging Solution на базе Xerox iGen и цифровой линии Stora Enso Gallop. На выходе линии установлена наша автоматическая система Verso 60. Перспектива у подобных решений есть, но пока спрос на них очень невелик — для обычной упаковочной типографии формат Verso 60 маловат.

С. В. Сейчас мы даже не поставляем Verso 60 в Россию, сосредоточившись на решениях большего формата. Посмотрим, как будет дальше развиваться у нас направление цифровой упаковки.

Каковы ваши планы на текущий год?

С. З. Мы будем активно сотрудничать с «Терра Системы» и надеемся на хорошие результаты продаж. Первыми результатами мы очень довольны.

С. В. Если говорить о ФСЛ, то за первый год мы продали 3 машины. По итогам 2017 г. надеемся удвоить результат, а также начать поставки инспекционных линий — спрос на них есть — и решений для выпуска гофроупаковки. Кроме того, мы хотим объединить вокруг себя всех владельцев решений Versor, независимо от того, у кого и когда они покупались. Мы готовы предложить им хороший сервис, а также обсудить новые решения для дальнейшего развития. ▣