

LUTZ NA CAŁYM ŚWIECIE

OSTROŚĆ BEZ GRANIC

Każdego roku nasze zakłady produkcyjne w Solingen i Nysie opuszcza ponad 100 milionów ostrzy. Większość z tych ostrzy jest używana na całym świecie, i to nie od wczoraj. Już we wczesnych latach historii LUTZ, pierwsi przedstawiciele postanowili nieść nazwę LUTZ i jakość „Made in Solingen” na całym świecie. Pierwsze międzynarodowe rynki w Europie, Azji, Ameryce Północnej i Środkowej zostały pomyślnie podbite i do dziś stanowią podstawę naszego stałego rozwoju i sukcesu marki LUTZ BLADES.

Bliskość naszych klientów i sprzedawców jest dla nas szczególnie ważna, dlatego obecnie posiadamy globalną sieć handlową i międzynarodową strukturę sprzedaży z technicznymi doradcami handlowymi. Z naszych trzech centrów sprzedaży LUTZ w Solingen (Niemcy), Nysie (Polska) i Charleston (USA), wspie-

ramy i zarządzamy wymaganiami klientów w szerokim zakresie zastosowań. Niezależnie od tego, czy chodzi o folie, tekstylia, mięso, ziemniaki, tworzywa sztuczne, zastosowania medyczne i wiele innych - każde ostrze spełnia specjalne wymagania. Dzięki ponad 100-letniemu doświadczeniu w produkcji ostrzy, LUTZ posiada rozległą wiedzę technologiczną w zakresie doboru materiału, kształtu cięcia oraz powłok ślizgowych i twardych, aby osiągnąć pożądany rezultat w określonych obszarach zastosowań. Doświadcz nieograniczonej ostrości: LUTZ BLADES jest reprezentowany na licznych targach na całym świecie, na prawie wszystkich kontynentach - w Europie, Azji, Ameryce Północnej, Środkowej i Południowej, na Bliskim Wschodzie i w Afryce.

Więcej informacji w tym wydaniu.



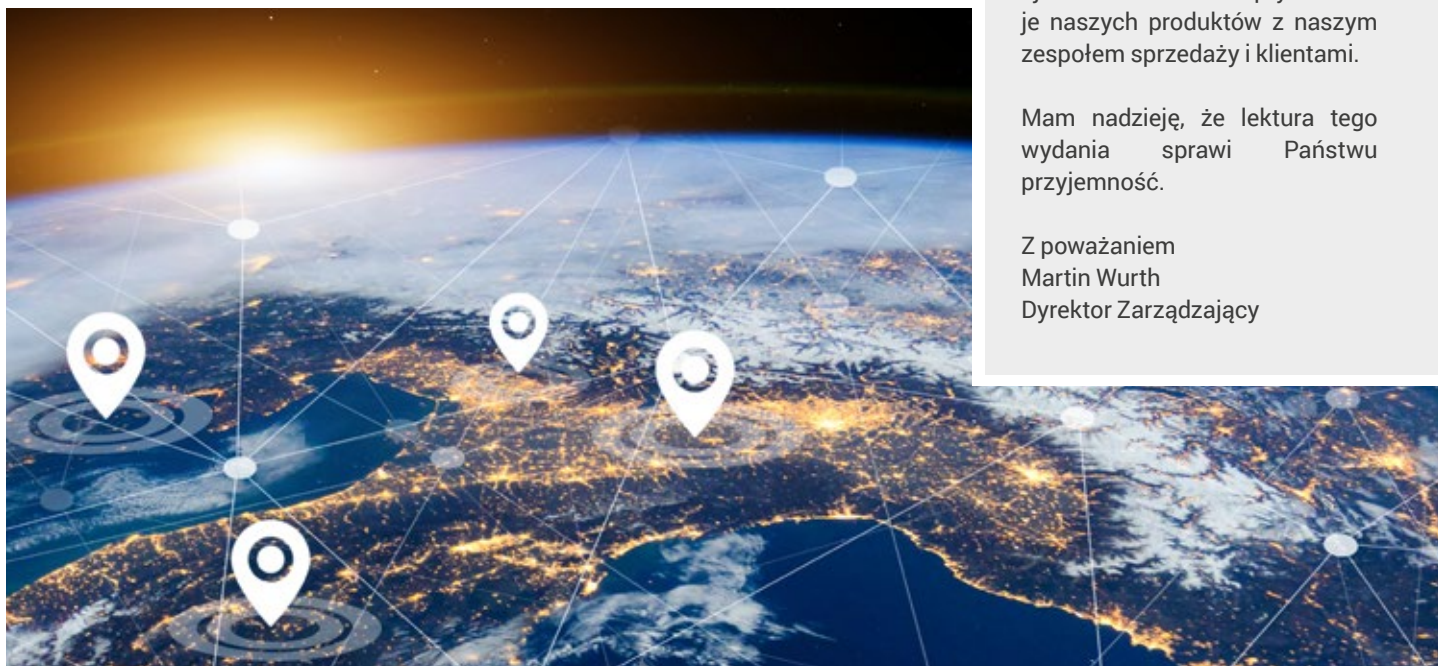
REDAKCJA WEWNĘTRZNA

Drodzy czytelnicy,

Jak ten czas leci. Wydaje się, jakby rok 2024 dopiero się zaczął, a ja już mogę powitać Państwa w naszym jesiennym wydaniu inside LUTZ. Nasz artykuł na okładce daje wgląd w to, co mamy na myśli mówiąc o „ostrości bez granic”. Sam regularnie odwiedzam klientów na całym świecie, aby zobaczyć nasze ostrza w akcji i omówić możliwe optymalizacje naszych produktów z naszym zespołem sprzedaży i klientami.

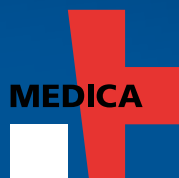
Mam nadzieję, że lektura tego wydania sprawi Państwu przyjemność.

Z poważaniem
Martin Wurth
Dyrektor Zarządzający



**SAVE
THE DATE**

Czekamy na
Państwa wizytę.
Hala 03 Stoisko / D71



Leading International Trade Fair

DÜSSELDORF, GERMANY
11-14 LISTOPADA 2024

W ROZMOWIE Z
NASZYM SPECJALISTĄ DS.
BEZPIECZEŃSTWA

FRANK DECKENHOFF



W naszym najnowszym wydaniu mamy przyjemność zaprezentować wywiad z Frankiem Deckenhoffem. Pan Deckenhoff jest cenionym pracownikiem naszej firmy od 2007 roku, na stanowisku specjalisty ds. bezpieczeństwa pracy i specjalisty ds. bezpieczeństwa pożarowego. Jako niezależny ekspert wnosi ze sobą bogate doświadczenie i wiedzę, które przynoszą korzyści nam wszystkim. W wieku 62 lat Pan Deckenhoff może pochwalić się długą karierą zawodową. Zanim został niezależnym konsultantem ds. bezpieczeństwa pracy, przez 23 lata pracował jako technik w firmie transportowej. Jego zawodowe korzenie sięgają szkolenia na mechanika samochodowego, gdzie naprawiał i konserwował maszyny. Trzy lata temu rozszerzył zakres swojej wiedzy specjalistycznej, kończąc specjalne szkolenie, aby zostać oficerem bezpieczeństwa przeciwpożarowego. Z niecierpliwością czekamy na zadanie Pan Deckenhoffowi kilku interesujących pytań dotyczących jego pracy i doświadczenia.

Od dłuższego czasu jest Pan odpowiedzialny za bezpieczeństwo pracy w różnych firmach. Co dla Pana osobiście oznacza bezpieczeństwo i higiena pracy?

Dla mnie bezpieczeństwo i higiena pracy to przede wszystkim ograniczanie liczby wypadków. Chodzi o ergonomiczne projektowanie miejsc pracy i zapewnienie większego ogólnego bezpieczeństwa w firmie. Bezpieczeństwo pracy to zapobieganie - trzeba rozpoznawać i eliminować zagrożenia z wyprzedzeniem, zanim jeszcze dojdzie do wypadku.

Jak wygląda Pana typowy dzień pracy?

Mój dzień zazwyczaj zaczyna się od inspekcji BHP. Spaceruję po firmie,

przyglądam się różnym działom, metodom pracy, sprzętowi i maszynom. W tym czasie robię notatki i rozmawiam z pracownikami. Często przychodzą do mnie z pytaniami lub problemami, które następnie sprawdzam i, jeśli to możliwe, bezpośrednio rozwiązuję. Zazwyczaj dotyczy to kwestii bezpieczeństwa lub optymalizacji sprzętu roboczego.

Niedawno wprowadził Pan specjalne rękawice do działu kontroli końcowej. Czy może nam Pan powiedzieć więcej na ten temat?

Tak, zgadza się. Wybraliśmy specjalne rękawice we współpracy z producentem i personelem kontroli końcowej. Producent został starannie wybrany i doradzał nam podczas całego procesu. Rękawice są bardzo wygodne w noszeniu i miękkie w dotyku, co jest szczególnie ważne w pracy w dziale kontroli końcowej. Opinie pracowników są bardzo pozytywne.

W 2020 r. LUTZ wybudował nowy budynek, a Pan odegrał kluczową rolę na etapie budowy. Czy może nam Pan opowiedzieć o konkretnych wyzwaniach, przed którymi Pan został postawiony podczas planowania i budowy nowego budynku oraz o tym, jak pokonał Pan te wyzwania wspólnie z architektem i osobami odpowiedzialnymi? Oczywiście. Jednym z największych wyzwań było spełnienie wymogów bezpieczeństwa bez uszczerbku dla funkcjonalności i estetyki budynku. Wspólnie z architektem i odpowiedzialnymi inżynierami ciężko pracowaliśmy, aby znaleźć rozwiązanie, które spełniałoby zarówno najnowsze standardy bezpieczeństwa, jak i nasze potrzeby operacyjne. Organizowaliśmy regularne spotkania i przeglądy bezpieczeństwa, aby

upewnić się, że wszystkie aspekty zostały wzięte pod uwagę. Szczególnie ważne było zidentyfikowanie potencjalnych zagrożeń na wczesnym etapie i zminimalizowanie ich za pomocą ukierunkowanych środków. W rezultacie powstał budynek, który jest nie tylko bezpieczny, ale także bardzo funkcjonalny i atrakcyjny.

Kolejną ważną częścią pracy jest ocena ryzyka. Jak się do tego zabrać?

Podczas oceny ryzyka rejestrujemy i opisujemy wszystkie potencjalne zagrożenia w firmie. Aby lepiej je ocenić, stosuję tak zwaną zasadę sygnalizacji świetlnej. Kolor zielony oznacza, że nie ma ryzyka i cel został osiągnięty. Kolor żółty oznacza, że istnieje zagrożenie i należy podjąć działania w celu poprawy sytuacji. Czerwony oznacza śmiertelne zagrożenie - na szczęście zdarza się to bardzo rzadko. Celem jest oczywiście uzyskanie zielonego koloru w jak największej liczbie obszarów.

Na jakie zagrożenia zwraca Pan szczególną uwagę?

Zwracam uwagę na wszystko, co może zagrazać bezpieczeństwu pracowników. Obejmuje to niebezpieczeństwo potknięcia się, źle zabezpieczone kable, ale także oświetlenie w miejscach pracy. Często to małe rzeczy mogą mieć duży wpływ. Przeprowadzając regularne kontrole i podejmując odpowiednie działania, możemy znacznie zmniejszyć ryzyko wypadków.

Panie Deckenhoff, dziękuję za rozmowę i zaangażowanie, dzięki któremu nasza firma jest bezpiecznym miejscem pracy.

Dziękuję bardzo! Bezpieczeństwo to ciągły proces i cieszę się, że mogę odegrać w nim swoją rolę.

OPLACA SIĘ PORÓWNYWAĆ

NIE WSZYSTKIE CZARNE OSTRZA SĄ TAKIE SAME!

LUTZ MULTISHARP® - Czarne ostrze to precyzyjne narzędzie, które zachwyca specjalnym połączeniem doboru materiału i kąta szlifowania. W przeciwieństwie do wielu konwencjonalnych czarnych ostrzy dostępnych na rynku, które są jedynie malowane na powierzchni, LUTZ BLADES stosuje swój własny innowacyjny proces (Lusonieren). Czarne zabarwienie powstaje w wyniku specjalnego procesu obróbki samego ostrza. Gwarantuje to, że ostrze nie uwalnia żadnych cząstek koloru nawet podczas intensywnego użytkowania, co jest decydującą zaletą, szczególnie podczas pracy z wrażliwymi materiałami, takimi jak dywany, tapety lub folie.

Ostre, bezpieczne, czyste Czarne ostrze LUTZ BLADES oznacza wyjątkową jakość. Dzięki specjalnemu doborowi stali i zoptymalizowanemu szlifowaniu jest wyjątkowo ostre i z łatwością radzi sobie nawet z najbardziej wymagającymi zadaniami podczas cięcia. Czarne ostrze LUTZ BLADES oferuje zatem nie tylko wyjątkową wydajność cięcia, ale także zwiększone bezpieczeństwo i czystość podczas pracy. Jest to idealne narzędzie dla profesjonalistów, którzy polegają na precyzji, trwałości i niezawodności - bez kompromisów.



www.lutz-multisharp.com

ECO-PLUS

ETYKIETA ZRÓWNOWAŻONEGO ROZWOJU W LUTZ BLADES



Mamy kilka nowości!

Wraz z wprowadzeniem etykiety ECO-PLUS wyznaczamy nowy punkt odniesienia dla zrównoważonych rozwiązań opakowaniowych. Etykieta ta jest częścią naszego nowo opracowanego systemu zarządzania środowiskowego ECO-PLUS, który został zintegrowany z procesami naszej firmy i ma na celu ciągłą poprawę naszego wpływu na środowisko. Etykieta

ECO-PLUS będzie widoczna na naszych opakowaniach w przyszłości i sygnalizuje nasze zaangażowanie w zrównoważony rozwój. Opakowania oznaczone w ten sposób składają się obecnie w 38% z materiałów pochodzących z recyklingu i w 100% nadają się do recyklingu dzięki segregacji odpadów. Dzięki ECO-PLUS robimy ważny krok w kierunku gospodarki o obiegu zamkniętym

i aktywnie przyczyniamy się do bardziej przyjaznych dla środowiska praktyk biznesowych.

Ta nowa etykieta oznacza nie tylko zrównoważone rozwiązania opakowaniowe, ale także nasze dążenie do zdecydowanego włączenia odpowiedzialności ekologicznej do naszej codziennej działalności.

www.ECO-PLUS-BY-LUTZ.com

Od Europy po Azję i Bliski Wschód - jesteśmy reprezentowani na najważniejszych targach branżowych na świecie. Prezentujemy tam nasze najnowsze ostrza i dyskutujemy z ekspertami o przyszłości technologii cięcia. W ten sposób zawsze trzymamy rękę na pulsie. Niezależnie od tego, na których targach odwiedzą Państwo nasze stoisko - zawsze czekamy na wizytę.



PRSE Amsterdam



ExpoMed Eurasia Stambuł



DZIENNIK PODRÓŻY AZJA

Nasi międzynarodowi menedżerowie sprzedaży i specjaliści ds. ostrzy technicznych regularnie odwiedzają naszych sprzedawców i klientów na całym świecie, aby wspólnie uczestniczyć w targach lub przeprowadzać transfery technologii. W tym roku po raz kolejny byliśmy w Azji i odwiedziliśmy wiele krajów i metropolii. Podróż rozpoczęła się w Bangkoku, gdzie wystawialiśmy się na targach ProPak Asia wraz z naszym tajskim partnerem i prezentowaliśmy folię i ostrza do granulatorów. Następnie udaliśmy się do Tokio, gdzie spotkaliśmy się z naszymi japońskimi klientami i odwiedziliśmy producentów maszyn, w szczególności z branży przetwórstwa mięsnego. Trzeci etap wielkiego tournée po Azji zabrał nas do Chin. Tutaj również odwiedziliśmy wielu klientów w Pekinie, Szanghaju i Guangzhou na południu kraju. Tegoroczna trasa po Azji zakończyła się wizytą na targach ProPak Indonesia w Dżakarcie. Wielkie podziękowania dla wszystkich osób, z którymi mogliśmy się spotkać i porozmawiać podczas naszej podróży do Azji.



Wizyta u klienta w Chinach



Wizyta u klienta w Chinach



ProPak Asia Bangkoku



ProPak Asia Jakarta

POWRÓT DO EKWADORU I KOLUMBII

UDANA WYMIANA INFORMACJI NA TEMAT JAKOŚCI I INNOWACJI

Po udanym występie na targach we wrześniu ubiegłego roku, wraz z naszym klientem Lucma & Sons w Ekwadorze, nadszedł czas, aby ponownie tam być i pogłębić relacje z naszymi klientami i partnerami. Ta podróż dała nam możliwość nie tylko podzielenia się cenną wiedzą, ale także zaprezentowania i przetestowania naszych najnowszych produktów.

Kluczową częścią naszej podróży była sesja szkoleniowa na temat wysokiej jakości ostrzy i bezpiecznej ich obsługi, którą przeprowadziliśmy dla jednego z naszych kluczowych klientów. Uczestnicy wykazali duże zainteresowanie tematami bezpieczeństwa i wydajności. Inspirujące było zobaczyć, jak zaangażowani są profesjonaliści z branży, jeśli chodzi o optymalizację metod pracy i minimalizację ryzyka.

Kolejną atrakcją była prezentacja naszej nowej powłoki „Marathon” głównemu klientowi z branży rafii (worki polipropylenowe). Możliwość przetestowania powłoki na miejscu dała nam cenny wgląd w jej wydajność i możliwości zastosowania. Opinie były niezmiernie pozytywne i jesteśmy przekonani, że specjalne właściwości powłoki „LUTZ Marathon” w decydujący sposób przyczynią się do zwiększenia wydajności i trwałości produktów naszych klientów.

Druga część podróży zabrała nas do Kolumbii. Tutaj mieliśmy okazję odwiedzić różnych klientów w Medellin i przeprowadzić cenne dyskusje. Najważniejszym punktem południowoamerykańskiej podróży był nasz udział w targach Colombiaplast 2024 w Bogocie. Targi stanowiły doskonałą platformę do zaprezentowania naszych



Szkolenie pracowników w SigmaPlast

rozwiązań w zakresie ostrzy i wzmocnienia naszej obecności na rynku kolumbijskim. Wraz z naszym regionalnym partnerem Rodem Mayem udało nam się nawiązać wiele nowych kontaktów, które pomogą nam promować nasze produkty i markę LUTZ BLADES w regionie.

Ogólnie rzecz biorąc, podróż do Ekwadoru i Kolumbii zakończyła się pełnym sukcesem. Nie tylko zaprezentowaliśmy nasze najnowsze produkty i zorganizowaliśmy sesję szkoleniową, ale także uzyskaliśmy cenny wgląd w potrzeby naszych klientów. Pozytywne opinie i nowe kontakty motywują nas do dalszego opracowywania innowacyjnych rozwiązań do cięcia i ścisłej współpracy z naszymi partnerami. Z niecierpliwością czekamy na

nadchodzące wyzwania i dalsze wzmocnienie naszej obecności w Ameryce Łacińskiej.



Colombiaplast 2024 Bogota



Wizyta w firmie ReySac

POSZUKIWANI AGENCI

Stale się rozwijamy i dlatego nieustannie poszukujemy kolejnych partnerów międzynarodowych, zarówno regionalnych, jak i branżowych – zachęcamy do kontaktu z nami.

OSOBA KONTAKTOWA

Jan Uellenberg

Dyrektor ds. sprzedaży

Telefon: +49 212 5966-217

Komórka: +49 163 5966101

E-mail: jan.uellenberg@lutz-blades.com

CODE OF CONDUCT

KODEKS WARTOŚCI

Spisaliśmy i sformalizowaliśmy nasze wartości współpracy. Nasz kodeks wartości nie tylko stanowi fundament naszej współpracy z klientami, dostawcami i partnerami biznesowymi, ale także poprawia sposób, w jaki wszyscy razem pracujemy w LUTZ. W firmie spędzamy razem wiele godzin dziennie. W miejscu pracy, na spotkaniach, podczas przerw. Pracujemy razem i obowiązują nas zasady traktowania siebie nawzajem z szacunkiem.

Wiele z nich jest oczywistych, a jednak pomagają nam w codziennym życiu zawodowym.

Zasady te dają nam wolność, ale także ograniczenia. Wszyscy w LUTZ możemy na nich polegać!

Alexander Lutz, Dyrektor Zarządzający i
Saban Eryasar, Przewodniczący Rady Zakładowej



NAWET JEŚLI SPRAWY NIE IDĄ GŁADKO:

ZNAJDZIEMY ROZWIĄZANIE

W rzeczywistości jest to temat, o którym ludzie nie lubią rozmawiać: skargi klientów. I nawet jeśli jest to dla nas absolutny wyjątek, wiemy, że jesteśmy winni naszym klientom radzenie sobie z nimi. Ponieważ pomimo wszystkich naszych starań, aby zawsze oferować najwyższą jakość i tylko najlepsze usługi, nie zawsze jest możliwe stuprocentowe wykluczenie rozbieżności. W LUTZ mamy własny zespół ds. zarządzania reklamacjami, dzięki czemu w takich przypadkach możemy szybko i łatwo znaleźć dobre rozwiązanie dla naszych klientów. Oznacza to, że jeśli kiedykolwiek będą mieli Państwo problem, wszystko co należy zrobić, to przejść do strony zarządzania reklamacjami na naszej stronie internetowej. W tym miejscu należy krótko opisać swoją skargę, korzystając z udostępnionego formularza

lub za pośrednictwem specjalnego adresu e-mail do składania skarg. Mogą Państwo być pewni, że nasz zespół ds. zarządzania

reklamacjami skontaktuje z Państwem odpowiednią osobą kontaktową w ciągu 24 godzin - a ona zajmie się resztą.



MARATOŃCZYK WŚRÓD OSTRZY

POWŁOKA MARATHON

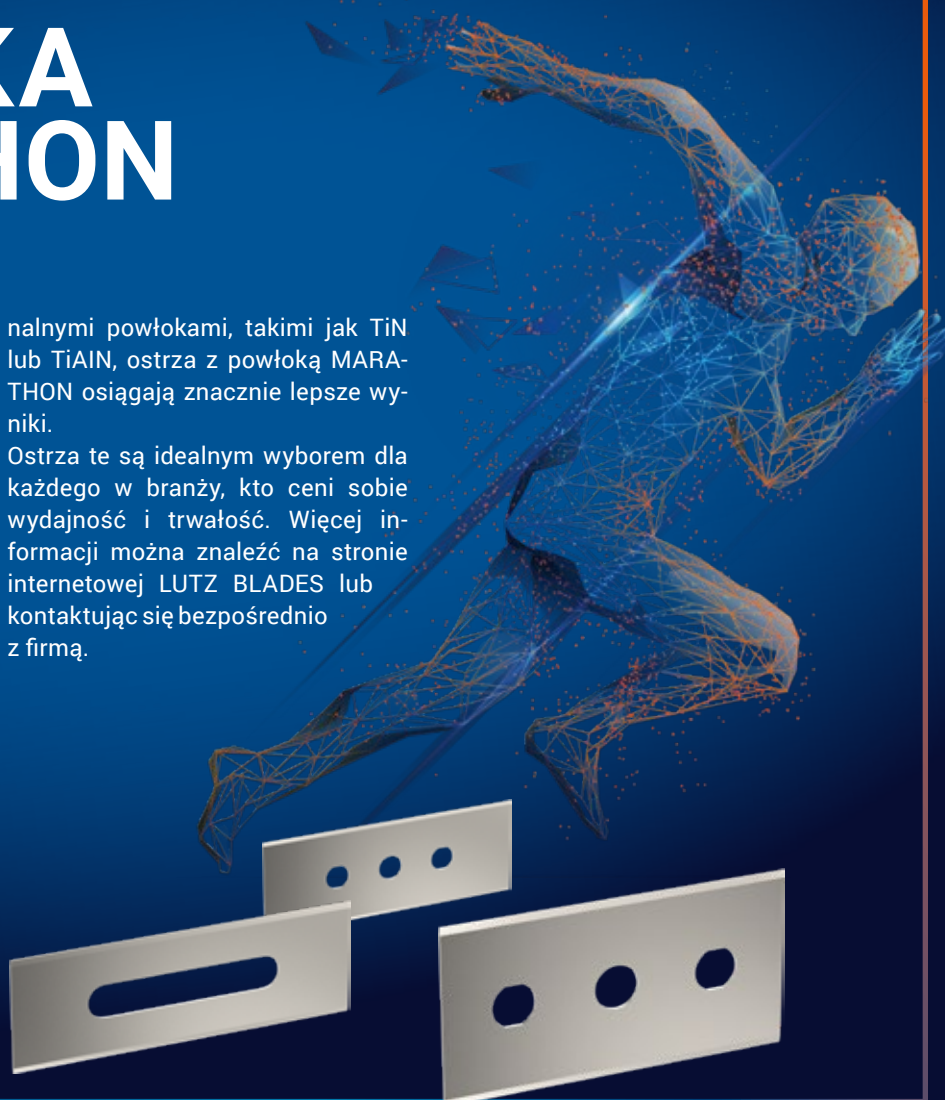
od LUTZ BLADES

Wiele ostrzy dobrze tną, ale tylko nieliczne pozostają ostre przez długi czas. Właśnie w tym miejscu pojawia się powłoka MARATHON od LUTZ BLADES. Jak sama nazwa wskazuje, jest to prawdziwy „długodystansowiec” wśród ostrzy, który imponuje twardości, ostrością i trwałością.

Powłoka MARATHON jest idealna do zastosowań przemysłowych, w których cięte są materiały ściernie. Dzięki wysokiej odporności na zużycie i niskiemu współczynnikowi tarcia, ostrza te zachowują wydajność i precyzję cięcia nawet przy intensywnym użytkowaniu. Powłoka jest precyzyjnie nakładana na krawędź tnącą, zachowując ostrość przy jednoczesnym wydłużeniu żywotności ostrza. W porównaniu z konwencjo-

nalnymi powłokami, takimi jak TiN lub TiAlN, ostrza z powłoką MARATHON osiągają znacznie lepsze wyniki.

Ostrza te są idealnym wyborem dla każdego w branży, kto ceni sobie wydajność i trwałość. Więcej informacji można znaleźć na stronie internetowej LUTZ BLADES lub kontaktując się bezpośrednio z firmą.



ZAPOWIEDŹ TARGÓW 2024/2025



PACK EXPO International Chicago
LL-10911, 03.–06.11.2024



MEDICA Düsseldorf
Hala 3/D71, 11.–14.11.2024



Medlab Middle East Dubai
Hala 6, 03.–06.02.2025



ICE Europe Monachium
Hala 6/550, 11.–13.03.2025



ICE Europe Amsterdam
Stoisko 120, 01.–02.04.2025



IFFA Frankfurt
03.–08.05.2025



PROPAK East Africa Nairobi
Stoisko C 13, 20.–22.05.2025

Z NIECIERPLIWOŚCIĄ
CZEKAMY NA
PAŃSTWA WIZYTĘ!

HISTORIA LUTZ - CZĘŚĆ 2

1945 - I KOLEJNY POCZĄTEK



Mój ojciec, Friedrich Lutz Jr, urodził się w Solingen, a matka dorastała w Dreźnie. Oboje poznali się podczas wojennej zawieruchy i pobrali w 1945 roku. Byli młodą parą i podjęli wyzwanie przejęcia firmy moich dziadków po II wojnie światowej i wznowienia produkcji żyletek. Produkt w postaci żyletek pomógł im w tym okresie wstrząsów gospodarczych. Żyletki były „drugą walutą” i cieszyły się dużym popytem. Towary były często wymieniane na żyletki.

W tamtych czasach modne było nadawanie ostrzom charakterystycznych nazw handlowych w celu wzmocnienia profilu marki. Na początku lat 50-tych marką żyletek naszej rodziny była LUTZ-Cavalier.

Ostrza były dystrybuowane przez przedstawicieli handlowych, którzy regularnie odwiedzali drogerie i salony fryzjerskie. Ostrza były również oferowane i sprzedawane na ladach sklepów. Początek został dokonany; pierwszy

sukces przedsiębiorczy zmaterializował się.

Ciąg dalszy nastąpi...

Z poważaniem,

Alexander Lutz



NADruk

Tytuł: inside LUTZ BLADES

Opublikowane przez:

LUTZ GmbH & Co. KG

Piepersberg 20

42653 Solingen

Niemcy

Telefon: +49 212 5966-222

E-Mail: sales@lutz-blades.com

Web: www.lutz-blades.com

Redakcja i osoba odpowiedzialna:

Frank Henkel, Marketing

Projekt i układ:

PixelProduction, Wuppertal

www.pixelproduction.de

Uwaga dotycząca płci: Aby poprawić czytelność tekstu, wybrano męską formę rzeczowników osobowych. W żaden sposób nie oznacza to dyskryminacji drugiej płci. Kobiety i mężczyźni mogą czuć się w równym stopniu adresatami treści.

POSZUKIWANI

EKSPERCI JUTRA

LUTZ Talents to nasi praktykanci, pracujący studenci i stażyści. Wszyscy oni przyczyniają się do sukcesu naszej firmy.

Jak docieramy do tych talentów?

LUTZ działa tu na różne sposoby. Podobnie jak drzewo - które można zobaczyć w logo LUTZ Talents - kanały rekrutacji stale się rozwijają: nasze konto na Instagramie regularnie dostarcza informacji o nowościach i możliwościach szkoleniowych, a tym samym przyczynia się do rekrutacji w takim samym stopniu, jak tradycyjne ogłoszenia o pracę na naszej stronie

internetowej lub występy na targach. Ostatnio byliśmy z naszym zespołem na 33. targach szkoleniowych w Historische Stadthalle Wuppertal. W imponującym otoczeniu nawiązaliśmy nowe kontakty i przeprowadziliśmy interesujące rozmowy z uczniami, rodzicami i nauczycielami.

A po ukończeniu studiów? Wtedy naprawdę zaczyna się podróż - tak jak w przypadku naszych (byłych) LUTZ Talents, którzy ukończyli szkolenie lub studia i zostali zatrudnieni w pełnym lub niepełnym wymiarze godzin.



Zabytkowa Hala Miejska w Wuppertalu