

SPOJRZENIE WSTECZ

OD PIĘŚCIAKA DO NAJOSTRZEJSZEGO OSTRZA NA ŚWIECIE



Już ludzie epoki kamienia potrafili wytwarzać narzędzia tnące. Odkryli, że z bardzo twardego krzemienia – gdy się go rozłupie – można uzyskać ostrą i wytrzymałą krawędź tnącą, czyli tzw. pięściak. Tak narodziło się pierwsze narzędzie wielofunkcyjne. Często służyło ono jako nóż, grot włóczni lub siekiera. W naszej współczesnej, przemysłowej rzeczywistości wymagania stawiane narzędziom tnącym oraz obszary ich zastosowań znacząco się poszerzyły. Ludzie epoki kamienia dysponowali jedynie ograniczonymi zasobami do wytwarzania swoich narzędzi. Dziś produkcja ostrza dla każdej branży i każdego zastosowania jest procesem indywidualnym i złożonym.

Ostatecznie to współdziałanie różnych parametrów technologicznych (np. dobór materiału, powłoka, geometria szlifu) decyduje o tym, czy ostrze w praktyce zapewni oczekiwany efekt. Jako odnoszący sukcesy producent ostrzy przemysłowych firma LUTZ od ponad 100 lat zajmuje się tym zagadnieniem, budując w ten sposób bezcenny zasób wiedzy i doświadczenia. Jednak sama wiedza oraz techniczne możliwości – na przykład w zakresie wytwarzania „najostrzejszego ostrza na świecie”, takiego jak ostrze mikrotomowe – to tylko połowa prawdy. Potrzebni są także ludzie, którzy przekażą tę wiedzę klientom. Grupa LUTZ dysponuje obecnie na całym świecie czterema własnymi centrami sprzedaży z lokalnymi zespołami doradczymi oraz siecią partnerów w wielu krajach na całym globie. Będziemy nadal rozwijać nasze segmenty rynkowe, dlatego nieustannie poszukujemy nowych, międzynarodowych partnerów handlowych, którzy będą promować markę LUTZ BLADES i nasze ostrza na całym świecie.



INSIDE EDITORIAL

Drodzy Czytelnicy,

od jesieni 2023 roku jestem częścią zespołu LUTZ i odpowiadam za obszar marketingu i komunikacji. Jako były „człowiek z agencji” miałem w swojej karierze zawodowej wiele okazji, by dobrze poznać przedsiębiorstwa przemysłowe z sektora MŚP – jednak LUTZ jest wyjątkowy! Wyjątkowo dynamiczny, wyjątkowo dokładny, wyjątkowo przyjazny klientom, wyjątkowo rozsądny i tak dalej, i tak dalej. Niezależnie od tego, czy chodzi o innowacje, szkolenia czy internacjonalizację – LUTZ jest przygotowany na przyszłość. Jestem bardzo dumny z tego, że mogę współtworzyć tę rozwijającą się historię.

Życzę przyjemnej lektury.
Frank Henkel
Kierownik ds. marketingu

NASZE NAJBLIŻSZE TARGI:



05–10 lutego 2026 r.
Nowe Delhi, Indie



09–12 lutego 2026 r.
Dubaj, ZEA



10–12 lutego 2026 r.
Warszawa, Polska



05–06 maja 2026 r.
Amsterdam, Niderlandy



17–19 czerwca 2026 r.
Miami, USA

GRUPA LUTZ

OD SZLIFIERNI USŁUGOWEJ DO GLOBALNEGO GRACZA



Przy bliższym spojrzeniu na producenta ostrzy LUTZ można dostrzec wiele elementów, które stanowią solidną podstawę dzisiejszego sukcesu oraz długofalowej filozofii wzrostu firmy. Z jednej strony przedsiębiorstwo rodzinne już w latach 50. świadomie wyruszyło w drogę, aby konsekwentnie zdobywać liczne rynki poza Niemcami i stopniowo budować swoją międzynarodową pozycję. Wieloletnie, przekazywane z pokolenia na pokolenie relacje biznesowe z klientami i partnerami na całym świecie są do dziś wyraźnym świadectwem tej dalekowzrocznej, odpowiedzialnej i pełnej zaufania polityki handlowej. Z drugiej strony, ponad 30 lat temu rozpoczęto budowę kolejnego zakładu produkcyjnego poza granicami Niemiec. Rozszerzenie możliwości produkcyjnych i sprzedażowych poprzez utworzenie spółki LUTZ Polska w Nysie stało się ważnym punktem wyjścia do konsekwentnej internacjonalizacji firmy i dalszego umacniania jej kompetencji technologicznych. W 2023 roku LUTZ North America rozpoczęła działalność w Charleston (Karolina Południowa) jako centrum sprzedaży i magazyn dla USA i Kanady (łącznie ok. 380 milionów mieszkańców), co dodatkowo podkreśliło globalne ambicje przedsiębiorstwa oraz jego orientację na klientów.

Choć liczba ludności danego regionu nie ma bezpośredniego przełożenia na zapotrzebowanie na ostrza przemysłowe, pozwala przynajmniej lepiej oszacować potencjalną skalę rynku i możliwe kierunki rozwoju. Dlatego – także dla LUTZ – strategicznie istotne jest rozwijanie się tam, gdzie powstają nowe i obiecujące możliwości, np. w Indiach (ok. 1,4 miliarda mieszkańców). W 2026 roku działalność rozpocznie LUTZ India z siedzibą w Pune, co otworzy kolejne perspektywy współpracy i dalszej ekspansji. „Dzięki naszym własnym placówkom LUTZ w Europie, USA i Azji systematycznie zbliżamy się do naszych kli-

entów i partnerów handlowych na całym świecie. Naszym celem jest dalsza poprawa wydajności dostaw (dostępność i szybkość) oraz kompetencji doradczych na rynkach sprzedaży, aby konsekwentnie kontynuować wizję wzrostu, którą kierowało się już pokolenie założycieli” – wyjaśnia Jan Uellenberg, dyrektor sprzedaży w LUTZ. W ciągu zaledwie 100 lat z niewielkiej solingenskiej szlifierni usługowej ostrzy do golenia wyrosło globalnie działające, wzorcowe przedsiębiorstwo w dziedzinie nowoczesnej produkcji ostrzy przemysłowych, znane dziś z jakości, niezawodności i partnerskiego podejścia do klientów.



Delegacja indyjska z wizytą w Solingen.

Martin Wurth (dyrektor zarządzający, LUTZ GmbH & Co. KG) Jan Uellenberg (dyrektor sprzedaży, LUTZ GmbH & Co. KG) Anne Kriekhaus (referentka, Niemiecko-Indyjska Izba Handlowa) Rissy Ann Mathew (specjalistka ds. marketingu, Konsulat Generalny Indii) Shuchita Kishore (konsul generalna, Konsulat Generalny Indii) Alexander Lutz (dyrektor zarządzający, LUTZ GmbH & Co. KG) Christian Knöppel (dyrektor zarządzający, LUTZ GmbH & Co. KG)

RAPORT VSME

NASZ ŚLAD EKOLOGICZNY

LUTZ konsekwentnie kontynuuje swoją drogę kierunku

ku zrównoważonego rozwoju.

W ubiegłym

roku wprowadziliśmy system zarządzania środowiskowego zgodny z normą ISO 14001 oraz naszą strategię zrównoważonego rozwoju ECO-PLUS. Systemy te

umożliwiają nam gromadzenie istotnych wskaźników, identyfikację potencjałów oraz strategiczne planowanie naszych celów

środowiskowych. Obecnie przygotowaliśmy i wewnętrźnie opublikowaliśmy nasz pierwszy

raport

zrównoważonego

rozwoju za rok 2024. Choć nie

jesteśmy zobowiązani do raportowania działań w tym obszarze, świadomie zdecydowaliśmy się opracować raport zgodnie z wymaganiami standardu VSME (Voluntary Sustainability Reporting Standard for non-listed SMEs) opracowanego przez

EFRA. Dokument obejmuje wskaźniki środowiskowe, organizacyjne i społeczne, pokazując, gdzie jesteśmy, co osiągnęliśmy i jakie kolejne kroki planujemy. Raport jasno pokazuje, w których obszarach podjęliśmy konkretne działania. W miarę możliwości zebraliśmy dane dotyczące naszych emisji Scope 1, 2 i 3, zwiększyliśmy poziom recyklingu, poprawiliśmy efektywność energetyczną w porównaniu z rokiem poprzednim oraz wprowadziliśmy papier z recyklingu. Ponadto wdrożyliśmy wewnętrzny kodeks postępowania oraz Code of Conduct dla dostawców, aby wziąć odpowiedzialność za nasz łańcuch dostaw. Kolejne kroki są jasno określone: koncentrujemy się na stałym zwiększaniu udziału materiałów z recyklingu w naszych opakowaniach oraz na bardziej zrównoważonym przepływie zasobów — od zaopatrzenia po utylizację. „Krok po kroku zmierzamy we właściwym kierunku i konsekwentnie realizujemy naszą strategię Eco-PLUS” — podkreśla Henrik Heyer.

gdzie jesteśmy, co osiągnęliśmy i jakie kolejne kroki planujemy. Raport jasno pokazuje, w których obszarach podjęliśmy konkretne działania. W miarę możliwości zebraliśmy dane dotyczące naszych emisji Scope 1, 2 i 3, zwiększyliśmy poziom recyklingu, poprawiliśmy efektywność energetyczną w porównaniu z rokiem poprzednim oraz wprowadziliśmy papier z recyklingu. Ponadto wdrożyliśmy wewnętrzny kodeks postępowania oraz Code of Conduct dla dostawców, aby wziąć odpowiedzialność za nasz łańcuch dostaw. Kolejne kroki są jasno określone: koncentrujemy się na stałym zwiększaniu udziału materiałów z recyklingu w naszych opakowaniach oraz na bardziej zrównoważonym przepływie zasobów — od zaopatrzenia po utylizację. „Krok po kroku zmierzamy we właściwym kierunku i konsekwentnie realizujemy naszą strategię Eco-PLUS” — podkreśla Henrik Heyer.

Rodzina produktów LYNXERA®

Do każdego zastosowania odpowiednie ostrze mikrotomowe

Precyzja, wysoka jakość wykonania oraz ponadprzeciętna trwałość — ostrza LUTZ BLADES zapewniają optymalne warunki do uzyskiwania niezawodnych wyników w histologii i patologii, zarówno przy pracy z miękkimi, jak i twardymi tkankami. Oprócz wyjątkowych właściwości tnących poszczególnych modeli ostrzy, rodzina produktów LYNXERA oferuje dwie serie (serię X oraz serię L), które różnią się między sobą geometrią szlif. W zależności od stosowanego mikrotomu użytkownicy w laboratoriach mogą dzięki temu dobrać odpowiednią serię LYNXERA, aby uzyskać precyzyjne i wiarygodne wyniki.



LYNXERA® | LN35

Trwałe ostrze do długotrwałych cięć w twardych tkankach.



LYNXERA® | LA35

Precyzyjne ostrze do dokładnych cięć w twardych i miękkich tkankach.



LYNXERA® | LS35

Uniwersalne ostrze zapewniające stabilną jakość cięcia w twardych i miękkich tkankach.



LYNXERA® | XS35

ISO 9001:2015
DIN EN ISO 50001:2018



PARTNER CONFERENCE

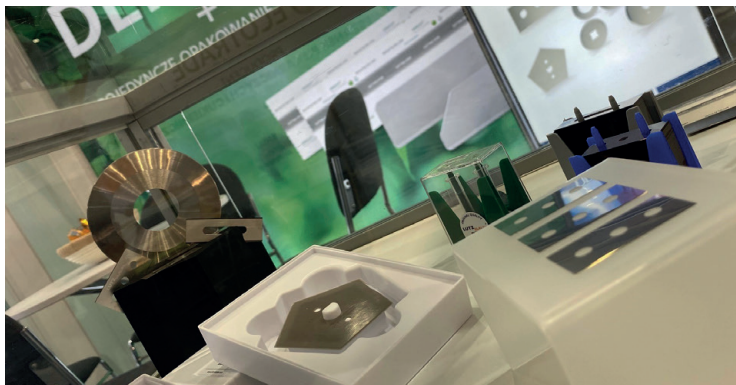
ŚWIAT W GOŚCINIE W SOLINGEN!

Jesienią 2025 roku odbyła się już druga LUTZ Partner Conference w Solingen. Liczni partnerzy z całego świata przyjęli zaproszenie i wzięli udział w dwudniowym spotkaniu, ciesząc się wymianą doświadczeń z innymi dystrybutorami oraz zespołem LUTZ. Uczestników powitało kierownictwo firmy w Niemieckim Muzeum Ostrzy, a następnie odbyło się oprowadzanie prowadzone przez dyrektora muzeum. Wieczorem goście mogli w swobodnej atmosferze zakończyć dzień w angielskim pubie „Cornish Arms”. Główny dzień konferencyjny wypełniony był licznymi prezentacjami merytorycznymi i zakończył się wręczeniem nagród roku oraz uroczystą kolacją w hiszpańskiej restauracji „Casa Pedro”.





PODSUMOWANIE TARGÓW 2025

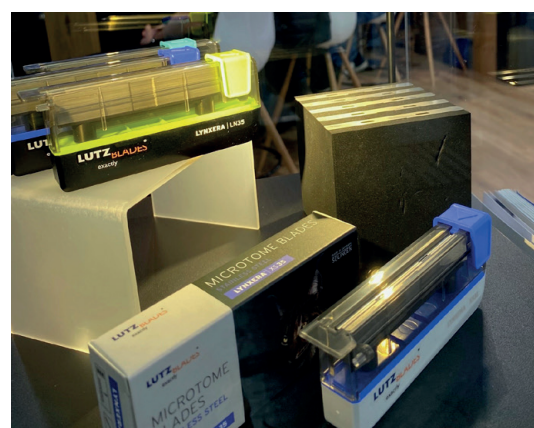


POLAGRA Poznań [wrzesień 25]

K Düsseldorf [październik 25]



MEDICA Düsseldorf [listopad 25]





TECHNI TRADE

WIELOLETNIE PARTNERSTWO W OKRESIE ZMIAN

Od ponad 20 lat Techni Trade jest niezawodnym partnerem firmy LUTZ w Czechach. Przedsiębiorstwo ugruntowało swoją pozycję jako główny kontakt w zakresie ostrzy LUTZ dla przemysłu folii

oraz branży motoryzacyjnej. Techni Trade przywiązuje dużą wagę do jakości produktów i oferuje ostrza oraz noże w różnych klasach jakości i przedziałach cenowych, aby sprostać zróżnicowanym potrze-

bom swoich klientów. Na szczególne podkreślenie zasługuje bliskie doradztwo techniczne i współpraca rozwojowa, które firma zapewnia użytkownikom. Techni Trade dąży do tego, aby być częścią łańcucha produkcyjnego – wspiera zakłady dużymi запасami magazynowymi i krótkimi czasami dostaw, co pomaga utrzymywać niezakłóconą pracę linii produkcyjnych. Elastyczność i szybkie reagowanie na wymagania klientów, a także dostawy wyrobów specjalnych, są tu czymś oczywistym. Dzięki ponad 3 000 klientów w Czechach i krajach sąsiednich Techni Trade zbudowało w ostatnich dekadach silną pozycję rynkową. Szczególną wagę przykładają się również do bezpieczeństwa pracy – w szerokiej ofercie znajdują się ostrza i noże wyposażone w różne elementy zabezpieczające. Obecnie w firmie rozpoczyna się ciekawy proces zmiany pokoleniowej: Michal Pokorný senior, który z zaangażowaniem i dalekowzrocznością tworzył oraz prowadził przedsiębiorstwo, stopniowo przekazuje odpowiedzialność swojemu synowi, Michalowi Pokornému juniorowi. Ten etap zapowiada nowe impulsy i innowacyjne podejścia, przy jednoczesnym zachowaniu sprawdzonych wartości firmy. „Cieszymy się, że partnerstwo z Techni Trade będzie równie pomyślnie kontynuowane także pod kierownictwem Michała Pokornego juniora. Z radością pozostajemy częścią historii sukcesu Techni Trade i chcemy w nadchodzących latach dalej rozwijać naszą współpracę” – podkreśla Jan Uellenberg, dyrektor sprzedaży w LUTZ.

PARTNER WANTED

Szukamy nowych partnerów handlowych i dystrybucyjnych, którzy uzupełnią naszą międzynarodową sieć – zapraszamy do kontaktu.

TWOJA OSOBA KONTAKTOWA:

Jan Uellenberg
Dyrektor ds. sprzedaży
E-Mail: jan.uellenberg@lutz-blades.com



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:

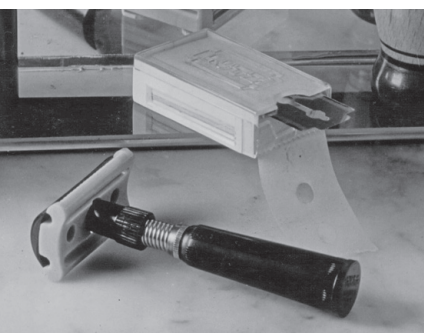
Frank Henkel, Marketing

Projekt graficzny:

Dział marketingu LUTZ

Uwaga dotycząca języka:

Dla lepszej czytelności tekstu zastosowano męską formę rzeczowników osobowych. Nie oznacza to w żadnym wypadku dyskryminacji innych płci. Kobiety i mężczyźni powinni czuć się jednakowo adresatami treści.



LUTZ HISTORY - CZĘŚĆ 5

1953 — GOLENIE KIEDYŚ

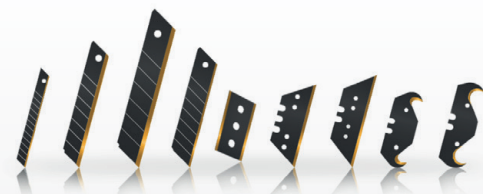
Dawniej było czymś zupełnie naturalnym, aby ogolić brodę u fryzjera — zazwyczaj przy użyciu brzytwy. Pozostawało mieć nadzieję, że fryzjer dobrze zna swój fach, a najczęściej rzeczywiście wszystko kończyło się bez problemów. Najodważniejsi chętnie posługiwali się brzytwą także w domu. Jaką ulgą musiało być pojawienie się maszynki do golenia oraz nowych wówczas wymiennych ostrzy, dzięki którym można było przycinać zarost! Nie możemy jednak porównywać tamtego golenia z komfortem, do którego jesteśmy przy-

zwyczajeni dzisiaj. W tamtych czasach nie istniały jeszcze powłoki poślizgowe, tak powszechne obecnie, a geometria ostrzy dopiero z biegiem lat została dopracowana do perfekcji. Dla zabawy przeprowadziłem próbne golenie, korzystając z ostrzy i pokazanej tu maszynki z naszych historycznych zbiorów. Moja konkluzja: naprawdę tylko raz — i wyłącznie dla zabawy. Co kryje się za podajnikiem ostrzy widocznym na zdjęciu, opowiem następnym razem. Ciąg dalszy nastąpi...

Alexander Lutz

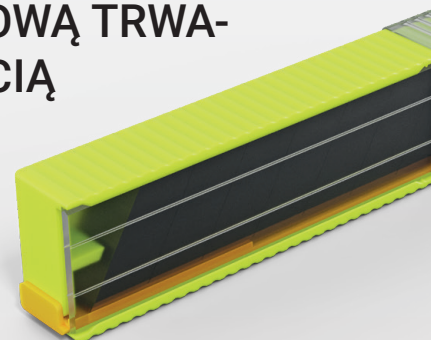
AKCJA SADZENIA DRZEW 2025

POCZĄTEK DROGI NASZYCH NOWYCH TALENTÓW LUTZ



HIGH PERFORMANCE

MAKSYMALNA OSTROŚĆ SPOTYKA SIĘ Z BEZKOMPROMISOWĄ TRWAŁOŚCIĄ



Dzięki wyjątkowemu połączeniu starannie dobranych materiałów, sprawdzonego utwardzania powłoką tytanową (TiN) na krawędzi tnącej oraz specjalnie opracowanego kąta szlifu powstaje wyjątkowe narzędzie tnące — zaprojektowane z myślą o maksymalnej ostrości i długiej żywotności. Do znanych już wariantów ostrzy LUTZ MULTISHARP[®], LUTZ EXPERIENCE[®] oraz LUTZ LONGLIFE[®] dołącza teraz linia HIGH PERFORMANCE. Charakterystyczne czarne ostrza wysokiej wydajności z złotą powłoką TiN na krawędzi tnącej produkowane są jako ostrza odłamki, hakowe oraz trapezowe i dostępne w różnych neonowych podajnikach (np. Flipbox, LUTZPack, pojemnik bezpieczeństwa).

Powłoki wysokowydajne — porównanie (żywotność):

