

Nota de prensa / Press Release

Autor / Author:	Klaus Schmidt	Nº / No.:	13-007-W
Consultas / Inquiries:	Stefan Deuster	Fecha / Date:	25.01.2013
Teléfono / Phone:	+52-55-52805239	E-Mail:	stefan.deuster@kba.com
Móv.	+52-155-54058452		
Versión / Release:	-	Ref. / Ref.:	ZM/KSC
Imágenes / Photographs:	6	Páginas / Pages:	4

Nueva filial de KBA en Ciudad de México

KBA Latina SAPI de CV empieza como líder del mercado en México

Con *KBA Latina SAPI de CV*, con sede en Ciudad de México, Koenig & Bauer AG (KBA) cuenta con una nueva filial en Latinoamérica. KBA Latina ha tenido un exitoso “arranque”. Puesto que las actividades de proyectos ya funcionaban a plena marcha antes de su creación formal en agosto de 2012, la filial más joven de KBA ya ha podido registrar en el primer ejercicio una entrada récord de pedidos para México con 47 cuerpos de impresión, situándose como líder de este floreciente mercado en lo relativo a nuevas instalaciones.

Grandes imprentas de envases invierten en Rapida

Sobre todo grandes imprentas de envases, como Graphic Packaging/Altivity de Queretaro, Smurfit Kappa de Ciudad de México o Aluprint de San Luis Potosí, han contribuido con nuevas inversiones en máquinas KBA altamente modernas. Cada vez más, México está pasando de ser un país de acabados para terceros a un país tecnológico, lo que se demuestra de forma ejemplar en la elevada automatización de ambas instalaciones de formato grande KBA Rapida 145 suministradas (cada una de siete colores y con cuerpo de lacado o lacado doble), así como el pedido de una máquina de formato medio Rapida 105 (también de siete colores con cuerpo de lacado), que despiertan gran interés entre empresas medianas.

Las imprentas comerciales también optan por KBA

Junto con renombradas imprentas de envases, algunas imprentas comerciales líderes, como el Grupo Espinosa de Ciudad de México, también optaron en 2012 por máquinas nuevas de KBA con un amplio equipamiento. En las empresas Apolo e Ingramex de Espinosa, en 2012 se pusieron en servicio dos instalaciones nuevas Rapida 106 (de seis y cuatro colores). Las características únicas de la serie Rapida 106 con 18.000 pliegos en impresión de blanco y retirada, así como tiempos de preparación mínimos gracias al cambio de planchas totalmente automático y al cambio de trabajo sobre la marcha, han convencido a estos clientes –cuyo proveedor era antes otro gran fabricante alemán– sobre la tecnología de KBA. KBA también se ha beneficiado de la quiebra del Grupo manroland a principios del año 2012. Algunos usuarios que antes eran 100 % fieles a manroland, como la imprenta de envases Imprenta Richi en Ciudad de México (Rapida 75 de cinco colores con laca) han dado el salto a KBA.

El amplio servicio de atención al cliente en el punto de mira

El considerable éxito de mercado requiere una organización de servicio local correspondientemente profesional, algo que KBA Latina también garantiza. El objetivo del experimentado equipo de servicio es mantener las instalaciones de alta tecnología en un nivel óptimo de producción y productividad durante toda su vida útil. Esto se logra mediante comprobaciones preventivas de las máquinas, una disponibilidad máxima de piezas de recambio y una sofisticada logística de piezas de recambio, la formación continua del personal operativo, así como el asesoramiento y la instrucción sobre el uso de consumibles.

“Nuestros clientes en México deben recibir de nosotros exactamente la misma calidad de servicio como una imprenta de KBA en Alemania”, afirma el jefe de Servicio Sebastian Vogt. Es un gran objetivo, pero es imprescindible en una industria cada vez más globalizada también en el sector de la impresión. “Los grupos empresariales de aquí de la industria internacional alimentaria,

farmacéutica o cosmética –es decir, los clientes de nuestros clientes– exportan sus productos de México a todo el mundo, y una gran parte a EE. UU. Los estándares de calidad de los materiales de embalaje deben estar a la altura del nivel mundial, lo que marca las elevadas exigencias tecnológicas de nuestras máquinas y de su disponibilidad”, añade el director de Ventas Mirko Straub. El reto de KBA, junto con el liderazgo tecnológico, en última instancia también se refiere a la profesionalidad máxima y proximidad con el cliente en la organización local de ventas y servicio in situ, siempre según el lema: KBA: People & Print.

Por consiguiente, KBA Latina debe entenderse como un “proveedor de servicios integrales” para la industria gráfica. Mediante representantes en los ámbitos de la preimpresión y los sistemas de acabado, la empresa puede ofrecer soluciones integrales personalizadas para todas las áreas de producción de la industria de la impresión. KBA Latina también proporciona un amplio asesoramiento a sus clientes en la elaboración de soluciones financieras en nuevas inversiones.

Equipo experimentado bajo la dirección de Stefan Deuster

KBA Latina está dirigida por Stefan Deuster, que desde 1985 se siente como en casa en la industria gráfica de Latinoamérica y que previamente había sido presidente de Ferrostaal Mexico y el grupo manroland Latina. Junto con sus compañeros Mirko Straub y Sebastian Vogt, ha formado un experimentado equipo de prestación de servicios, que actualmente incluye 17 trabajadores y que continuará creciendo si se mantienen los éxitos.

También es responsable de otros países de Latinoamérica

Desde México, KBA Latina también es responsable de los mercados de Venezuela, Colombia, Ecuador, Perú y Bolivia, donde durante el año en curso se prevé la creación de otras sociedades de ventas y servicio. Los datos macroeconómicos positivos de estos países ofrecen a KBA un potencial de crecimiento por encima del promedio

también en la región andina. “Queremos convertirnos en el número 1 de la industria proveedora gráfica en toda nuestra región”, afirma Deuster seguro de sí mismo. “Somos una empresa de sólidos cimientos y saneada desde un punto de vista financiero, somos líderes tecnológicos y contamos con un equipo experimentado y altamente profesional. Esto se traduce en la confianza de los clientes y se acabará imponiendo a largo plazo”.

Photo 1:

En Drupa en mayo de 2012, Stefan Deuster (2º dcha.) y el consejero directivo de Ventas responsable del offset de pliegos de KBA Ralf Sammeck (dcha.) sellaron la creación del nuevo distribuidor KBA Latina en Ciudad de México. Junto con México, también es responsable de Venezuela, Colombia, Ecuador, Perú y Bolivia. En la imagen, el director de Ventas Mirko Straub de KBA Latina (izda.) y el director de Ventas de KBA responsable, entre otros, de América Latina Jan Drechsel (2º izda.)

Photo 2:

El gerente Stefan Deuster (4º izda.), junto en el director de Ventas Mirko Straub (7º izda.) y el jefe de Servicio Sebastian Vogt (6º izda.), dirige la filial KBA Latina SAPI de CV en Ciudad de México, muy exitosa desde sus inicios

Photo 3:

Tras una exitosa prueba de recepción de las dos instalaciones Rapida 106 en el Grupo Espinosa:
Mirko Straub (izda.), director de Ventas de KBA Latina, Gabriel Espinosa (centro), propietario del Grupo Espinosa, y Stefan Deuster (8º dcha.), gerente de KBA Latina

Photo 4:

Formación de los impresores del Grupo Espinosa en la nueva Rapida 106 SIS SPC-4 SW2 FAPC por parte del instructor de KBA Jörg Lindner (3º izda.) con Mirko Straub, director de Ventas de KBA Latina (izda.), Stefan Deuster, gerente de KBA Latina (2º izda.) y Sebastian Vogt, jefe de Servicio de KBA Latina (dcha.)

Photo 5:

Los orgullosos impresores de Espinosa ante su nueva instalación de seis colores Rapida 106 con volteo de pliegos tras el primer cuerpo de impresión. Comparten su satisfacción el gerente de KBA Latina Stefan Deuster (izda.), el director de Ventas Mirko Straub (delante dcha.) y el jefe de Producto David Torres (detrás dcha.)

Photo 6:

El Grupo Espinosa, con sede en Ciudad de México, se fundó en 1952 y en la actualidad incluye las empresas Litografica Ingramex, Ediciones Pegaso, Editorial Ultra, Impresora Apolo y Ultradigital. Bajo la dirección de los hermanos Gabriel, Alejandro y Enrique Espinosa, esta empresa familiar –que en la actualidad cuenta con unos 700 empleados– se ha convertido en uno de los grupos líderes en el sector editorial y de impresión de libros, revistas, catálogos y otros productos impresos comerciales.

En el ámbito de las máquinas de bobina, el Grupo Espinosa –con seis rotativas comerciales de KBA instaladas– es uno de los clientes más importantes de KBA en Latinoamérica desde la década de 1970. En el ámbito de las máquinas de pliegos, hasta ahora el grupo tenía como proveedor a otro fabricante alemán. Las características únicas de la serie Rapida 106 con 18.000 pliegos en impresión de blanco y retracción, así como tiempos mínimos de preparación gracias al cambio de planchas totalmente automático y al cambio de trabajo sobre la marcha, han decantado la balanza también a favor de KBA en la última decisión inversora sobre offset de pliegos. Entre noviembre y diciembre de 2012, en las empresas

Apolo e Ingramex de Espinosa se instalaron simultáneamente dos instalaciones nuevas Rapida 106, que en la actualidad producen para la plena satisfacción del cliente.