inside

LUTZ BLADES exactly

WRZESIEŃ 2025

ŚWIATY MAREK I PRODUKTÓW

NOWE KIERUNKI W MARKETINGU

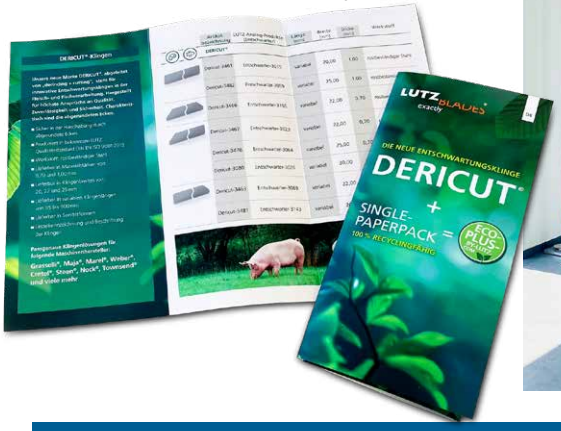
Jako firma produkcyjna, produkt od zawsze znajduje się w centrum naszych działań. W LUTZ ta tradycja trwa już od ponad 100 lat. Najnowocześniejsze technologie produkcyjne, kompleksowe standardy jakości oraz wysoko wykwalifikowani pracownicy od dawna stanowią filary naszej firmy.

Wprowadzanie innowacji produktowych oraz ekspansja na nowe rynki wymagają od nas elastycznej i precyzyjnej komunikacji oraz prezentacji naszych produktów. Dlatego zdecydowaliśmy się obrać nowy kierunek, koncentrując się na żywej i angażującej strategii marek i produktów.

Produkujemy ostrza i narzędzia metalowe do zastosowań przemysłowych w wielu różnych sektorach. Może to brzmieć bardzo technicznie – i rzeczywiście tak jest. Poprzez naszą markę i nasze produky chcemy nadać naszym precyzyjnym narzędziom emocjonalną wartość. Dzięki charakterystycznym nazwom, unikalnym schematom kolorystycznym oraz inspirującym historiom marek, dążymy do tego, by na trwałe zapisać się w świadomości naszych klientów – wyjaśnia Frank Henkel, dyrektor marketingu w LUTZ. Nazwy takie jak LYNXERA, DERICUT, MARATHON i CARAPAXX reprezentują każdy z osobna konkretny produkt i jego własną historię.

Światy marek i produktów nie ograniczają się jedynie do platform cyfrowych, takich jak nasza strona internetowa, kanały mediów społecznościowych czy prezentacje. Odgrywają one również istotną rolę na targach branżowych, w katalogach produktowych oraz w naszej siedzibie głównej w Solingen, gdzie spotykają się z dużym zainteresowaniem i pozytywnym odbiorem.

Jeśli chcesz dowiedzieć się więcej, odwiedź naszą stronę internetową i zapoznaj się z sekcją „Światy marek i produktów", aby odkryć nasze najnowsze innowacje.



INSIDE EDITORIAL

Drodzy Czytelnicy,

Duch zespołowy prowadzi do sukcesu. Z przyjemnością obserwuję, jak nasi pracownicy wspólnie dążą do realizacji celów, pokonują wyzwania i opracowują innowacyjne rozwiązania dla naszych klientów i partnerów biznesowych. Tylko dzięki współpracy nasze indywidualne mocne strony mogą połączyć się w potężną siłę, która pozwala nam na zrównoważony rozwój i osiąganie sukcesów.

Silny zespół tworzą również nasi praktykanci. Nieustannie rozwijamy naszą koncepcję szkoleniową i od tego roku oferujemy kilka nowych kierunków kształcenia zawodowego. W ten sposób chcemy dać młodym ludziom jeszcze więcej możliwości odkrywania swoich talentów i dostrzegania perspektyw zawodowych w LUTZ.

Życzę Państwu przyjemnej lektury tego wydania.

Z poważaniem,
Christine Scheming
Dyrektor ds. personalnych

It all starts at K
The World's No. 1 Trade Fair for Plastics and Rubber
8–15 OCTOBER 2025, Düsseldorf, Germany
ODWIEDŹ NAS!
Düsseldorf
08 – 15 października 2025
Hala 10, stoisko D34

„ONE TEAM" – LOKALIZACJA SOLINGEN

© Christian Beier

Definicja: Zespół to grupa osób posiadających uzupełniające się umiejętności, które wspólnie pracują nad osiągnięciem wspólnego celu i czują się współodpowiedzialne za jego realizację. Członkowie zespołu mają wspólne zadanie, dążą do tych samych celów i są ze sobą powiązani funkcjonalnymi relacjami zawodowymi. Aby nadać tej definicji wizualny wyraz w LUTZ, wprowadziliśmy kolekcję „One Team", obejmującą koszulki polo i T-shirty dla wszystkich pracowników. Odzież ta celowo nie została zaprojektowana jako odzież robocza. Jej noszenie, zarówno w środowisku zawodowym, jak i prywatnym, jest całkowicie dobrowolne.
Pomysł spotkał się z bardzo pozytywnym odbiorem wśród pracowników, a coraz więcej koszulek można zauważyć zarówno na korytarzach administracji, jak i przy stanowiskach produkcyjnych.

LUTZ STAWIA NA ELASTYCZNOŚĆ

DZIĘKI ZRÓWNOWAŻONEJ I EFEKTYWNEJ STRATEGII ZAKUPOWEJ

LUTZ realizuje ukierunkowaną strategię zakupową, skoncentrowaną na zrównoważonym rozwoju, efektywności kosztowej oraz optymalizacji łańcucha dostaw. Kluczowym elementem tej strategii jest dywersyfikacja dostawców, mająca na celu minimalizację ryzyka zakupowego oraz zapewnienie bezpieczeństwa dostaw.
Ponadto LUTZ przywiązuje dużą wagę do stosowania zrównoważonych materiałów i przyjaznych dla środowiska procesów produkcyjnych, aby ograniczyć swój ślad ekologiczny. Nadal koncentrujemy się na strategicznych partnerstwach z dostawcami regionalnymi i krajowymi.
Naszym celem jest wdrożenie inteligentnej strategii zakupowej – czyli przemyślanej kombinacji optymalizacji kosztów, zrównoważonego rozwoju i postępu technologicznego – która pozwoli nie tylko obniżyć koszty, ale także zwiększyć jakość i innowacyjność naszych produktów, wyjaśnia Stefan Bach, kierownik zespołu zakupów.
Dzięki ścisłej współpracy z licznymi partnerami oraz szerokiej bazie dostawców jesteśmy w stanie elastycznie reagować na zmiany rynkowe i zapewnić sobie długoterminową konkurencyjność, dodaje specjalista ds. zakupów.
Patrząc w przyszłość, LUTZ kładzie coraz większy nacisk na cyfrowe procesy zakupowe w celu zwiększenia efektywności. Dzięki wdrożeniu nowoczesnych technologii systemowych procesy zamówień są usprawniane, a czas realizacji dostaw skracany. Dzięki takiemu podejściu strategicznemu LUTZ zapewnia, że zakupy nie pełnią jedynie funkcji wspierającej, lecz aktywnie przyczyniają się do rozwoju firmy.
Rozwój talentów odgrywa również istotną rolę w obszarze zakupów. Zarówno studenci pracujący, jak i praktykanci – nasi LUTZ Talents – zdobywają praktyczne doświadczenie w zakresie złożonych procesów zakupowych, zarządzania dostawcami, analizy danych oraz obsługi systemów.

LUTZ POLSKA, NYSA

SILNY ZESPÓŁ DLA EUROPY WSCHODNIEJ

Nasz zespół sprzedaży w lokalizacji LUTZ w Nysie (Polska) został na nowo zorganizowany – z nową energią i dobrze znanymi twarzami. Pan Sebastian Macha wzmacnia nasz dotychczasowy zespół, wnosi ze sobą rozszerzoną wiedzę i doświadczenie.
Wspierają go dwie koleżanki, które są już dobrze znane wielu naszym klientom i nam: Pani Katarzyna Charęza, która nadal obsługuje naszych klientów z Europy Wschodniej i krajów bałtyckich, oraz Pani Magdalena Odrowąż, która wspólnie z Panem Machą zajmuje się rynkiem polskim.

LUTZ ROZWIJA DZIAŁALNOŚĆ W USA

Od 2023 roku LUTZ BLADES posiada pierwsze magazyny w Stanach Zjednoczonych, wraz z obsługą sprzedaży. Ostrza o wysokim zapotrzebowaniu są teraz dostępne bezpośrednio w lokalizacji Charleston w Karolinie Południowej i mogą być natychmiast wysyłane do klientów w USA i Kanadzie – szybko, niezawodnie i gotowe do użycia.
Jest to szczególnie korzystne w przypadku produktów, dla których lokalny stan magazynowy ma istotny wpływ na dostępność i czas dostawy, takich jak ostrza ceramiczne czy warianty z węglika. Rozbudowa naszego magazynu w USA postępuje dynamicznie – zarówno asortyment, jak i dostępne ilości są stale rozszerzane.
W perspektywie planujemy zaopatrywać znaczną część naszych północnoamerykańskich klientów bezpośrednio z Charleston – wyjaśnia Lindsay Osbon z LUTZ North America.
Nasi amerykańscy specjaliści od ostrzy są dostępni w godzinach pracy obowiązujących w Ameryce Północnej (EST).

LUTZ North America, Inc.

ADRES MAGAZYNU:
1301 Charleston Regional Pkwy
Charleston, SC 29492, USA
Tel.: +1 843 718 7077

ROK ZAŁOŻENIA: 2023

OSOBY KONTAKTOWE:
- **Lindsay Osbon**
E-Mail:
lindsay.osbon@lutz-blades.com
- **Eduardo Guthmann**
E-Mail:
eduardo.guthmann@lutz-blades.com

O CHARLESTON (KAROLINA POŁUDNIOWA)
Lokalizacja naszego amerykańskiego centrum sprzedaży, otwartego w 2023 roku, znajduje się we wschodniej części Stanów Zjednoczonych, w stanie Karolina Południowa. Charleston, założone w 1670 roku, to miasto portowe liczące ponad 150 000 mieszkańców, co czyni je niemal tak dużym jak Solingen, gdzie znaduje się nasza siedziba główna. Uważane jest za jedno z najpiękniejszych i najważniejszych historycznie miast amerykańskiego Południa. Wokół miasta, z jego pastelowymi domami, rozciągają się głębokie bagna oraz zabytkowe plantacje o bogatej przeszłości. Niezależnie od tego, czy w celach zawodowych, czy prywatnych – Charleston jest warte odwiedzenia o każdej porze roku.

DEUTSCHES
KLINGEN
MUSEUM
SOLINGEN

LUTZ BLADES W NIEMIECKIM MUZEUM OSTRZY W SOLINGEN

Solingen od wieków należy do światowych centrów produkcji ostrzy. Nic więc dziwnego, że to właśnie tutaj znajduje się Niemieckie Muzeum Ostrzy. Od noży z epoki kamienia po współczesne designerskie sztućce, od mieczy samurajskich po cążki do paznokci – muzeum opowiada pełną historię ostrzy i cięcia.

Z wielką dbałością o szczegóły muzeum zostało w ubiegłym roku przebudowane, aby wzbogacić je o nową wystawę stałą zatytułowaną „ME FECIT SOLINGEN – Ostrza : Miasto : Historia". Ekspozycja w przystępny sposób wyjaśnia, dlaczego i w jaki sposób Solingen stało się światowej sławy miastem ostrzy. Porywająca prezentacja z interaktywnymi stanowiskami zaprasza zwiedzających do odkrywania historii solingeńskich ostrzy od średniowiecza po XVIII wiek.

Ponieważ nazwa LUTZ od ponad 100 lat jest częścią solingeńskiej tradycji produkcji ostrzy, jesteśmy szczególnie dumni, że mogliśmy przekazać nasze ostrza na potrzeby nowej wystawy stałej. Podczas spotkania kierownictwa odwiedziliśmy muzeum i byliśmy pod ogromnym wrażeniem jakości oraz kreatywności ekspozycji.

© Leon Sinowenka

PREZENTACJA PRODUKTU

OSTRZE DO ZIEMNIAKÓW – MIDNIGHT BLUE

Od wielu lat firma LUTZ produkuje ostrza do przemysłowego przetwarzania owoców i warzyw. Jednym z najczęstszych zastosowań jest produkcja chipsów ziemniaczanych. Dzięki nowej, płaskiej wersji w kolorze Midnight Blue ponownie stworzyliśmy wartość dodaną dla naszych klientów.
Dzięki unikalnemu połączeniu wysokiej jakości stali węglowej oraz naszej wiedzy w zakresie procesów szlifowania udało nam się zachować wyjątkowo ostre krawędzie, a jednocześnie znacząco wydłużyć żywotność ostrza w porównaniu z innymi produktami dostępnymi na rynku.
Nasi klienci przywiązują dużą wagę do jakości powierzchni plasterków ziemniaka. Gładka i jednolita struktura jest kluczowa, aby podczas smażenia plasterki nie wchłaniały nadmiernych ilości oleju. Dzięki temu produkt końcowy pozostaje wysokiej jakości i chrupiący. Dodatkową korzyścią jest oszczędność kosztownego oleju, co przy przetwarzaniu kilku ton chipsów dziennie może mieć zauważalny wpływ na efektywność produkcji.

PARTNER CONFERENCE 2025

ŚWIAT W GOŚCINIE U LUTZ

W LUTZ BLADES przywiązujemy ogromną wagę do budowania silnych i partnerskich relacji z naszymi dystrybutorami na całym świecie. Jesteśmy szczególnie dumni z pełnych zaufania, uczciwych i udanych współprac, które utrzymujemy od dziesięcioleci. Naturalnie, naszym celem jest dalsze wzmacnianie i pogłębianie tych relacji.
Dlatego regularnie zapraszamy naszych dystrybutorów do Solingen, aby mogli bezpośrednio spotkać się z ludźmi stojącymi za marką LUTZ. Czekają na nich eksperckie prezentacje, angażujące warsztaty oraz ciekawe zwiedzanie. Oczywiście przewidziano również wystarczająco dużo czasu na rozmowy z przedstawicielami działu sprzedaży, członkami zarządu, specjalistami z różnych działów oraz innymi dystrybutorami.
W tym roku dwudniowa konferencja partnerska odbędzie się w powiązaniu z międzynarodowymi targami tworzyw sztucznych K w Düsseldorfie. Szczegółowa relacja pojawi się w kolejnym wydaniu naszego magazynu inside LUTZ BLADES.

PODSUMOWANIE TARGÓW 2025

IFFA FRANKFURT

03 – 08 MAJA 2025

PROPAKNAIROBI

20 – 22 MAJA 2025

HEINZ HESSE KG, WUPPERTAL

NIEZAWODNOŚĆ, ZAUFANIE, UZNANIE

Zapytany o to, co jest najważniejsze w relacjach biznesowych, Thomas Hesse odpowiada, że niezawodność, zaufanie i uznanie stanowią fundament każdej stabilnej współpracy.
W 1952 roku jego ojciec, Heinz Hesse, rozpoczął działalność gospodarczą jako jednoosobowa firma, zajmując się dystrybucją drobnych artykułów metalowych, okuć i narzędzi śrubowych. W 1970 roku firma Heinz Hesse KG została oficjalnie zarejestrowana w Wuppertalu jako przedstawiciel producentów przemysłowych i zaczęła budować relacje z szerokim gronem marek i firm. Początkowo działalność koncentrowała się na regionie Nadrenii, dziś firma oferuje ponad 17 400 produktów dla specjalistycznych sprzedawców detalicznych w regionach DACH oraz Beneluksie, zatrudniając zespół 22 pracowników.
Ostrza LUTZ są częścią portfolio dystrybutora od ponad ćwierć wieku. Klasyczne produkty, takie jak ostrza trapezowe, hakowe i łamane – szczególnie w wersji czarnej, z powłoką TiN lub bez – cieszą się rosnącą popularnością w branży narzędziowej dzięki wyjątkowym właściwościom tnącym i wydłużonej żywotności.
Thomas Hesse podkreśla, że z optymizmem patrzą w przyszłość i planują dalszy rozwój współpracy z LUTZ BLADES. Szczególnie cenią sobie silne i osobiste relacje na wszystkich poziomach – to właśnie one sprawiają, że partnerstwo jest prawdziwą przyjemnością. Nie bez znaczenia pozostaje również bliskość geograficzna do sąsiedniego Solingen, która przynosi wiele korzyści.

SZKOLENIE PARTNERSKIE W MEKSYKU

W lipcu odbyły się dwa szkolenia w Guadalajarze i Monterrey na temat „Różne typy ostrzy i ich zastosowania". Wzięło w nich udział łącznie 20 pracowników naszego meksykańskiego partnera Rod May. Szkolenia zostały przeprowadzone przez pana Uellenberga i pana Garcię z firmy LUTZ i spotkały się z dużym zainteresowaniem.
Równolegle pan Garcia odwiedził klientów w Meksyku, aby wzmocnić istniejące relacje biznesowe i odkryć nowe możliwości współpracy. Rozmowy na miejscu dostarczyły cennych informacji o wymaganiach rynku oraz potencjale zastosowania produktów LUTZ.
Podróż ta znacząco przyczyniła się do umocnienia partnerstwa z firmą Rod May oraz rozwoju relacji z klientami w Meksyku.

WĘGLIK SPIEKANY I CERAMIKA

KLASA SAMA W SOBIE

Porównując ostrza wykonane ze stali węglowej lub nierdzewnej z ostrzami z węglika spiekanego lub pełnej ceramiki, łatwo zauważyć istotne różnice w ich właściwościach. Każdy z tych materiałów posiada specyficzne cechy, które – przy odpowiednim zastosowaniu – oferują znaczące korzyści w zakresie efektywności produkcji.
Ostrza ze stali węglowej, na przykład, wykazują doskonałą odporność na zginanie i łamanie. Dzięki swojej elastyczności są szczególnie dobrze przystosowane do zastosowań ręcznych, takich jak ostrza typu „zrób to sam". W przeciwieństwie do nich, materiały takie jak węglik spiekany i ceramika wypadają pod tym względem słabiej ze względu na swoją strukturę chemiczną.
Jednak w wielu zastosowaniach z prowadzeniem maszynowym ostrza z węglika spiekanego lub pełnej ceramiki wykazują swoje unikalne zalety, zwłaszcza pod względem trwałości. Pełna ceramika wyróżnia się również wyjątkową odpornością na temperaturę – wytrzymuje ciepło do 600°C. Oprócz wysokiej odporności na temperaturę, ceramika charakteryzuje się dużą odpornością na utlenianie i nie przewodzi prądu.

Wybór odpowiedniego materiału do konkretnego zastosowania zależy od wielu parametrów. Nasi specjaliści z działu sprzedaży technicznej są do dyspozycji, aby zapewnić fachowe doradztwo i wsparcie.

STOPKA REDAKCYJNA

Tytuł: inside LUTZ BLADES
Wydawca:
LUTZ GmbH & Co. KG
Piepersberg 20
42653 Solingen
Niemcy
Telefon: +49 212 5966-222
E-mail: sales@lutz-blades.com
Strona internetowa: www.lutz-blades.com
Redakcja i odpowiedzialność:
Frank Henkel, Marketing
Projekt graficzny:
PixelProduction, Wuppertal
www.pixelproduction.de

HISTORIA LUTZ – CZĘŚĆ 4

CZĘŚĆ 4 AMSTERDAMSKI KWIATOWY KOROWÓD 1952

1952 – produktem rodzinnym były żyletki. Wyzwanie było jasne: jak sprawić, by ten artykuł stał się rozpoznawalny? W tamtych czasach użytkownikami byli wyłącznie mężczyźni. Dziś, rzecz jasna, wygląda to zupełnie inaczej. Wówczas celem było zaprezentowanie naszych żyletek pod marką własną „LUTZ Cavalier" w sposób trafiający bezpośrednio do grupy docelowej.
Kto wpadł na ten genialny pomysł – nie wiadomo. Ale oto rozwiązanie: „Udział w Amsterdamskim Kwiatowym Korowodzie 1952 ma przecież sens. Tam będzie mnóstwo mężczyzn." Uśmiechasz się? Ja też.
I tak VW Garbus został całkowicie pokryty kompozycjami kwiatowymi, a towarzyszyli mu panowie w mundurach. Że chodziło o reklamę żyletek, widzowie musieli się domyślić sami.
Przynajmniej kwiatowe dekoracje zrobiły wrażenie. Zdobyliśmy pierwsze miejsce w pokazie.

Ciąg dalszy nastąpi…
Z pozdrowieniami,
Alexander Lutz

ZASOBY LUDZKIE

NOWY START DLA NASZYCH LUTZ TALENTS

A więc tyle z letniego przestoju. W sierpniu z radością powitaliśmy naszych nowych praktykantów – wszystkie miejsca szkoleniowe zostały pomyślnie obsadzone. W LUTZ rozpoczęcie życia zawodowego nie zaczyna się dopiero w pierwszym dniu pracy. Zaczyna się wcześniej – od spotkania zapoznawczego w lipcu, podczas którego praktykanci mogli poznać się w swobodnej atmosferze.
Pod słonecznym letnim niebem wspólnie grillowaliśmy, śmialiśmy się i nawiązywaliśmy pierwsze kontakty.
Życzymy naszym nowym praktykantom dalszych sukcesów i świetnego startu w zespole LUTZ.