

Lumea Ambalajelor

■ 4-advertising.ro ■ 4-book.ro ■ 4-packaging.ro ■ 4-print.ro

Alege să fii promovat!

Packaging World

Nr.46 Mai - Iunie 2018



Cover Story:

Firma REPROFLEX
din Sfântu Gheorghe
una dintre puținele firme
din lume care lucrează
cu două utilaje Lüscher
de ultimă generație, INOVEAZĂ
la rândul ei utilaje industriale
de înaltă performanță.

Rely on us.



NARROW WEB PRINTING INKS

SOLUȚIA COMPLETĂ
PENTRU ORICE TIPOGRAF

SHEETFEED OFFSET PRINTING INKS

DISTRIBUTOR



ARTINKS

Tel/Fax: 0264-430.412 / 596.680

E-mail: office@artinks.ro

www.artinks.ro



FlintGroup

Editorial

Luna mai 2018 a fost probabil una din cele mai aglomerate perioade în evenimente dedicate printului în general, dar și ambalajelor în mod special. Cu siguranță, primul cap de afiș, a fost FESPA Berlin 2018, așteptat deopotrivă atât pentru lansarea noutăților din domeniul echipamentelor de print digital large format pe suport de folii și pe materiale textile, cât și pentru echipamentele dedicate producției și inscripționării de cartoane în sistem digital. În mod special trebuie menționat și concursul mondial al designerilor desfășurat la FESPA de fiecare dată, sub titulatura FESPA Awards. Cel de al doilea cap de afiș, la constituit târgul PACK-EXPO dedicat ambalajelor și liniilor de ambalaje, dar și echipamentelor pentru inscripționat ambalaje.

PACK-EXPO 2018, s-a desfășurat în premieră în cea mai nouă locație de la Romexpo, în Pavilionul B, într-un nou format care pentru moment a fost apreciat de expozanți și vizitatori, deopotrivă.

Astfel, în mod aleatoriu, 4 din 4 manageri contactați în ultima zi de târg, au formulat în mod asemănător, fără să se consulte în prealabil, următoarea idee: "târgul în forma lui actuală, la doi ani, ne oferă posibilitatea unor întrevăderi cu o parte dintre clienții noștri consacrați din domeniul ambalajelor, dar în același timp putem lua contact și cu noutățile producătorilor de echipamente și putem dialoga pe teme de interes cu producătorii de ambalaje din România și din străinătate".

Au lipsit, pentru prima dată, nemulțumirile majore legate de conceptul de amplasare a standurilor, astfel, atât firme din domeniul liniilor de ambalaje, cât și firme din domeniul echipamentelor digitale de inscripționat s-au regăsit în prima linie de expunere a târgului.

Firme precum ULMA, PENTAPAC, INTRAMA dar și alții au prezentat linii de ambalare de ultimă generație.

Au fost prezenți și producători consacrați de ambalaje și etichete: Romcarton, VPK Packaging România, ROMPRIX, GREINER Packaging, Barleta și mulți alții.

Au expus și câteva firme din domeniul materiilor prime, hârtii și cartoane pentru tiparul de ambalaje: EUROPAPIER România și PAPYRUS România.

Au expus și numeroși distribuitori de echipamente și consumabile specializați pentru producția de etichete și ambalaje din care vom prezenta doar o parte: Euro Top Grafix, Epson, GOS - Graphic Open Systems, Mons Medius, Grup Transilvae, Printlabel, KPT - Kronstadt Papier Technik, Disz Tipo, Sufitech, Pergamon, Reproflex și desigur lista ar mai putea continua.

Despre FESPA Berlin, este aproape inutil să enumerăm firmele prezente. Practic, producători mondiali de echipamente prezenți la Berlin ar trebui nominalizați ca la catalog, în ordine alfabetică și aproape fără absențe: 3M, Agfa, Brother, Canon, D.gen, Durst, Efi, Epson, FUJIFILM, HP, KIIAN Digital, Kornit Digital, Luscher, Mutoh, Mimaki, OKI, Ricoh, Riso, Roland DG, Sakuray, Trotec, Zund, dar și producători de folii precum Antalis, Hexis, Neschen, Orafol și Siser, iar alături de aceștia au mai fost multe alte firme de top.

Sunt foarte dificil de evaluat acum, atât impactul vizual al noutăților prezentate la cele două târguri, cât și ponderea lor în comenzile și vânzările ulterioare.

Cu siguranță, toți managerii, vor evalua la rece pentru un timp, absolut toate oportunitățile și abia ulterior lumea producătorilor de ambalaje își va alege direcțiile de investiții pentru noile tehnologii expuse la cele două târguri, fiind în primul rând atenți la detaliile care fac diferența.

de Virgiliu Vasile Hodorogea



ARTINKS
Cluj-Napoca, B-dul Muncii nr. 16,
Tel/Fax: 0264-430 412 / 596 680
E-mail: office@artinks.ro
www.artinks.ro

SOLUȚIA COMPLETĂ
PENTRU ORICE TIPOGRAF

Cover Story:

Firma REPROFLEX din Sfântu Gheorghe una dintre puținele firme din lume care lucrează cu două utilaje Lüscher de ultimă generație, INOVEAZĂ la rândul ei utilaje industriale de înaltă performanță

Interviul realizat la Pack-Expo 2018 cu Dl. Váncsa Jenő
realizat de Virgiliu Hodoroștea



Virgiliu Hodoroștea: O prezență deosebită la Romexpo în anul 2018 este și firma Reproflex din Sfântu Gheorghe, o prezență permanentă am putea spune la târgurile de ambalaje, iar managerul companiei domnul Váncsa Jenő are deosebita amabilitate să ne spună care este părerea dânsului despre târgul Pack-Expo din 2018, mai ales că acesta se desfășoară în cel mai nou pavilion de la Romexpo, Pavilionul B.

Váncsa Jenő: Eu găsesc că este un lucru pozitiv că se realizează un târg de o asemenea anvergură în România și astfel să putem să ne întâlnim din 2 în 2 ani. Suntem acum destul de mulți la această întâlnire, la acest târg, iar dacă acest eveniment nu ar exista, după cum au susținut unii, care afirmă că nu prea își are rostul - în mod eronat, unde ne-am mai fi întâlnit? Eu cred că târgul își are rostul. România s-a dezvoltat din punctul acesta de vedere foarte foarte mult. Dacă ne uităm în ultimii 20 de ani la ce s-a întâmplat în România este poate chiar excepțional și cu siguranță următorii 10 ani vor fi la fel de importanți. Privind toate

aceste creșteri din domeniul ambalajelor, aceste dezvoltări, eu consider că este necesar să ne întâlnim și să schimbăm păreri, și astfel să aflăm ce se întâmplă în domeniul nostru.

Virgiliu Hodoroștea: Spuneți chiar înainte de interviu, că mulți dintre clienții dumneavoastră v-au vizitat la acest târg.

Váncsa Jenő: Nu doar clienții noștri, dar și posibili viitori clienți, ne-au vizitat și au aflat despre posibilitățile oferite de firma noastră.

Virgiliu Hodoroștea: Spuneți, de asemenea, că se întrevede o necesitate pentru o mai puternică dezvoltare a domeniului producției de ambalaje în România.

Váncsa Jenő: Da, acest lucru se întâmplă deja de ceva timp și va continua. Absolut toți remarcăm foarte clar investițiile care se fac în domeniul ambalajelor din România, și mai ales faptul că toate investițiile se duc către o creștere în calitate și productivitate, iar calitatea este un lucru foarte important și tocmai asta oferă și Reproflex clienților săi.

Am avut posibilitatea la acest târg să ne întâlnim cu noi potențiali clienți și să discutăm, să stabilim care vor fi viitoarele investiții în România, în ce direcție trebuie să se concentreze atenția noastră la Reproflex, atât pentru noile investiții cât și pe segmentul de Know-How.

Aici, la târg, am reușit să prezentăm ultimele reușite ale noastre, mai exact separații speciale pentru industria flexo, apoi, despre calitatea photopolimerului de ultimă generație pe care scriem imaginea cu rezoluții de 5080 dpi dar și proof-urile pe care le oferim clienților noștri și în acest sens putem să constatăm lucruri remarcabile, inclusiv pentru ambalajele flexibile, pe folii, pe hârtie, pe carton ondulat și pentru etichete.

Virgiliu Hodoroștea: Aceste proofing-uri pentru producătorii de ambalaje le realizați la dumneavoastră, la Sfântu Gheorghe?

Váncsa Jenő: Exact!

Virgiliu Hodoroștea: Am să vă solicit să continuăm acest reportaj la dumneavoastră, la Sfântu Gheorghe, pentru că știu că aveți instalate și două noi echipamente de la Lüscher, lucru care nu se mai întâmplă nicăieri în Europa de Est.

Váncsa Jenő: Pot să afirm că în toată lumea, după câte știu eu, sunt foarte puține firme care au două utilaje de genul acesta. Noi apreciem foarte mult tehnologia oferită elvețienilor de la Lüscher și posibilitățile oferite de aceste utilaje pe care le-am exploatat la maxim printr-o echipă foarte puternică pe care o avem de foarte mulți ani. Suntem 32 de angajați la firma Reproflex și dorim ca pe viitor să creștem echipa datorită faptului că firma are o creștere continuă.

Virgiliu Hodoroștea: Eu vă mulțumesc foarte mult pentru acest interviu din ultima zi de la Pack-Expo București 2018 și atunci aștept cu interes să ne vedem la dumneavoastră, la Sfântu Gheorghe, pentru a prezenta cele două echipamente Lüscher aflate la lucru și să completăm cu noi date prezentarea despre calitatea soluțiilor oferite de firma Reproflex.

Váncsa Jenő: Vă așteptăm cu plăcere chiar de săptămâna viitoare.

Partea a II-a

Interviul realizat la Sfântu Gheorghe cu dl.Váncsa Jenő, dl. Csabo Domokos și dl. István Simon

Virgiliu Hodorogea: Suntem la Sfântu Gheorghe, la o fabrică deosebită, Reproflex, unde îi avem ca interlocutori pe domnul Váncsa Jenő, administratorul firmei, domnul István Simon, director de marketing și de vânzări și pe domnul Csaba Domokos, șeful departamentului de grafică. Am să vă rog domnule Csaba Domokos să ne spuneți prima dată cum ați gândit partea de grafică, studioul grafic de aici, de la Reproflex, pentru că din ceea ce am remarcat eu este ceva unic în România și poate chiar pe o zonă mai amplă, în Europa de Est.

Csaba Domokos: Studioul nostru într-adevăr este reprezentat de o echipă mai mare, avem lângă noi 21 de colegi care lucrează la prelucrarea grafică iar relația cu clienții este realizată de către product manageri.

Virgiliu Hodorogea: Ceea ce am remarcat în fabrică de la Ilieni este faptul că aveți o linie de internet dedicată, optică, cu viteză foarte mare, de unde toate lucrările care se execută aici pot fi urmărite și lansate în producție direct la Ilieni. Vă rog să ne spuneți câteva cuvinte și despre acest lucru.

Csaba Domokos: Pentru gestionarea comenzilor utilizăm un software dedicat, care permite cu ajutorul mai multor module planificarea lucrărilor și gestionarea volumului de lucru realizat de către colegii din studioul de grafică, inclusiv urmărirea producției sau funcțiile financiare aferente, dar și prezența la locul de muncă.

Virgiliu Hodorogea: Înțeleg că softul este tot o producție internă, a firmelor Reproflex și Elan Innovative Technologies. Practic, aici aveți două firme care sunt sub același acoperiș.

Csaba Domokos: Da, așa este.

Organizarea noastră internă se bazează mult pe acest program realizat de noi cu ajutorul căruia sunt distribuite și urmărite în procesul de execuție toate comenzile în studioul de grafică. Fiecare grafician primește în lista sa operațiile de grafică pe care trebuie să le realizeze, care sunt clasificate pe mai multe nivele. Toți aceștia sunt racordați la platforma informatică, așa cum ați văzut și dumneavoastră, iar Product Managerii știu permanent care este nivelul de realizare al comenzilor. Informațiile pe care angajații le primesc cu ajutorul



acestui soft sunt despre comanda curentă, despre proprietățile lucrărilor și cerințele clientului la comanda aferentă, apoi sunt generalități legate de client și așa mai departe, iar pe baza acestor informații ei pregătesc un set de operații, care ulterior pot fi mai scurte sau mai complexe. Astfel noi putem programa producția internă și putem calcula termenul de livrare.

Virgiliu Hodorogea: Vă mulțumesc foarte mult pentru prezentarea despre partea de grafică și am să-l rog în continuare pe domnul Váncsa Jenő, plecând de la partea de grafică care înțeleg că se realizează într-un colectiv pentru moment de 21 de persoane, un colectiv foarte bine specializat și care va crește în următoarea perioadă de timp, să trecem și la partea de achiziționare a celui de al doilea aparat Lüscher, dar să vorbim și despre celelalte utilaje, unele fiind inovate și create sub marca Elan Innovative Technologies chiar aici, la dumneavoastră și care dau o consistență deosebită producției Reproflex aici, în România.

Váncsa Jenő: în primă fază se prelucrează grafica din punct de vedere flexografic și după aceea ajunge la fabrica noastră din Ilieni unde trece prin succesiunea de procedee de pregătire a fabricației, adică operațiunile concrete de realizare a plăcilor flexo - până la ambalarea și expedierea lor către beneficiari.

Virgiliu Hodorogea: Deci practic toate lucrările trec pe la cei 6 Product Manageri pe care îi aveți.

Váncsa Jenő: Nu este chiar așa pentru că avem Product Manageri pentru piața românească, apoi avem Product Manageri pentru piața externă, de exemplu pentru Olanda, deci cu o parte din persoanele care lucrează în studioul de grafică deservim doar piețe occidentale, așa cum este partenerul nostru din Olanda. Pentru producția internă, din România, avem acum 3 persoane dedicate, dar numărul lor va crește chiar de anul acesta când vom avea undeva spre finele anului 5 Product Manageri. Dorim să îmbunătățim permanent sistemul de lucru, atât din punct de vedere al creșterii vitezei de execuție a comenzilor, cât și al calității.

Virgiliu Hodorogea: Despre cel de-al doilea Lüscher care a venit acum și care am înțeles că va crește foarte mult productivitatea dumneavoastră, viteza de lucru de fapt a procesării plăcilor, ce ne

puteți spune?

Váncsa Jenő: Al doilea Lüscher l-am achiziționat la finalul anului 2017 și suntem fericiți de acest lucru. El a venit cu anumite îmbunătățiri față de prima mașină, care vizează modul cum scrie imaginea pe placă ceea ce ne-a determinat să achiziționăm aceeași tehnologie și pentru primul Lüscher și am făcut un upgrade de la 32 de diode la 64 de diode cu care scriem imaginile, ceea ce înseamnă că am crescut productivitatea, dar și calitatea, inclusiv la primul utilaj Lüscher pe care îl aveam deja de câțiva ani. Este de remarcat aici că posibilitățile tehnice pe care le avem acum și care sunt la un nivel foarte ridicat ne situează pe o poziție foarte, foarte bună inclusiv pe plan mondial, dar aici contribuie și echipa pe care o avem. Pentru a avea această echipă foarte bine pusă la punct am investit foarte mult în școlarizare, ca să înțelegem și să lucrăm la nivelul acestor utilaje de top pe care le avem în dotare, deoarece degeaba am avea aceste utilaje de o calitate foarte ridicată dacă nu am fi în stare să înțelegem tehnologia aceasta și să modificăm imaginile primite pentru a le adapta la tiparul flexo. Acesta este un proces complex și nu doresc să intrăm în foarte multe detalii tehnice, dar voi spune doar că noi suntem acum pe un drum nou, unde am atins o anumită performanță și dorim să ajungem și mai sus.

Virgiliu Hodorogea: Eu o să insist totuși să ne prezentați și echipamentele din producția proprie pentru că am revăzut acele, să le spunem, mese de lucru, dar și alte echipamente realizate chiar aici, la dumneavoastră, la Reproflex, împreună cu cealaltă companie, Elan Innovative Technologies. Am înțeles că este vorba despre un sistem original de tăiere a plăcilor flexo, dar mai sunt și altele, de exemplu echipamentul de distilare a solvenților, dar și o nouă mașină originală - de producție internă pentru prelucrarea plăcilor flexo.

Váncsa Jenő: Să spunem în loc de masă de lucru, utilaj.

Virgiliu Hodorogea: Este mai corect termenul. Este un utilaj absolut în premieră - văzut de mine și în cazul acesta poate expresia mea nu a fost cea mai corectă, dar chiar am să vă rog să ne vorbiți și despre aceste două utilaje.

Váncsa Jenő: Elan Innovative Technologies produce mai multe tipuri de utilaje în domeniul în care operează

Reproflex. Avem deja un distilator - un robot industrial pus în funcțiune acum 2 ani jumate, timp în care a lucrat foarte bine, fără probleme. Suntem foarte mândri de acest lucru și chiar am vândut două astfel de utilaje până acum, unul în România și unul în Ungaria.

Urmează să mai vindem încă unul în Ungaria, dar eu totuși aș dori să mă întorc la Reproflex, la cum suntem organizați și ce dorim să facem la Reproflex. Aș dori să vorbească și domnul István Simon care este director de marketing și de vânzări în cadrul Reproflex.

Virgiliu Hodorogea: Domnule István am să vă rog să ne spuneți despre partea de vânzări, despre strategia de vânzări pe care ați elaborat-o pentru că am înțeles că doriți să atacați piața externă.

István Simon: Viziunea companiei este să dezvolte această afacere și peste hotare, noi le spuneam piețe mai dezvoltate acum câțiva ani. Prima dată când am fost prezent cu o echipă la drupa 2012 - Düsseldorf, cu mai mulți ani în urmă, vedeam o diferență de abordare dar și calitativă care se reflecta în imprimări, dar acum 2 ani la drupa 2016, ultima dată când am fost prezenți, acele diferențe dintre nivelul nostru de lucru și mostrele imprimate pe care le-am văzut la expozanți pot să afirm că deja au dispărut.

Virgiliu Hodorogea: Deci, de la drupa 2012 până la drupa 2016, în 4 ani, calitatea produselor dumneavoastră a devenit foarte apropiată față de cea a celorlalți competitori mondiali, acest lucru fiind în primul rând în beneficiul clienților interni - fabricile de ambalaje din România.

István Simon: Da. Revenind la prezent, astăzi, dacă vedeți aceste imprimări de ambalaje flexo produse în România, eu cred că diferențele care au fost acum câțiva ani nu mai există la produsul finit. Deci, aici vorbim deja de creșterea vizibilă în calitate a ambalajelor tipărite flexo, produse de fabricile din România, care lucrează cu noua calitate de plăci produsă de noi.

Dacă vorbim strict de Reproflex, așa cum ați văzut cele două utilaje Lüscher, cele două CTP-uri care sunt la vârful tehnologiei mondiale, valabile și în Germania și oriunde în lume, de asemenea, dacă vedeți softurile cu care lucrăm, în ansamblu toată tehnologia noastră este comparabilă cu tehnologia din orice altă firmă de top din lume și mă refer aici strict la vârful tehnologiei.

Dacă ne uităm și la clienții noștri, putem afirma că piața ambalajelor tipărite flexo s-a maturizat foarte mult, marile companii românești au investit și ele foarte mult în mașini de tipar de ultimă generație, discutăm aici de mașini performante de 5-6 culori cu un potențial de tipar de foarte înaltă calitate.

Virgiliu Hodorogea: Cine are în acest moment mașini de 5 sau chiar 6 culori pentru ambalaje din carton ondulat în România?

István Simon: Eu nu aș putea să dezvolt informația pentru că avem clauze de confidențialitate în politica noastră față de clienții noștri, dar putem să confirmăm că există mai multe mașini de tipar în 5 sau chiar în mai multe culori în România pe segmentul de tipar direct pe carton ondulat, astfel ajungem să avem tipar cu rezoluții de 110 lpi sau peste, de nivel occidental.

Interesant este că aceste exemple tipărite, mostrele pe care le-ați văzut și dumneavoastră aici dar și la târg, considerăm că ele chiar reprezintă vârful tehnologiei în momentul de față, dar nu doar în România și peste tot în lume.

Virgiliu Hodorogea: Practic, acum avem aceeași calitate occidentală la producția de ambalaje în România sau chiar peste în anumite situații.

István Simon: Da. Tocmai de aceea am vrut să fac această comparație, pentru a scoate în evidență cât s-a dezvoltat piața românească, cât s-a maturizat, pentru că de foarte multe ori în România întâlnim cazuri în care clientul dorește o calitate excepțională, dar nu dorește să plătească și costurile aferente.

În momentul de față piața crește într-un ritm rapid. Am început să înțelegem că dacă dorim o calitate mai bună trebuie să investim în tehnologie, în materiale, în furnizori și în cultivarea know-how-ului intern și în partenerii noștri, pentru că un tipar, gen High-Definition Print, înseamnă un parteneriat foarte strâns între furnizori, între clientul final și între producătorii de ambalaje.

Deci, aici lucrează foarte strâns mai multe firme împreună ca să putem să avem la final o calitate ridicată. Ceea ce aș dori să subliniez este că piața s-a maturizat foarte mult.

Acest lucru l-am experimentat și în cadrul târgului Pack-Expo 2018. A fost un eveniment foarte bogat cu un impactul benefic pentru compania noastră, am avut foarte mulți vizitatori, foarte multe întâlniri și cam toate au avut rezultate promițătoare. Caracterizarea



noastră pentru acest târg este că a existat un avantaj reciproc între noi și vizitatori, egal pentru ambele părți, pentru că ceea ce oferim noi în momentul de față este chiar calitatea europeană sau mondială așa putea să spun.

Ceea ce ne-am gândit noi acum 5-10 ani, faptul că și noi dorim să ajungem acolo, la nivelul producătorilor de top, cred că s-a realizat deja.

Virgiliu Hodorogea: Deci, practic ceea ce v-ați propus în anul 2012, acum, în 2018 este realitate.

István Simon: Da. Acest lucru înseamnă o muncă consecventă, investiții în echipă, în tehnologie, în piață, ceea ce noi am și făcut. Considerăm că face parte sistematic din politica noastră, viziunea noastră este să dezvoltăm afacerea, să oferim aceleași servicii de calitate, aceleași produse de calitate, ținând relația cu clienții noștri foarte strânsă. Considerăm că vom avea și în continuare un impact semnificativ pe piața flexo.

Virgiliu Hodorogea: Domnule Váncsa Jenő am să vă rog să ne spuneți în încheiere cum vedeți pe viitor, într-un an sau doi, puse în practică toate aceste dorințe de a vă extinde și în alte țări, mai întâi cu partea de grafică și apoi inclusiv cu producția de plăci flexo?

Váncsa Jenő: în primul rând m-ați întrebat când eram la Ilieni de ce am separat producția de plăci de studioul de grafică și am răspuns că este foarte important ca acela care pregătește lucrarea pe calculator, aceasta fiind partea esențială a lucrării, să o facă obligatoriu perfect.

Dacă acest lucru este făcut perfect se va vedea doar la tipar, în fabrică, că doar nu stăm lângă utilajul digital de procesare, unde oricum nu știu ce am mai înțelege. Deci a fost un lucru extrem de pozitiv că am putut face această separare, operatorii pe calculator înțelegând astfel că nu pot lucra decât perfect orice lucrare care pleacă în producție.

Virgiliu Hodorogea: Eu vă mulțumesc foarte mult pentru interviu și vă doresc să realizați integral planurile de extindere a activităților în străinătate.

Váncsa Jenő: Mi-a mai venit în minte ceva. Așa cum a spus Istvan că în 2012 a văzut un rezultat final foarte ridicat la drupa, la expoziția de printing, astăzi și România a ajuns acolo. Clienții noștri din România au investit în utilaje foarte performante, dar și Reproflex a investit în mod similar în utilaje și tehnologii de

calitate, deci utilajele achiziționate de firmele românești se ridică la un nivel foarte înalt la care se ridică și Reproflex acum și astfel poate să deservească această piață.

Virgiliu Hodorogea: Deci, avem și fabricile de producție de ambalaje care și-au luat echipamente de tipar ultraperformante în 5 - 6 culori pe carton ondulat și chiar 10 culori pe ambalaje flexibile și etichete. și atunci practic aveți într-adevăr pentru cine să lucrați la această calitate deosebită plăcile flexo.

Csaba Domokos: Da. Eu mai am de făcut o observație la partea de grafică, sigur, deoarece clienții noștri au investit în utilaje performante automat sosesc lucrări cu grad ridicat de complexitate ca design, dar și ca abordare. Din această cauză și pregătirea din punct de vedere colorimetric pentru flexo a devenit un factor cheie.

Un studio de design pregătește artwork-ul pentru Brand Owner și totul pornește de la cerința ca ambalajele să fie cât mai colorate, atrăgătoare pentru ochiul consumatorului, deci mai complicate pentru industria noastră. Acest lucru în primul rând înseamnă un parc de soft-uri îmbinate cu cunoștințe de color management, de prelucrare grafică, acesta fiind motivul pentru care noi am investit în școlarizare și în pregătirea profesională.

Virgiliu Hodorogea: Toate calculatoarele sunt calibrate în linie cu echipamentele de procesat plăcile flexo?

Csaba Domokos: Nu numai calibrate. Vorbim aici de know-how, despre cum se

transpun acele lucrări grafice complexe în tiparul flexo, pregătite de studioul de design pentru un anumit brand, special pentru fiecare tip de utilaje ale clienților noștri, pentru ca în final ambalajul să fie executat în așa fel încât designul să fie reprodus fidel și proprietarul de design să fie mulțumit. Aceasta este o știință foarte complexă și aici putem nota că spre deosebire de acum zece ani, când designerii din România lucrau cu soft-uri din anii '90, vedem o evoluție inclusiv pe partea de soft-uri. Pentru clienții noștri nu mai este de ajuns achiziția unei mașini de tipar performantă, nivelul de pregătire al operatorilor de mașini dar și al personalului implicat în procesele de prelucrare date trebuie să crească pentru că piața cere aceste dezvoltări.

Virgiliu Hodorogea: Despre pregătirea propriu-zisă a materialelor pe partea grafică am să vă solicit acum, la final, doar câteva referiri tehnice.

Váncsa Jenő: Noi aici numim impropriu grafică, dar nu este grafică. Noi, în calitate de graficieni, să ne numim așa, de fapt luăm grafica primită de la client și o transformăm pentru tehnologia flexografică, care este mai mult o muncă inginerescă decât artistică. De fapt, nu este artistică deloc. Noi nu facem creație, noi luăm o imagine gata primită și o adaptăm pentru tiparul flexo, executând separația de culori conform mașinii de tipar care va executa tiparul flexo.

Virgiliu Hodorogea: Vom puncta acest lucru și în materialul final. Vă mulțumesc pentru interviu.



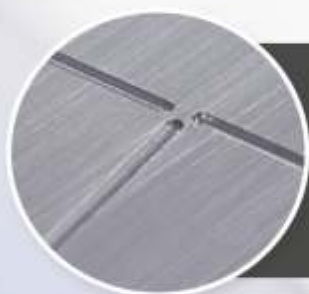
CALITATE ȘI EXPERIENȚĂ DIN 1923



MARBACH



Forme de ștanțare complete plane
O gamă variată de forme rotative de ștanțare
Decupatoare speciale Masterstrip



Placă contrabig frezată
Contrabiguri frezate Pertinax/Rillma
Tăiere/biguire negativă



Braille/Embosare 2d și 3d/Debosare/Hot foil
Marbaspeed și Marbaspeed-r
Pure Edge

**PACKAGING.
PERFORMANCE.
YOU.**

MARBACH ROMÂNIA SRL
Nădlac, Calea Aradului 10/A, Arad
Telefon +40257474707
email: orders.ro@marbach.com
www.marbach.com

GOS - Graphic Open Systems - 24 de ani de instalări de echipamente FLEXO în România

Interviu realizat la standul GOS - Graphic Open Systems cu Dl. Sebastian Boureanu de Virgiliu Hodorozea

Virgiliu Hodorozea: Bună ziua domnule director Sebastian Boureanu. Sunteți de aproximativ 20 de ani în domeniul tiparului de ambalaje, dar și flexo. Aveți o experiență foarte bogată pe care foarte puțină lume o are în România în acest moment. Din acest motiv am să vă rog să ne spuneți care este părerea dumneavoastră despre evoluția domeniului producției de ambalaje din România în ultimii ani pentru că deocamdată s-ar părea că “nu ne ambalăm suficient de bine marfa”, mai ales cea din agricultură. Domnule Sebastian Boureanu vă rog pentru început să ne spuneți câte ceva și despre echipamentele pe care le comercializați dumneavoastră în România.

Sebastian Boureanu: În primul rând vă mulțumesc pentru oportunitatea de a povesti despre ceea ce facem noi. O să fac o corecție, nu știu dacă o să mă citați, dar chiar nu sunt obișnuit cu apelativul de “domnule director”, la firmă sunt Șefu’. Într-adevăr, împlinim anul acesta 24 de ani de activitate dedicată, la început, etichetelor autocolante tipărite în sistem flexografic și apoi ambalajelor flexibile.

Virgiliu Hodorozea: Așa v-a cunoscut toată lumea în domeniul printului, acum peste 20 de ani, cu etichetele flexo.

Sebastian Boureanu: Sigur că da, și apoi, datorită dezvoltării pieței, datorită dezvoltării noastre, datorită partenerilor noștri, am trecut și în alte domenii, cel al ambalajelor flexibile, tot tehnologie flexografică, la care s-au adăugat ulterior și alte segmente cum sunt rotogravura și tiparul offset pe suporturi nonabsorbante, deci pe materiale pentru ambalaje flexibile. De asemenea continuăm să dezvoltăm piața la care am contribuit major în România – piața etichetelor autocolante - și asta o spun și cu mândrie și cu mulțumire, de bună seamă.

Virgiliu Hodorozea: Câte firme s-au re tehnologizat pe baza unor colaborări cu firma GOS?

Sebastian Boureanu: Hai să spunem cam 10 companii. Oricum cu 20 de instalări de mașini flexografice pentru tipărit etichete autocolante și diverse materiale pentru ambalaje, inclusiv hârtie, ne putem considera pe un loc fruntaș în această industrie, în România. Sunt parteneri care au cumpărat de la noi un număr semnificativ de echipamente, ceea ce ne încurajează să oferim în continuare soluții din cele mai performante. Mai devreme sau mai târziu, piața se duce spre excelență.

Virgiliu Hodorozea: Sunteți liderul de piață.

Sebastian Boureanu: Nu mai socotim și alte 5 mașini noi de la alt brand decât cel pe care îl propunem în prezent, instalate între anii '95 - '98, care și acum funcționează. Este un lucru interesant, nu?

Virgiliu Hodorozea: Cu cine ați început în anii '95 - '98?

Sebastian Boureanu: Am început cu producătorul britanic de mașini de tipărit flexografice de bandă îngustă, deci label presses, numit KDO. A fost o relație foarte frumoasă, de suflet, dar firma britanică nu mai există.



Virgiliu Hodorozea: Și cine a cumpărat atunci în România?

Sebastian Boureanu: În '95 am instalat două mașini, prima firmă care a investit în utilajele propuse de noi se numește Cortex și este din Constanța. Și acum funcționează acea mașină și culmea, nu produce etichete autocolante. De la început și până acum tipărește exclusiv ambalaj flexibil, deși mașina nu a fost concepută în mod special pentru a tipări filme fără suport de 35 de microni. A mai cumpărat tot atunci o companie din București, numită Ora Exim, care nu mai există, apoi firma Progrande din Bistrița.

Virgiliu Hodorozea: Și dintre companiile apărute în ultimii ani în România care sunt numele pe care doriți să le prezentați legat de producția de ambalaje flexo?

Sebastian Boureanu: Nu prea sunt firme apărute în ultimii ani pentru că în această industrie trebuie să

investești constant și îți ia timp să și se simtă prezența. O enumerare în ordine alfabetică a câtorva dintre partenerii noștri ar începe cu Arte Grup din București - domnul Adrian Bucurescu și doamna Diana Bucurescu, prieteni foarte buni de-ai noștri, care tipăresc etichete pentru Pepsi pe o mașină Comexi F4, care funcționează deja de 6 ani acolo, Artema Plast/Gerosa Group, Barleta, DMF Poliplast, Evadix - actualmente Bemis, Grafoprint, Inovalabel (fosta Gebacolor), Plastica, Polimed, Romprix, Rottaprint, ca să enumăr doar câteva firme cu care am crescut. Apoi firmele care au un rol foarte important în tiparul de ambalaje, care produc clișeele de tipar, tot în ordine alfabetică: Flexohouse, Carpatgraf, Maroli și Reproflex cu care lucrăm îndeaproape și participăm activ la creșterea calității tiparului.

Virgiliu Hodorogea: Cum vi se pare piața ambalajelor flexo în acest moment în România? Este suficient de bine dezvoltată sau considerați că din contră trebuie să se mai facă investiții?

Sebastian Boureanu: Piața ambalajelor s-a maturizat, un lucru cert care se vede: suntem, în cazul marilor jucători ai pieței, la a doua generație de utilaje noi în care se investește în prezent. Dar este loc de mai bine, desigur. Acest lucru se datorează nu lipsei de viziune a convertitorilor, a producătorilor de etichete, respectiv ambalaje de hârtie sau cutii de carton (nu vorbesc despre industria de carton ondulat care nu este domeniul nostru), este vorba de lipsa gravă a soluțiilor de finanțare. Programele de finanțare cu Fonduri Europene sunt cele care ar trebui să înlesnească tehnologizarea și este evident că ele nu funcționează așa cum ar trebui. Putem lua ca referință Polonia. De ce Polonia poate absorbi 100% din fondurile alocate, iar noi suntem mereu pe locul ultim la acest capitol? Să stai un an (au fost și doi) de la data aprobării și până la inițierea tranzacției, din lipsă de fonduri, este ceva normal în România. Constatăm că de la înaintarea proiectului spre analiză și aprobare sau semnarea contractului de finanțare s-au schimbat echipamentele, s-au schimbat prețurile, tehnologia merge înainte. Chiar anul acesta



Adriana Boureanu
GOS - Graphic Open Systems

Sebastian Boureanu
GOS - Graphic Open Systems

am așteptat din iunie 2017 și până acum să se semneze contractele de finanțare ca să poată firmele să dea drumul la licitații.

Virgiliu Hodorogea: Deci ați stat cel puțin un an pentru orice proiect?!

Sebastian Boureanu: Una dintre sesiunile anterioare a necesitat chiar mai mult de doi ani și între timp tehnologia se schimbase total față de anul în care a fost depus proiectul și implicit valorile investiției s-au schimbat. Este aberant ce se întâmplă. Nici nu se poate comenta.

Virgiliu Hodorogea: Se schimbă tehnologia până când primiți aprobarea.

Sebastian Boureanu: Sunt opinii conform cărora ar fi bine să întoarcem spatele Uniunii Europene și să ne uităm spre Rusia, că poate ne dă Putin bani... Este incredibil, inimaginabil să ne întoarcem unde eram acum 25 de ani. Suntem una dintre cele mai compatibile națiuni europene din sud-estul Europei cu națiunile occidentale, pentru că suntem latini și cultura noastră este de tip occidental. Din cauza aceasta nu există bariere lingvistice, nu există bariere culturale. Iată că 4 milioane de români lucrează fără probleme în Europa. Și ceilalți 4 milioane



Nick Coombes
Print Media Consultant

Sebastian Boureanu
Graphic Open Systems

trag aici pentru toți cei rămași acasă.

Virgiliu Hodorogea: Cum vi s-a părut târgul Pack-Expo de anul acesta?

Sebastian Boureanu: Îi spuneam și Cameliei Buda mai devreme că îmi face tot mai mare plăcere să vin la standul nostru pentru că îmi place foarte mult și mă simt bine: este aerisit, este

prietenos, profesionist (ceea ce ne caracterizează), arată modul în care am evoluat. Vizitatorii sunt, de la ediție la ediție, tot mai focusați, tot mai concentrați pe ceea ce vor să devină, piața este structurată clar, nu mai vin cei care întreabă ca să se afle în treabă, vin doar oameni cu întrebări sau proiecte clare și precise. Acesta este un lucru extraordinar. Noi participăm la aceste târguri mai puțin regulat așa spune, dar venim din anul 1997, de pe vremea târgurilor de la Romaero și ne bucurăm de nivelul la care a ajuns târgul actual aici la Romexpo.

Virgiliu Hodoroșea: Da, perioada târgurilor de la Romaero a trecut, dar vă mai amintiți s-au ținut târguri chiar și la Sala Palatului.

Sebastian Boureanu: Da, și la Sala Palatului și apoi la Palatul Parlamentului, am fost prezenți în ambele locații. Îmi aduc aminte că la prima ediție de la Sala Palatului expuneam mândri și foarte încrezători, cel mai performant scanner din lume la acea oră, de la Optronics, în care investisem o mulțime de bani. Nu am reușit să-l vindem și a fost depășit tehnologic în mai puțin de 10 ani.

Virgiliu Hodoroșea: Exact. Și la Palatul Parlamentului au fost târguri timp de câțiva ani, dar și în țară la Cluj-Napoca.

Sebastian Boureanu: S-au ținut peste tot, dar de la ediția din 2016, de acum 2 ani și până azi, organizarea a fost mult îmbunătățită, dar cea de anul acesta le bate pe toate. Și noua hală are un impact semnificativ, dar și felul în care a fost făcută promovarea. Este un progres remarcabil. Creștem cu toții - și organizatorii târgurilor și participanții la ele și publicul nostru, suntem mulțumiți. Am organizat și evenimente în timpul târgului: la restaurantul Pescăruș din Herăstrău a fost o prezentare a firmei spaniole Comexi, urmată de un cocktail. Am avut parte de atenția unora dintre cei mai importanți jucători de pe piața ambalajelor flexibile și suntem încântați de prezența celor 30 de persoane. S-a început cu o prezentare pertinentă a celor de la Comexi asupra viitorului în industria ambalajelor flexibile, foarte apreciată de

participanți. Ieri am avut două calupuri de prezentări chiar în cadrul târgului. Ideea de a aloca un spațiu de conferințe, pe una dintre aceste "străzi"/alei, a fost, după părerea mea, o soluție excelentă pentru că era un spațiu deschis oricărui vizitator interesat, fiind chiar în mijlocul târgului.

Virgiliu Hodoroșea: Deci practic ați avut și o prezentare într-un stand deschis.

Sebastian Boureanu: Într-un stand mare, destinat special conferințelor și am găsit acest lucru foarte bun pentru că și cei care nu știau de eveniment, trecând pe acolo s-au așezat și au urmărit prezentările. Scopul spațiului de conferințe deschis, este să atragă pe cei care se află la târg, dintr-un motiv sau altul, către evenimentul aflat în desfășurare.

Virgiliu Hodoroșea: Prezentarea dumneavoastră realizată într-un stand deschis a fost, în acest fel, chiar foarte binevenită pentru vizitatori.

Sebastian Boureanu: A fost cea mai bună soluție pentru care felicit organizatorii. Este mai greu să-i scoți pe oameni din târg, să-i trimiți într-o sală de conferințe, de unde poate nu-i mai aduci înapoi în târg și ideea este ca ei să parcurgă toate culoarele acelea, toate "străduțele" târgului, să vadă fiecare stand.

Virgiliu Hodoroșea: Ați ajuns la una dintre ideile propuse și de noi "cu seminarii în târg" care a fost la edițiile anterioare, acum câțiva ani, despre care o spun cu plăcere, am realizat și eu o dată, în anul 2005 două evenimente. Nu pot să le spun chiar târguri, la World Trade Center, unde într-adevăr am avut un "Stand Deschis pentru Seminarii", tocmai ca să fie la vedere, în Plaza de la W.T.C. aceasta fiind o sală extrem de mică, de doar 640 mp în total și atunci noi chiar a trebuit să facem acest lucru într-un stand deschis. Lumea din domeniul tiparului a văzut atunci pentru prima dată efectele benefice ale prezentării seminariilor direct în târg, într-un stand expozițional și au îmbrățișat chiar de atunci această idee.

A fost un lucru care s-a dovedit a fi de succes și ulterior s-a realizat și la târgurile din Pavilionul Central de către Euroexpo,

iar dacă și dumneavoastră v-ați simțit foarte bine la astfel de prezentări, atunci această idee poate fi considerată în continuare o soluție de viitor.

Sebastian Boureanu: Da, recunosc că a fost bine.

Virgiliu Hodoroșea: Vă mulțumesc foarte mult pentru interviu, mă bucur că a fost un târg bun acest Pack-Expo 2018 și în primul rând mă bucur că am auzit acest lucru de la dumneavoastră, știam că sunt cel puțin 20 de ani de experiență ai dumneavoastră în domeniul ambalajelor și mai ales pe flexo, unde România este deficitară, și atunci părerea dumneavoastră contează.

Sebastian Boureanu: Sper. Oricum prietenii noștri care sunt clienții noștri - și am spus în această ordine intenționat - consideră că părerea noastră contează datorită calității și nivelului tehnologic ridicat al echipamentelor și soluțiilor oferite de noi.

Virgiliu Hodoroșea: Eu pot să vă spun un secret, pentru că și eu cunosc familia Bucurescu la care ați instalat acel echipament pentru etichete de Pepsi, să știți că așa este. Ei vă simt un prieten adevărat și eu am aflat părerea lor acum câțiva ani, la prima instalare de utilaj flexo, dar nu am vrut să vă spun decât acum la final.

Sebastian Boureanu: Vă mulțumesc foarte mult pentru această confirmare, chiar am un pic de emoție exprimată la nivel epidermic, cu Adi și cu Diana am legat o relație specială de foarte mulți ani și, deși ne vedem acum mai rar, atunci când ne întâlnim parcă ne-am despărțit doar de ieri...

Virgiliu Hodoroșea: Cei care îi cunosc, pe familia Bucurescu și pe dumneavoastră spun așa: când savurăm un Pepsi ne gândim și la etichetele flexo de la familia Bucurescu, dar și la instalarea echipamentului de la GOS. Vă mulțumesc foarte mult pentru acest interviu și vă așteptăm cu instalări tot la fel de spectaculoase pe piața românească.

Sebastian Boureanu: O să vă anunțăm, ținem legătura. Vă mulțumesc foarte mult.



LASER DT

**Specialistul formelor
de ștanțare**

Producem forme de ștanțare profesionale cu tehnologii de ultimă generație cu o echipă alcătuită din specialiști de înaltă calificare.

Avem tehnologia cea mai modernă din România, cu cele mai performante și noi utilaje la nivel mondial.

Principalele produse actuale ale Laser DT

Forme de ștanțare

- Ind. de ambalaje
- Ind. auto
- Mat. plastice, piele
- etc.

Decupatoare

- Decupator
- Contradecupator
- Decupator frontal
- etc.

Componente 3D

- Emboss, deboss
- Folio
- Pertinax
- etc.

Produse și servicii speciale

- Mostre de produse
- Cuțite speciale
- Produse tăiate cu laser și Cutter Plotter

Noua dezvoltare de 1.000.000 € în curs

NOUL SEDIU LASER DT

Noi tehnologii de ultimă generație

- Stanțe rotative
- Plăci metalice de contrabiguire
- Componente 3D
- Decupatoare frezate automat

Cele mai moderne mașini pentru prelucrări speciale

- Cuțite și forme de ștanțare pentru industria auto, de încălțăminte, de textile etc. (cuțite groase)
- Gume ejectoare prelucrate prin tăiere cu jet de apă
- Multe altele

Începând din decembrie 2017, activitățile firmei au fost mutate în noua clădire cu ateliere și birouri

📍 Târgu Secuiesc

☎ +40 267 360 052

✉ office@laserdt.ro

🌐 www.laserdt.ro





Grupul AKTIS

peste 20 de ani de investiții în cele mai performante echipamente și tehnologii

Interviu cu Dl. Sandu Cuturela - general manager AKTIS
realizat de Virgiliu Hodorogea



Virgiliu Hodorogea: Bine v-am regăsit dl. Sandu Cuturela. Anul 2018 aduce noutăți tehnologice și pentru Grupul AKTIS, care după 20 de ani de investiții continue în tehnologii de ultimă generație a decis acum la început de 2018 să achiziționeze un nou CTP.

Despre această investiție ne va vorbi domnul Sandu Cuturela, general manager Aktis, pe care îl rog să ne prezinte și noile direcții de dezvoltare pe care le deschide această investiție pentru producerea ambalajelor cu folio dar și a altor ambalaje cașerate la compania Aktis. Domnule Sandu Cuturela am să vă rog să prezentați mai întâi

cele mai recente investiții din anul 2018.

Sandu Cuturela: Bună ziua domnule Hodorogea, fără să mă laud, suntem de fapt de 24 de ani în piață, iar acum în 2018 ne-am propus să realizăm pentru clienții noștri câțiva pași importanți să spunem, pe două noi direcții. O primă direcție o constituie investiția noastră în noul CTP, pentru a crește viteza de reacție la comenzile pe care clienții noștri și-o doresc *“conform obiceiului - comandăm astăzi, iar comanda să fie livrată chiar în aceeași zi sau cel mai târziu mâine”* - lucru pe care rapiditatea noului CTP o aduce mai aproape de realizare.

A doua direcție este cea de creștere a calității și noi facilități și posibilități de finisare mult mai complexe pe care le putem oferi cu alte noi echipamente de FOLIO și CAȘERAT.

Voi detalia puțin despre prima investiție, CTP-ul de care ați amintit, este un CTP de ultimă generație de la Agfa, un CTP cu alimentare automată, este on-line, și poate funcționa pur și simplu continuu, poate memora atât lucrările făcute dar în același timp poate schimba și doar una dintre plăci dacă dintr-o anumită eroare s-a omis să se facă o anumită corecție. Este un CTP de capacitate mare, așa cum am spus formatul este 70-100 dar el poate realiza și pentru partenerii noștri, alte

dimensiuni de plăci începând de la 35-50 format minim și bineînțeles până la 70-100.

Virgiliu Hodorogea: Aceasta ar fi investiția cea mai mare de la dumnevoastră, dar pe partea de ambalaje aveți și alte investiții destinate să asigure finisaje și efecte speciale mai deosebite care acum sunt foarte căutate de clienți.

Am să vă rog să ne prezentați și câteva detalii despre aceste investiții pe partea de finisare și decorare a ambalajelor.

Sandu Cuturela: Da, este adevărat, deoarece am primit mai multe comenzi care necesitau punerea de folio în formatul de 70-100, am făcut și o astfel investiție. Este vorba de o ștanță care poate să ștanțeze și să aplice folio 70-100 simultan de care suntem foarte mândri, ea este foarte fină și merge până la 24 de cuiburi, deci am putea spune că acoperă în acest moment un nivel de calitate superior pe care marii clienți îl solicită acum și în România. Pentru partea de lucrări de serie mică, mostre să le spunem generic, am

investit într-o ștanță-Roll format 1m / 3m cu care putem realiza diverse machete unicat, mostre, cutii în serie mică și așa mai departe. Această nouă facilitate vine la pachet pentru clienții noștri împreună cu o mașină de cașerat în format mai mic dar și pentru lucrări de serie scurtă unde putem să facem tot ce înseamnă produs alimentar sau produs de înaltă calitate, adică pe partea de cașerat cu folie argintie, aurie sau putem realiza diverse machete unicat sau tot ceea ce înseamnă produse de serie scurtă.





Virgiliu Hodorogea: Care sunt cererile clienților pe care le considerați mai relevante, în ultimii ani și spre ce credeți că se îndreaptă piața ambalajelor din România acum în 2018?

Sandu Cuturela: Este greu de spus în ce direcție se îndreaptă piața de ambalaje din România în contextul în care nu există comenzi mari, adică marii producători din diversele domenii, posibili clienți de ambalaje în serii lungi, toți rămân cu comenzile în zona de centru și de vest a Europei, nu trebuie să ne îmbătăm cu apă rece cum se spune. La noi în principal în România vin doar seriile scurte sau seriile medii pentru cei care au anumite deschideri și își doresc să ambaleze anumite lucruri în România sau produc anumite componente în România, dar ceea ce se remarcă este faptul că este în creștere necesarul de cutii cașerate.

Virgiliu Hodorogea: Eu vă doresc noi realizări deosebite, mulțumesc pentru interviul acordat și așteptăm să vedem la lucru această investiție deosebită, CTP-ul Agfa 70-100.

Sandu Cuturela: Eu vă mulțumesc pentru interesul acordat tipografiei noastre și sperăm să rămânem 100 de ani în piață.





Aktis®

TIPOGRAFIE

AMBALAJE

www.aktis.com.ro

Tel.: +40 031 030 22 35

office@aktis.com.ro

fondată în 1994



TQA

certifying your quality

Nr. 078.1 C/ ISO 9001 :2008

UP ↑

Europapier: Serving your success.



Printing

Hârtie cretată
MASTERCOAT
GARDA

Hârtie Offset
MASTERPRINT

Hârtie pentru etichetă
NIKLASELECT
NIKLAKEET CLASSIC FORTE

Hârtie de ediție

LWC
ULTRA MAG, ULTRA LUX
EASY LWC

Hârtie autocopiativă
GIROFORM, FORMULA

Hârtie autocolantă
FIXTER, GRIPPER

Packaging

Cartoane cromo (G.C.)
MASTERBOARD NINGBOFOLD
EXCELLENT TOP
PROXIMA

Cartoane S.B.S.
CUSTOM KOTE CRESCENDO
PRINT KOTE

Cartoane duplex (G.D.)
MULTICOLOR SPEZIAL
MULTICOLOR MIRABEL
NORMPRINT, EXPRINT

Cartoane triplex (G.T.)
MULTICOLOR BELVEDERE
GRAFO PACK KRAFT
LUXTRIPLEX

Cartoane de legătorie
LUXLINE, GRAUKARTON

Hârtie kraft
MG / MF, RIBBED, STARKRAFT
HÂRTIE DE AMBALAJ

Carton ondulat

Office

Europapier brands
EUROBASIC
OFFICE
HIGH STANDARD COPY

Mill brands
IQ SELECTION
IQ PREMIUM
IQ ALLROUND
IQ ECONOMY

OEM
KONICA MINOLTA
HEWLETT PACKARD

Hârtie imprimantă matriceală
EURO LISTING

Office specials
COLOR COPY
IQ COLOR
ROLE COPIATOR
ROLE DE FAX
HÂRTIE DE CALC
ETICHETE MULTIFUNCȚIONALE

Design

Smooth
MUNKEN
MOHAWK

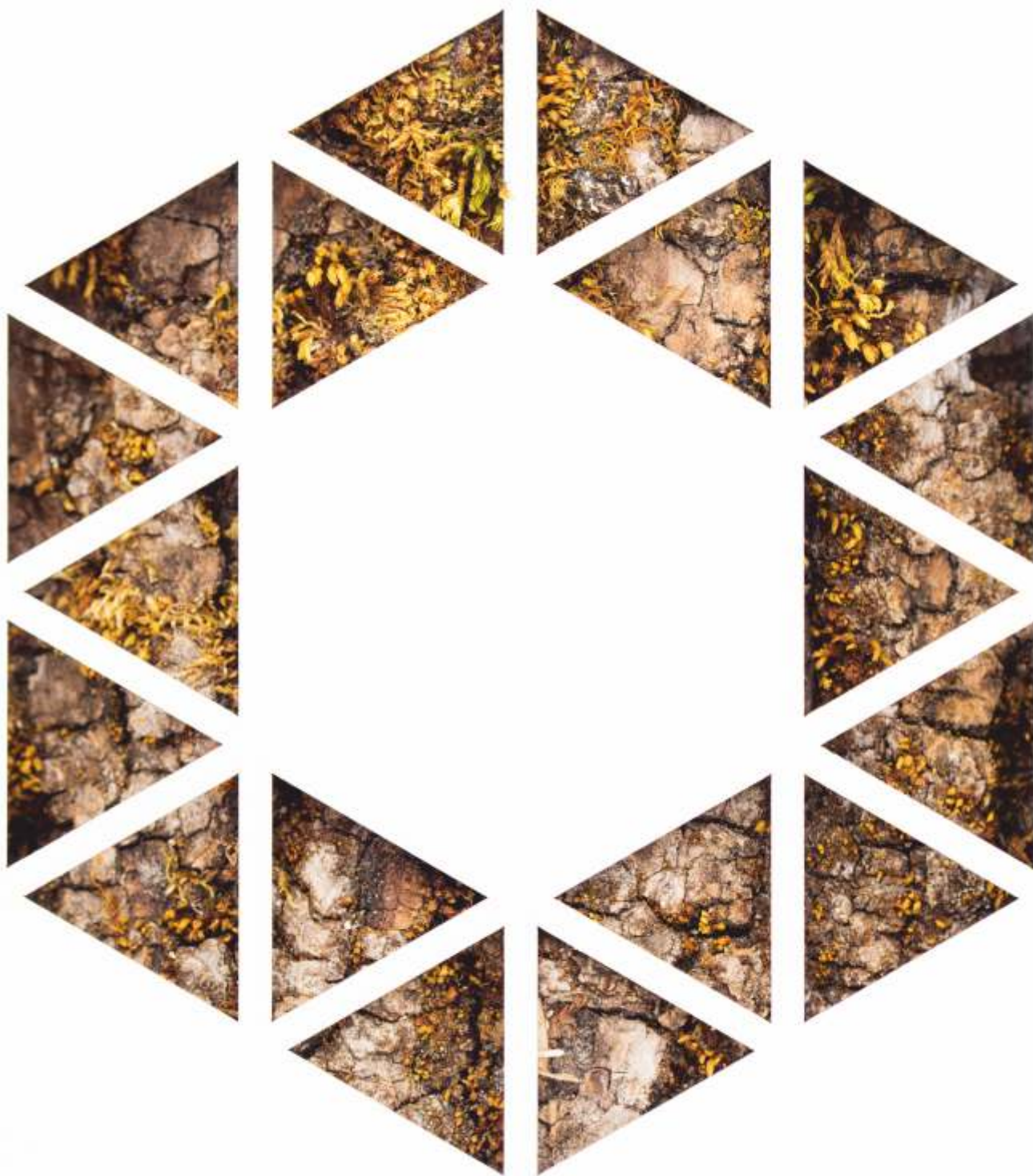
Color Smooth
COLOR STYLE
IQ COLOR
BLACK PAPERS
MARMOR

Embossed
COLOR STYLE
LEATHER/LINEAR
FANCY EMBOSS
Twill
WOOD PAPERS

Metallic
GALAXY METALLIC
BINDAKOTE
MIRROR PAPERS

Transparent
CROMATICO
PERGAMIN

Synthetic
YUPO
TYVEK
PRETEX
NEOBOND



FIRST
OF ALL | **EURO**  **PAPIER**

www.europapier.ro

Epson lansează noua imprimantă compactă pentru punctele de vânzare, pentru procesarea cecurilor și imprimarea chitanțelor

Noua imprimantă TM-H6000V oferă fiabilitate îmbunătățită, caracteristici utile de conectivitate și un cost total de exploatare redus



Epson a anunțat lansarea unei noi imprimante compacte pentru punctele de vânzare, cu capacități de imprimare a chitanțelor și bonurilor și de procesare a cecurilor într-un singur echipament, care oferă o fiabilitate îmbunătățită, caracteristici utile de conectivitate și un cost total de exploatare foarte redus. TM-H6000V este destinată magazinelor și altor firme care au nevoie de echipamente pentru procesarea cecurilor la punctul de vânzare și care doresc să imprime chitanțe cu același echipament, precum și farmaciilor care trebuie să adauge informații pe rețete.

TM-H6000V imprimă la viteze de până la 350 mm/s^{3/4}, oferă o procesare mai rapidă a cecurilor decât modelul anterior și dispune de un sistem mai rapid de tăiere automată, îmbunătățiri care ajută companiile să își sporească eficiența în ansamblu. De asemenea, datorită fiabilității îmbunătățite, ajută la minimizarea timpului de întrerupere pentru înlocuirea rolei. Imprimanta termică a fost eficientizată pentru 200 km de chitanțe, în timp ce

sistemul său de tăiere automată poate realiza trei milioane de tăieri. Imprimanta este suficient de flexibilă pentru a se adapta cerințelor unui mediu de retail modern, datorită noilor caracteristicilor, inclusiv Server Direct Print (SDP) care permite imprimarea bazată pe web, precum și interfețelor multiple pentru sincronizarea tabletei și PC-ului. ePOS-Print, ePOS-display și etichetarea NFC permit configurarea simplă și rapidă a tabletei cu POS-ul, în cazul firmelor care fac trecerea la POS cu tablete.

Roberto Peris, manager de produs la Epson Europe, declară: „Cu toate că, în țări precum Franța, utilizarea cecurilor scade în multe domenii, clienții sunt încă foarte dornici să plătească prin intermediul acestora, iar Epson vine în ajutorul comercianților care acceptă cecuri, cu soluții pentru punctele de vânzare care combină procesarea acestora cu cele mai noi caracteristici ePOS. Noua imprimantă TM-H6000V adaugă o serie de caracteristici legate de conectivitate, precum

coexistența și disponibilitatea tabletelor la POS, capacităților durabile și fiabilității în procesarea cecurilor și imprimarea chitanțelor.” TM-H6000V va fi disponibilă începând cu 1 mai 2018.

Caracteristici cheie:

- ePOS-Print și ePOS-Display imprimă și afișează în format XML pentru compatibilitate cu aplicațiile bazate pe tablete și pe web;
 - Server Direct Print imprimă și afișează datele de pe un server extern;
 - Interfață triplă (USB/Ethernet/UIB) pentru flexibilitate maximă;
 - Capacitatea de coexistență permite imprimantei să utilizeze sisteme POS bazate pe PC-uri simultan cu sistemele bazate pe tablete și pe web;
 - NFC permite asocierea rapidă prin Bluetooth și selectarea imprimantei;
 - Durată de viață a capului de printare de 200 km sau 200 de milioane de impulsuri (cu 33% mai mare decât la modelul anterior);
 - Durată de viață a sistemului de tăiere automată de 3 milioane de tăieri (cu 50% mai mare decât la modelul anterior);
 - Notificările vizuale privind erorile permit utilizatorului să constate cu ușurință exact problema
 - Economisiți hârtia pentru chitanțe cu până la 47% cu ajutorul funcției ARP (Reducere automată a hârtiei);
 - RTC (Ceas în timp real) pentru conexiuni securizate care utilizează protocolul https;
 - Viteză de imprimare de până la 350 mm/s^{3/4};
 - Sistem mai rapid de tăiere automată pentru servicii mai rapide.
- (Sursa: www.epson.com)

LIFTCON GRAPHICS

consumabile tipografice

București, Șos. Mihai Bravu 510, Tel: +4021 327 19 42
Cluj-Napoca, Str. Patriciu Barbu, nr.4, Tel: +40264 431875
www.liftcongraphics.ro • office@liftcon.ro



TOYO INK

cerneala offset, heatset, coldset

FLEXO
UV LMI



cerneala flexo pe baza de apa

FLEXO
WATERBASED



OFFSET
HEATSET
COLDSET

PANTONE

mixaje de coduri pantone



cerneala flexo UV, low migration



Cristian Hațăgan de la Euro Top Grafix apreciază “în creștere” piața de print și ambalaje din România

Interviu realizat la Pack-Expo 2018 cu Dl. Cristian Hațăgan de Virgiliu Hodoroșea



Virgiliu Hodoroșea: Suntem exact la finalul târgului Pack-Expo 2018 într-un stand deosebit de atractiv amenajat, la Euro Top Grafix, iar interlocutorul nostru - domnul director Cristian Hațăgan este o prezență permanentă, putem spune, la toate târgurile de print și de ambalaje din România, de cel puțin 20 de ani, de când ne cunoaștem. Am să vă rog să mă corectați dacă este vreo greșală și oricum vom detalia mai multe informații despre firma dumneavoastră care are o activitate deosebită, mai ales pe partea de distribuție de echipamente și consumabile, pentru industria de ambalaje. Domnule director, vă rog să începeți prezentarea.

Cristian Hațăgan: Da, probabil sunt 20 de ani, o viață, suntem o prezență constantă vom fi și în continuare, a fost un târg foarte bun acum în 2018, toată lumea a observat că organizarea a fost alta, structura a fost alta, pavilionul cel nou a

însemnat mult, locația “Pavilion B” nu se compară cu suprafața rotundă din perioada comunistă, am fost mulțumiți în acest an și practic nu pot să spun nimic negativ.

Virgiliu Hodoroșea: Și eu pot să vă spun că îmi place foarte mult standul pe care îl aveți și ce am apreciat la această expoziție, este faptul că noul “Pavilion B” permite și un spațiu de expunere mult mai generos, mai aerisit.

Inclusiv spațiile dintre standuri sunt mult mai generoase, standurile se văd în acest fel mult mai bine. Care este părerea dumneavoastră?

Cristian Hațăgan: Da, într-adevăr este un spațiu destul de mare, coridoarele sunt mai mari, probabil că asta ține și de ISU, da este foarte aerisit, suntem mulțumiți.

Virgiliu Hodoroșea: Prezența clienților la acest târg cum vi s-a părut, nu neapărat pe

zile, la modul general?

Cristian Hațăgan: Dacă aș compara cu târgul de acum 2 ani - la noi în stand totul a fost în regulă, am avut clienți mulți, nu am stat nici o clipă - și având în vedere că spațiile dintre standuri sunt puțin mai mari, probabil că vizual clienții par mai puțini dar nu am simțit lucrul acesta.

Virgiliu Hodoroșea: Deci, practic a fost aceeași afliuență de vizitatori, lucru cu care v-ați obișnuit la târgurile de print.

Cristian Hațăgan: Da, probabil au fost mai mulți, nu știu, cred că organizatorii au un sistem de numărare.

Virgiliu Hodoroșea: Despre următoarele evenimente la care veți participa anul viitor, veți veni și la târgul de print din 2019?

Cristian Hațăgan: Nu știu ce se va organiza cu certitudine în anul 2019, vom

participa și la următoarele ediții, că vor fi la anul sau că vor fi peste 2 ani, nu știu, depinde cum se organizează. Oricum, la anul, pentru noi bănuiesc că prezența poate fi și în calitate de vizitatori, nu știu, mai vedem.

Virgiliu Hodorogea: Am înțeles. Și o părere generală despre vânzările de echipamente și de consumabile, cum vi se pare că merge piața de ambalaje și de print în acest moment?

Cristian Hațagan: Cred că piața crește, noi nu avem noutăți deosebite acum, lucrăm practic cu aceiași furnizori de top de foarte mulți ani, mi-e greu să spun ce noutăți avem, suntem prezenți permanent cu ultimele modele și update-uri la echipamente și consumabile, iar piața este în creștere, eu așa o percep. Contextul economico-social de la noi ar putea fi pus în discuție acum, dar ar fi o discuție lungă, ajungem la nivelul conducerii de stat de care nu suntem

aproape deloc mulțumiți nici unii, iar despre absorbția Fondurilor Europene - nu știu ce să mai spun, să vedem ce o să mai fie în viitor.

Virgiliu Hodorogea: Eu vă mulțumesc foarte mult pentru acest interviu la final de târg Pack-Expo 2018 și vă așteptăm cu mare plăcere cu prezentări în revista noastră și în continuare.

Cristian Hațagan: Și eu vă mulțumesc.



KPT a expus doar noutăți - mașini pentru realizarea cutiilor - la Pack-Expo 2018

Interviu cu dl. Nicolae Oprica - general manager KPT,
realizat de Virgiliu Hodorogea



Virgiliu Hodorogea: Suntem la Pack-Expo 2018 cu domnul Nicolae Oprica o prezență permanentă am putea spune la târgurile de ambalaje și de print din România. Domnule Oprica am să vă rog să ne spuneți care este părerea dumneavoastră despre Pack-Expo 2018 și despre noul Pavilion B de la Romexpo, în care cu plăcere, spun eu, am stat împreună timp de 4 zile.

Nicolae Oprica: E frumos, mult mai frumos ca la Pavilionul Central, este în regulă, ai spațiu mai mult de expunere, poți să respiri, clienții s-au simțit bine.

Virgiliu Hodorogea: Dintre echipa-

mentele pe care le-ați adus acum în 2018, noutățile dumneavoastră de târg, ce ne puteți prezenta?

Nicolae Oprica: Am adus mașini pentru cutii rotunde, mașini pentru cutii rigide-rectangulare și mașini digitale, fără matrițe, pentru realizat cutii.

Mai avem și o *“noutate de EPOCĂ secolul XIX”* - o mașină deosebită un Porsche Krause fabricat în 1880!

Virgiliu Hodorogea: O noutate de acum 1 secol și ceva, am înțeles bine? Trebuie să fie un *“utilaj de Colecție”* Dar pentru echipamentele de secolul

XXI ați primit și comenzi pe durata târgului, sau mai urmează negocieri?

Nicolae Oprica: Nu s-au semnat efectiv contracte de vânzare, dar au fost promovate și urmează să definitivăm negocierile după târg.

Virgiliu Hodorogea: Dintre ultimile târguri internaționale la care ați fost prezent, am înțeles că este vorba de Paper World 2018, în luna ianuarie, ce impresii puteți să ne spuneți?

Nicolae Oprica: Da, Paper World 2018 din Frankfurt, a fost un târg foarte bun, am avut prezentată la stand o mașină modernă semi-automată de



făcut coperți, s-a vândut direct în târg.

Virgiliu Hodorogea: Deci, o mașină semi-automată pentru coperți model

2018 vândută direct din stand la Paper World în Germania.

Nicolae Oprica: Iar acum următorul târg internațional la care participăm

este peste o săptămână la Milano, unde vom avea expusă o nouă mașină semi-automată de produs cutii rotunde.

Virgiliu Hodorogea: La Milano, cap de afiș la standul KPT, va fi tot o mașină pentru cutii semi-automată. Dar despre următoarea participare în România, aceasta va fi anul viitor la Târgul de Print 2019?

Nicolae Oprica: Nu știu, poate în mod sigur vom fi prezenți doar la Paper World în ianuarie 2019. Nu știu nimic despre Târgul de Print din 2019 de la București, când va fi și cum va fi.

Virgiliu Hodorogea: Domnule Oprica eu vă mulțumesc foarte mult pentru acest scurt interviu realizat la final de târg și vă doresc vânzări foarte bune atât în România cât și în străinătate în anul 2018.

Nicolae Oprica: Mulțumesc și eu.



Alchimie digitală: noua presă de producție de la Xerox transformă imprimarea cu ajutorul culorilor în nuanțe irizate și metalice

Xerox, compania care a inventat copiatorul, imprimarea cu tehnologie laser și imprimarea la cerere, anunță încă o premieră în industria imprimării – o presă color de mare viteză, cu șase stații, care combină imprimarea în patru culori cu până la două tonere speciale, dintr-o singură trecere. Presa de producție Xerox Iridesse™ este singura presă digitală care poate imprima folosind toner în nuanțe metalizate de auriu sau argintiu, CMYK și toner transparent sau alb dintr-o singură trecere, oferindu-le furnizorilor de servicii de imprimare un avantaj uriaș pe piața competitivă a imprimării digitale de producție.

„Iridesse poate face lucruri pe care nicio altă presă de producție digitală nu le poate produce, dar ceea ce poate face pentru clienții noștri este cel mai important”, **a declarat Ragni Mehta, vicepreședinte și general manager, Cut Sheet Business, Xerox.**

„Am creat această presă pentru a putea adăuga efecte speciale digitale la costuri accesibile și în cadrul unor fluxuri de lucru simplificate, astfel încât clienții noștri să poată profita de oportunitățile pe care le oferă piața și să își dezvolte business-ul”.

Iridesse elimină nevoia folosirii mai multor prese și procese, care sunt necesare în mod obișnuit pentru adăugarea de efecte de imprimare, sporind capacitatea de producție și profitul clienților. Conform Keypoint Intelligence-InfoTrends, adăugarea de efecte speciale digitale poate avea ca rezultat o amortizare rapidă a investiției inițiale, deoarece marjele de profit ale furnizorilor de servicii de imprimare se pot situa între 50-400%¹.

„Capacitatea de producție și funcțiile oferite de Iridesse – printre care se numără imprimarea dintr-o singură trecere, automatizarea fluxurilor de lucru pentru adăugarea efectelor metalice și lăcuite, precum și tehnologia de control al calității –



reprezintă un factor important de diferențiere pentru Xerox și un avantaj competitiv pentru furnizorii de servicii de imprimare”, explică Ron Gilboa, directorul grupului Technology, Keypoint Intelligence-InfoTrends.

Mulțumită celor două stații inline pentru toner special, clienții pot crea aplicații originale cu spot colors, efecte în degradé cu tonere metalice sau mixte, precum și alte efecte speciale. Tonerele metalice în nuanțe de auriu și argintiu pot fi folosite individual sau stratificate, sub sau peste suprafețele imprimate CMYK pentru a crea palete unice în culori irizate. De asemenea, se poate adăuga un strat de toner pentru oferi imprimării un plus de textură.

Niciun designer? Nicio problemă. Fluxurile de lucru încorporate în Xerox FreeFlow® Core le permit furnizorilor de servicii de imprimare să pregătească în mod automat textele și graficele dorite pentru imprimarea cu toner metalic, fără a fi nevoie de editarea fișierelor sursă. Simplu și rapid, fără a fi nevoie de intervenția unui designer grafic.

Presa Xerox Iridesse poate imprima la viteze de până la 120 de pagini pe minut, pe media cu grosimi de 52 - 400 gsm. **Funcțiile preseii mai includ:**

- Procesul care folosește tonerul High Definition Emulsion Aggregate (HD EA) oferă o dimensiune optimă a particulelor, cu aspect mat, în nuanțe omogene și detalii fine.

- Serverul de imprimare Xerox EX-P 6 by Fiery® le permite clienților să creeze fluxuri de lucru personalizate pentru aplicații metalice cu ajutorul funcțiilor avansate de RIP și al instrumentelor pentru managementul culorii.

- Este disponibilă o gamă largă de opțiuni de finisare, printre care se numără noul Xerox Crease Trimmer și modulele Xerox Production Ready Booklet Maker Finisher și Xerox SquareFold Trimmer.

Disponibilitate

Presa de producție Iridesse va putea fi comandată începând cu 9 mai 2018.

Vă rugăm să verificați disponibilitatea preseii în regiunea dumneavoastră cu un reprezentant Xerox.

(Sursa: www.xerox.com)

Măriți viteza de ștanțare la maximum ...

... folosind ștanțele noastre rotative de mare viteză

marbaspeed-r:

- viteză de top
- eliminare eficientă a deșeurilor
- fiabilitate ridicată

Convingeți-vă!



S.C. MARBACH - ROMÂNIA s.r.l.
Phone + 40 (0) 257 - 47 37 07
orders.ro@marbach.com
www.marbach.ro

innovations for your success



Plicuri de înaltă ținută



plicuri pentru corespondență, plicuri pentru cuvertat
plicuri pentru documente, plicuri cu burduf
plicuri anti șoc, plicuri pentru CD, plicuri Tyvek



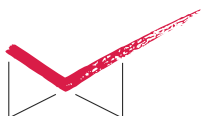
plicuri cu sistem special de deschidere



plicuri personalizate



plicuri formate speciale



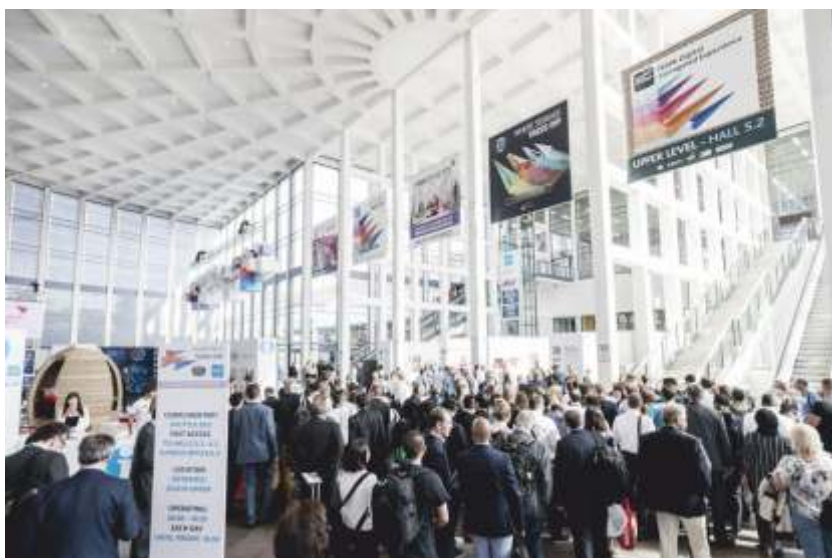
Aleea Mizil, nr.28-36, București
Tel.: 021-256 15 05; Fax: 021 - 256 15 02; Mobil: 0744 - 497 775
www.romkuvert.ro

www.romkuvert.ro



ai grijă de imaginea ta!

Record de interes pentru FESPA Berlin 2018



Cel mai numeros public prezent vreodată la un eveniment FESPA, peste 20.000 de vizitatori ! FESPA Global Print Expo 2018 (Messe Berlin, desfășurat în perioada 15-18 mai 2018) și-a consolidat poziția de Eveniment Mondial dedicat prezentării echipamentelor de print digital, înregistrând un număr record de peste 20.000 de vizitatorii, din 142 de țări, veniți special în capitala germană pentru un Show Digital de patru zile.

Ca urmare a trecerii la un ciclu anual de evenimente și a deciziei de a consolida show-ul FESPA care a devenit emblematic, organizatorii au adus la un numitor comun FESPA Digital "spin-off" și European Sign Expo, aceasta fiind probabil una din cauzele principale care au generat cel mai mare număr de vizitatori înregistrat vreodată pentru un spectacol FESPA pe durata a patru zile, fiind înregistrați efectiv până la final 20.442 de vizitatori.

Aceasta reprezintă o creștere cu 22% a numărului de vizitatori prezenți față de FESPA Digital 2016 (Amsterdam), ultimul eveniment desfășurat tot pe durata a patru zile din cadrul FESPA.

Aproximativ două treimi dintre vizitatori au dedicat mai mult de o zi evenimentului pentru a acoperi cele zece săli de expoziție și pentru a profita de programul extins de conținut, acesta incluzând:

- European Sign Expo;
- Show-ul FESPA Trend;
- prezentări pentru decorațiuni interioare - "Printeriors";
- o nouă colecție de îmbrăcăminte imprimată digital "Print Make Wear fast-fashion" incluzând prezentarea caracteristicilor de producție;
- prima prezentare pentru ambalaje din carton ondulat realizate digital - "the Digital Corrugated Experience for packaging and POS".

Organizatorii au raportat un total de 33.799 persoane care au participat cel puțin 2 zile la evenimentele FESPA - Global Print 2018.

Germania a dat cel mai mare procentaj de vizitatori în ansamblu, cu 26% din audiența totală provenind din țara

gazdă. După Germania, primele zece țări în ceea ce privește prezența vizitatorilor au fost Regatul Unit al Marii Britanii, Polonia, Italia, Țările de Jos - Olanda, Spania, Franța, Republica Cehă, Elveția, Belgia și Suedia. Numărul mare de vizitatori polonezi reflectă, în special, deschiderea economică reciprocă înregistrată între firmele dintre cele două țări.

Interesul principal comunicat de vizitatori conform datelor de înregistrare la eveniment au fost următoarele:

- tipărirea digitală, care a fost punctul central pentru 44% dintre vizitatorii;
- inovațiilor în domeniul tipăririi textilelor sa reflectat în faptul că unul din trei vizitatori a indicat interes în tipărirea pe textile și țesături (aproximativ 33 %); Comerțul cu printuri, finisarea, designul pentru imprimare, imprimarea prin sublimare și imprimarea industrială au prezentat, de asemenea, un deosebit de puternic interes din partea vizitatorilor. Optimismul pieței în ansamblul său, așa cum a fost raportat pe site în ultimul recensământ al presei FESPA, a fost definit ca "Stare de spirit plină de energie".

La rândul lor expozații din cadrul show-ului au raportat afaceri excelente și un interes puternic din partea furnizorilor de servicii de imprimare atât pentru inovațiile tehnologice cât și pentru noile tipuri de consumabile mai prietenoase cu mediul, create special pentru a spori productivitatea și diversitatea aplicațiilor.



Directorul expozițiilor FESPA, Roz Guarnori, a declarat: **"FESPA 2018 - Global Print Expo a fost un eveniment vibrant, plin de acțiune, care a depășit chiar și așteptările noastre, de la energia și apetitul pentru inovare recunoscut în rândul publicului nostru, până la gama incredibilă de produse noi aduse pe piață de către expozații noștri. Conlucrarea noastră și starea electrizantă a spectacolului ne întăresc încrederea că tipărirea digitală de specialitate dar și domeniul signage sunt sectoare care nu vor înceta niciodată să**



inoveze, să exploreze, să împingă granițele și să caute noi modalități de creștere."

Ea continuă: "Când am anunțat schimbarea la un ciclu anual de evenimente FESPA, ne-am așteptat să vedem pe deplin o "nivelare" a prezenței între evenimentul consacrat marca FESPA și evenimentul FESPA Digital - de patru zile. Contrar acestor așteptări, suntem absolut încântați că am înregistrat mult mai mulți vizitatori comparativ cu cele 5 zile de târg de la Hamburg din 2017 și astfel am depășit participarea la clasicul spectacol digital FESPA cu peste o cincime

(aproximativ 22%). Cu un procent de 35% dintre vizitatori având funcții de decizii finale în afacerile lor și aceeași proporție a publicului care vine în primul rând pentru cercetarea sau achiziționarea de echipamente noi, este clar că târgul FESPA este văzut în întreaga lume ca o expoziție de vârf a tehnologiei de ultimă oră pentru imprimarea digitală în general, dar și

pentru imprimarea serigrafică a materialelor, constituindu-se într-un eveniment principal de informare a specialiștilor, în vederea elaborării deciziilor de investiții principale."

Următorul târg FESPA Global Print Expo va avea loc la Messe München, Germania, între 14 și 17 mai 2019.

FESPA a confirmat, de asemenea, locația și datele ediției 2020 în perioada 24-27 martie 2020, Madrid, Spania.

(Sursa: www.fespa.com)



Canon Europe lansează noi modele de imprimante cu recipiente de cerneală reîncărcabile din seria PIXMA G

Canon Europe, liderul mondial în domeniul soluțiilor de imagine anunță lansarea noii sale colecții de imprimante cu recipiente de cerneală reîncărcabile, modelele succesoare ale modelelor actuale din seria Canon PIXMA G.

Foarte eficiente, ușor de utilizat și compacte, imprimantele din seria PIXMA G se adresează celor care își doresc o imprimantă pentru volum mare, cu cost pe pagină mic, productivă, pentru acasă, pentru birouri și pentru medii de lucru în spații reduse.

Noua serie PIXMA G include următoarele modele:

- **PIXMA G1510**, o imprimantă creată pentru imprimare de volume mari la cost mic pe pagină
- **PIXMA G2510**, o imprimantă de mare randament cu funcții de copiere și scanare adăugate în beneficiul utilizatorului
- **PIXMA G3510**, un echipament multifuncțional 3-în-1, cu conexiune Wi-Fi cu ajutorul căruia puteți imprima, copia și scana de pe un telefon inteligent sau de pe o tabletă cu ajutorul aplicației Canon PRINT
- **PIXMA G4510**, o imprimantă compactă 4-în-1, cu Alimentator automat de documente (ADF) pentru 20 de coli și conectivitate wireless la dispozitive inteligente, cu un randament de pagină foarte bun, ceea ce conferă un cost pe pagină foarte scăzut.

Creșteți productivitatea:

Proiectată pentru acasă, pentru lucrul la domiciliu și pentru birouri în spații restrânse, seria PIXMA G a fost creată pentru a crește productivitatea. Păstrând reduse costurile de utilizare și oferind mai multe imprimări, seria PIXMA G asigură comoditate și eficiență și poate îndeplini orice cerință de imprimare.

Caracteristici principale:

- Principala caracteristică pe care se bazează toată gama este randamentul înalt de pagină, permițând utilizatorilor



să imprime până la 6.000 de pagini cu cerneală neagră sau până la 7.000 de pagini folosind cernelurile color, adică puteți imprima mai multe pagini fără a schimba cartușele și având un cost per pagină redus

- Setarea PORNIRE/OPRIRE AUTOMATĂ2ș vă ajută să economisiți energie atunci când nu folosiți imprimanta.

• **Imprimări de calitate deosebită, cu cerneală neagră originală** pe bază de pigment ce oferă texte clare și citețe și cerneluri pe bază de vopsea pentru imagini în culori vibrante; toate modelele incluse în această serie pot realiza fotografii fără margini, cu dimensiuni de până la A4

Design & Tehnologie

Noile imprimante din seria PIXMA G au fost create ținându-se cont în primul rând de productivitate și design; imprimanta este dotată cu recipiente de cerneală orientate frontal, așadar veți putea verifica foarte ușor nivelul de cerneală rămasă iar recipientele de cerneală cu design robust reduc riscul de vărsare sau scurgere și permit instalarea rapidă datorită tehnologiei încorporate a imprimantei.

Ușor de instalat și simplu de utilizat,

modelele din seria PIXMA G oferă imprimări mai bune pe hârtie simplă pentru materiale imprimate de înaltă calitate, cu care orice client se va putea mândri. PIXMA G2510 și PIXMA G3510 sunt dotate și cu un nou ecran LCD mono segment, de 1,2", în timp ce modelul PIXMA G4510 beneficiază de un ecran LCD mono cu 2 linii. Ecranele ușor de folosit facilitează copierea, verificarea conectivității Wi-Fi și depanarea, astfel încât să vă petreceți timpul cât mai eficient la locul de muncă.

Dotate cu sistem cu cap de imprimare FINE, noile imprimante au fost făcute să fie durabile și să producă un volum mare de imprimare, așadar vă puteți baza pe seria PIXMA G atunci când imprimați o mulțime de documente pentru toate întâlnirile importante. Tehnologia cu tub ermetic pentru cerneală pentru imprimare omogenă vă dă siguranța că fiecare pagină imprimată este la fel de bună ca cea anterioară.

Conectivitate

Ambele modele PIXMA G4510 și PIXMA G3510 beneficiază de tehnologie Wi-Fi, permițând utilizatorilor să imprime wireless cu ajutorul unui laptop/PC sau al unui dispozitiv inteligent.

(Sursa: www.canon.com)

CTP Termal si UV



LIFTCON GRAPHICS consumabile tipografice

vanzare, service, garantie, piese de schimb
Heidelberg Suprasetter de la 18000 euro + TVA
Luscher Xpose! de la 28000 euro + TVA
Offset/Flexo



București, Șos. Mihai Bravu 510, Tel: +4021 327 19 42
Cluj-Napoca, Str. Patriciu Barbu, nr.4, Tel: +40264 431875
www.liftcongraphics.ro · office@liftcon.ro



INDAGRA FOOD, cel mai mare eveniment dedicat industriei alimentare din România

A IX-a ediție INDAGRA FOOD se desfășoară în această toamnă, în perioada 31 octombrie – 04 noiembrie 2018, Pavilion B1.

INDAGRA FOOD este un eveniment organizat în parteneriat cu ADDOR EVENTS și se adresează producătorilor, distribuitorilor și importatorilor de echipamente și tehnologii pentru industria alimentară, panificație, industrializarea legumelor și fructelor, prelucrarea peștelui și laptelui.

Motive de a participa la Indagra Food 2018:

- - 2 săli de conferință dotate la standarde internaționale;
- - Modernitatea, flexibilitatea și conceptul unic al noilor spații vor crea

cadrul necesar unei mai bune relaționări între firmele expozante, asociațiile de profil și mass-media;

- - Aproximativ 11.904 mp – spațiu de expunere la interior;
- - Perioada de desfășurare alături de Indagra;
- - Ofertele dumneavoastră vor fi promovate prin site-ul manifestării și newslettere transmise către o bază de date de 6.506 de potențiali clienți din România și străinătate;
- - Campanie de promovare online, în presa scrisă, indoor, outdoor, spoturi TV și radio;
- - Posibilitatea de a organiza propriul eveniment în parteneriat cu Romexpo;
- - Se vor organiza conferințe, simpozioane și workshop-uri pentru specialiști;

Ediția 2017 INDAGRA FOOD & CARNEXPO s-a desfășurat sub înaltul Patronaj al Președintelui României, în aceeași perioadă cu INDAGRA – Târg internațional de produse și echipamente în domeniul agriculturii, horticulturii, viticulturii și zootehniei, dar și în același timp cu EXPO DRINK - Târg de vinuri, bere și alte băuturi alcoolice și non-alcoolice.

Toate cele trei evenimente au reunit peste 828 de companii participante din 28 țări, pe o suprafață de peste 64.000 metri pătrați și au beneficiat de 61.500 de vizitatori, atât specialiști, cât și public larg.

(Sursa: www.romexpo.ro)

(Sursa: www.indagra-food.ro)

Konica Minolta

Își consolidează poziția de furnizor de servicii IT complete prin achiziționarea Grupo Meridian

Konica Minolta Business Solutions anunță achiziția Grupo Meridian. Compania spaniolă este un specialist în furnizarea de soluții pentru tehnologia informației, comunicații, consultanță tehnologică, externalizare, securitate IT și dezvoltare de software. Acest lucru o face perfectă pentru consolidarea poziției Konica Minolta ca furnizor de servicii IT complete, pe piața spaniolă și în afara acesteia. Fondată în 1999, Grupo Meridian din Madrid oferă clienților săi atât în Spania, cât și în întreaga Uniune Europeană soluții IT și tehnologice care se potrivesc perfect afacerii lor - toate dintr-o singură sursă unificată. Aceasta deține un portofoliu variat de clienți, de la companii mici și mijlocii locale, până la corporații mari internaționale, clienții recunoscând valoarea specială pe care o oferă Grupo Meridian cu serviciile, produsele și soluțiile sale. Portofoliul companiei IT acoperă servicii de gestionare în cloud,

aplicații de management al documentelor verticale și servicii IT complete, adaptate nevoilor specifice ale clienților. Totodată, promovarea inovării în domeniul serviciilor IT, al tehnologiilor de birou și al software-ului se află în centrul activităților de afaceri ale Grupo Meridian. Compania realizează acest fapt într-o abordare inovativă deschisă, reunind expertiza internă cu cea a partenerilor săi internaționali de renume și cu cerințele exigente ale clienților. Această abordare promovează Grupo Meridian de la un furnizor de tehnologie la un partener strategic și de încredere pentru afacerile clienților săi. Atât concentrarea pe clienți, cât și procesul de inovare, au pus Grupo Meridian în concordanță cu abordarea de afaceri a Konica Minolta, ducând la integrarea naturală a Grupo Meridian. "Grupo Meridian și Konica Minolta au același scop, și anume acela de a-și

ajuta clienții să ajungă la nivelul următor pe drumul către locul de muncă digital", a declarat Vasco Falcao, CEO al Konica Minolta Business Solutions Spania. De asemenea, "Grupo Meridian și expertiza sa se integrează perfect în oferta noastră de servicii și în special în ceea ce privește soluțiile pentru locul de muncă al viitorului", a adăugat el. Alex Hidalgo, Președintele Grupo Meridian: *"Acum, vom fi capabili să combinăm activele companiei multinaționale Konica Minolta cu soluțiile și expertiza noastră puternică de management IT și de documente - toate în serviciul clienților noștri. Așteptăm cu nerăbdare să remodelăm locul de muncă al viitorului pentru clienții noștri împreună cu Konica Minolta"*. Prin achiziție, Grupo Meridian a devenit subsidiară a Konica Minolta Business Solutions Spania, S. A. (Sursa: www.konicaminolta.com)

INDAGRA Food

≈ pe gustul tuturor ≈

TÂRG INTERNAȚIONAL PENTRU INDUSTRIA ALIMENTARĂ



31 OCTOMBRIE - 4 NOIEMBRIE 2018

www.indagra-food.ro

ROMEXPO

Organizatori:



Partener:



CHINA

INTERNATIONAL IMPORT EXPO

CHINA INTERNATIONAL IMPORT EXPO

(C.I.I.E.), primul târg internațional destinat exclusiv importurilor pentru piața chineză, va avea loc în perioada 5-10 noiembrie, a.c. la Shanghai.

Inițiativă a președintelui R.P. Chineze, E.S. dl. Xi Jinping, CIE va găzdui expozații din peste 100 de țări care vor avea oportunitatea de a se întâlni cu peste 150,000 de companii chineze și străine specializate în importuri, distribuție și comerț.

Evenimentul este dedicat producătorilor și exportatorilor străini din domenii precum: echipamente electronice și electrocasnice, textile, accesorii și produse de larg consum, industria auto, tehnologii inovatoare, produse alimentare, echipamente medicale, produse cosmetice, echipamente industriale automatizate, turism, cultură și educație, DESIGN, echipamente și soluții IT, etc. **Având în vedere că R.P. Chineză estimează importuri de peste 10,000 miliarde USD în următorii 5 ani,** CHINA INTERNATIONAL IMPORT EXPO reprezintă o oportunitate unică pentru companiile românești de a-și promova produsele și de a identifica parteneri chinezi stabili cu sprijinul cărora să își poată



extindă activitatea pe piața chineză.

În anexă, pe site-ul www.ccir.ro vă rugăm să regăsiți o prezentare detaliată a CHINA INTERNATIONAL IMPORT EXPO, iar pentru detalii și confirmarea participării, **vă rugăm să contactați persoana responsabilă din cadrul C.C.I.R., dl. Ștefan Voinea, la adresa de email stefan.voinea@ccir.ro sau la numărul de telefon: 0374.474.358 / 0374.474.409.** (Sursa:www.ccir.ro)

Gallus Innovation Days, St. Gallen, Elveția 26-28 iunie 2018

Acum doi ani, peste 800 de vizitatori din întreaga lume au venit pentru a participa la "Zilele Inovării Gallus", care a avut loc atunci pentru a doua oară la Gallus Ferd - Rüsch AG în St. Gallen. Acum, firma Gallus va continua această poveste de succes într-o centru de expoziție și mai mare.

Pe parcursul evenimentului "Zilelor de Inovare Gallus 2018", care se desfășoară în perioada 26-28 iunie 2018, Gallus va prezenta modul în care digitalizarea va schimba afacerea cu etichete a tuturor producătorilor și modul în care Gallus vă poate ajuta să gestionați această schimbare radicală de paradigmă industrială.

Sub motto-ul Solutions for Printing Champions, Gallus va prezenta un număr mare de inovații pentru o diversitate de produse.

Gallus Smartfire - începeți procesul de imprimare digitală ușor.

În acest an, Gallus sărbătorește noul sistem de imprimare cu etichetă digitală Gallus Smartfire, care impresionează cu o manevrare extrem de simplă și poate fi ușor de operat de oricine are cunoștințe de pre-press de nivel mediu.

Acest sistem de tipărire a etichetelor este proiectat pentru versiunile de tipar în serii scurte care se schimbă permanent și



reprezintă o alternativă accesibilă pentru a începe producția pe bază de imprimare digitală.

Inovații în imprimarea convențională a etichetelor

Pentru prima dată, Gallus va prezenta în demonstrații în direct noul Gallus Labelmaster Advanced cu reglare automată a registrului în ajustarea transversală și longitudinală.

(Sursa:www.heidelberg.com)



Aktis®

TIPOGRAFIE

AMBALAJE

www.aktis.com.ro

Tel.: +40 031 030 22 35

office@aktis.com.ro

fondată în 1994



TQA

certifying your quality

Nr. 078.1 C/ ISO 9001 :2008

UP ↑

CTP Termal si UV



LIFTCON GRAPHICS consumabile tipografice

vanzare, service, garantie, piese de schimb
Heidelberg Suprasetter de la 18000 euro + TVA
Luscher Xpose! de la 28000 euro + TVA
Offset/Flexo



București, Șos. Mihai Bravu 510, Tel: +4021 327 19 42
Cluj-Napoca, Str. Patriciu Barbu, nr.4, Tel: +40264 431875
www.liftcongraphics.ro · office@liftcon.ro

