DECEMBER 2020

# Archipelago

OMET

TECHNOLOGY
PRINTING CULTURE
COMPANY NEWS
by OMET Srl

ARCHIPELAGO.OMET.COM

EN IT

# Turning difficulties into unexpected goals

# Trasformare le difficoltà in traguardi inaspettati

Over this time of emergency, OMET had to face the difficulties of the COVID-19 pandemic like any other company. Once again, all OMET staff have shown the maximum responsibility in finding the best solutions to continue working and being proactive, even with procedures completely different than in the past.
Our products are included in the "essential" categories defined by the Government, so OMET has always worked even during the lockdown, with most of the staff in smart working. Thanks to its IT facilities, all employees were able to connect from their homes to company servers with an absolutely optimal and effective connection, comparable to that available in our offices. This was true also for the R&D and technical departments who have to work on 3D models and need an extremely high speed of connection for processing. For us, this was a further proof of the very high technological structure we had: we took great advantage from this, and our team was able to continue working efficiently anytime. All our collaborators showed immediately great attention and sensitivity to the difficulties due to the ongoing emergency.
We enabled systems that allowed customers to attend demos and know our machines remotely, with high-level videoconference tools. We have even been able to install machines around the world by working remotely, by guiding customers' technicians, step by step, through all the necessary operations until the machine is started. It was the same for training. It was an incredible milestone: before the pandemic, nobody would have imagined of being able to install complex machines like ours without traveling.
OMET has continued to believe in the importance of investing even in difficult times, including the construction of the new plant in which OMET will transfer a business unit early next year: OMET is, and remains, a solid company with a good prospect of growth for the next few years: we move forward, with new products, new ideas and new technologies, and with investments aimed at improving our efficiency.

In questo periodo di emergenza, OMET come ogni altra azienda ha dovuto affrontare le difficoltà legate alla pandemia del COVID-19. Anche questa volta tutto lo staff OMET ha dimostrato la massima responsabilità nel trovare le migliori soluzioni per continuare ad essere attivo e propositivo, pur dovendo utilizzare modalità di lavoro completamente diverse rispetto al passato.
Realizzando prodotti che rientravano nelle categorie essenziali previste dal Governo, OMET ha sempre continuato a lavorare anche in periodo di lockdown, ma la maggior parte del personale ha lavorato in smart working. L'azienda, con le proprie strutture informatiche, ha permesso a tutti i dipendenti di collegarsi dalle proprie abitazioni ai server aziendali, garantendo una qualità e un'efficacia di connessione assolutamente ottimali e paragonabili a quelle in ufficio. È stato così anche per i reparti di progettazione e gli uffici tecnici che, dovendo fare modellazioni 3D, hanno bisogno di una velocità estremamente elevata di connessione ai server per le elaborazioni. Per noi è stata un'ulteriore prova di quanto la struttura tecnologica dell'azienda fosse ad alto livello, e un grande vantaggio, avendoci permesso di continuare a lavorare in efficienza. Tutti i collaboratori hanno dimostrato sin da subito grande attenzione e sensibilità alle problematiche contingenti. Abbiamo attivato sistemi che hanno permesso ai clienti di assistere a demo e di conoscere le nostre macchine da remoto, con strumenti di videoconference di alto livello. Addirittura siamo stati in grado di installare macchinari presso i clienti in varie località del mondo lavorando da remoto, e guidando passo dopo passo i loro tecnici attraverso tutte le operazioni necessarie fino all'avviamento della macchina. Così è stato anche per la formazione. È stato un traguardo incredibile, prima della pandemia nessuno si sarebbe immaginato di poter fare installazioni di macchinari complessi senza viaggiare.
OMET ha continuato a credere nell'importanza di investire anche in momenti di difficoltà, inclusa la costruzione del nuovo capannone in cui OMET trasferirà una business unit all'inizio del prossimo anno: OMET è, e resta, un'azienda solida con una buona prospettiva di crescita per i prossimi anni: andiamo avanti, con nuovi prodotti, nuove idee e nuove tecnologie, e con investimenti atti a migliorare la nostra efficienza.

ANTONIO BARTESAGHI (OMET CEO)

EN IT

# Investments and positivity: a duty of any entrepreneur

# Investimenti e positività: un dovere di ogni imprenditore

Recently, strong changes have affected the market and the companies. The way of working, the needs of customers, the approach to suppliers have radically changed. People travel less, and meetings are mostly virtual: at first, everything seemed difficult, but the result is greater efficiency and greater speed in communication and problem solving.
The effects of this "revolution" on the OMET group depend on many factors like reference markets and the geographical areas differently influenced by COVID-19: OMET works for different industries, all over the world, both with the packaging and tissue divisions.
Packaging, in general, has not suffered any decline: it has remained stable with some increases in the food sector. It was forbidden to go to restaurants or on cruises, but people have not stopped eating, so they turned to supermarkets buying packaged goods and producing an increase their demand. This didn't immediately become an increase in the investment market, where OMET operates, but it balanced the fear of the future which was its main brake.
Tissue, mainly depending on food service industries, has a different situation. Several clients have suffered and postponed investments. However, there has been a growth in the hygiene/cleaning sector: OMET's luck and ability to configure its machines to produce masks and non-woven products for the medical and pharmaceutical sectors has allowed the production flow to continue in a rather stable way. With the hope that the virus will disappear in a short time, currently it is interesting for our customers to invest in machines that can produce both masks and napkins as needed.
Right now, the key to everything is looking over the contingent emergency with a strong vision: a praise goes to the many forward-looking entrepreneurs who continue to invest, and to the governments that encourage the restart of the economies. A positive vision is essential for the future of the economy and the new generations: we cannot leave debts to our children. It is a specific duty of any entrepreneur to give the economy a boost with strength and positivity.

Negli ultimi mesi, forti cambiamenti hanno investito il mercato e le imprese. Sono cambiati il modo di lavorare, le necessità dei clienti, l'approccio ai fornitori. Si viaggia meno, e le riunioni sono spesso virtuali: all'inizio tutto sembrava difficile, ma il risultato è stato maggior efficienza e maggior velocità nella comunicazione e nella risoluzione dei problemi.
Gli effetti di questa "rivoluzione" sul gruppo OMET dipendono da un intreccio di fattori legati ai mercati di riferimento e alle aree geografiche: OMET lavora per diversi settori nel mondo del packaging e del tissue, in Paesi diversamente influenzati dal COVID-19.
Il packaging, in generale, non ha subito flessioni: è rimasto stabile con incrementi in particolare nel settore food. La gente non è più potuta andare al ristorante o in crociera ma non ha smesso di mangiare, quindi si è rivolta alla grande distribuzione acquistando piccole confezioni, e aumentando la richiesta di packaging. Questo non si è riflesso immediatamente in un aumento nel mercato degli investimenti, dove opera OMET, ma ha compensato la paura del futuro che ne costituisce il principale freno.
La situazione è differente per il tissue, legato alla ristorazione e alle mense. Parecchi clienti hanno sofferto e posticipato gli investimenti. C'è stata però una crescita nel settore igiene/pulizia: la fortuna e la capacità della OMET di configurare le macchine per produrre panni polvere, panni spugna e mascherine ha permesso di continuare il flusso produttivo in modo piuttosto stabile. Con la speranza che il virus possa scomparire in tempi brevi, risulta interessante per i nostri clienti investire in macchinari che possono produrre sia mascherine sia tovaglioli a seconda dell'esigenza.
In questo momento, la chiave di tutto è una visione che vada al di là della situazione contingente di emergenza: un plauso va a tanti imprenditori lungimiranti che continuano a investire, e ai Governi che incentivano il rilancio delle economie. Una visione positiva è la chiave per il futuro dell'economia e delle nuove generazioni: non possiamo permetterci di lasciare debiti ai nostri figli. È un preciso dovere degli imprenditori ridare spinta all'economia con forza e positività.

MARCO CALCAGNI (OMET SALES & MARKETING DIRECTOR)

Archipelago
DECEMBER 2020

# INDEX/INDICE

EN

## Technology & Innovation

OMET XJet powered by Durst 6
OMET DigiPack 850 – the perfect finishing equipment for digital 8
OMET brings a new "Packaging Revolution" with OMET VaryFlex V4 10
Core Linerless Solution®: the new era for sustainable labelling has begun 26
OMET: the inking process steps up with the "Smart Load" system 44
OMET and Actega Schmid Rhyner: innovation for special effects 46

## Market Trends

Responding to a changed global market 34
OMET India opens to the Indian market with an inaugural event 60
Holding strong during covid times and beyond a sneak peak into 2020 of OMET China 72

## Stories of Excellence

Carlucci, an excellence built upon innovation and product identity 14
Middle East: how quality and committment combine to make force to be reckoned with 20
From the French market to the world of e-commerce: Adesa, a success story 30
Italgrafica's success mantra: deep know how and technical expertise 38
Cubit France Technologies, leaps forward to success with OMET taylor made solutions 50
Arca Sleeves, pioneers of the future 54
To boost growth through innovation, Idea-Rolmarkem invests in their third OMET X6 in 5 years 68

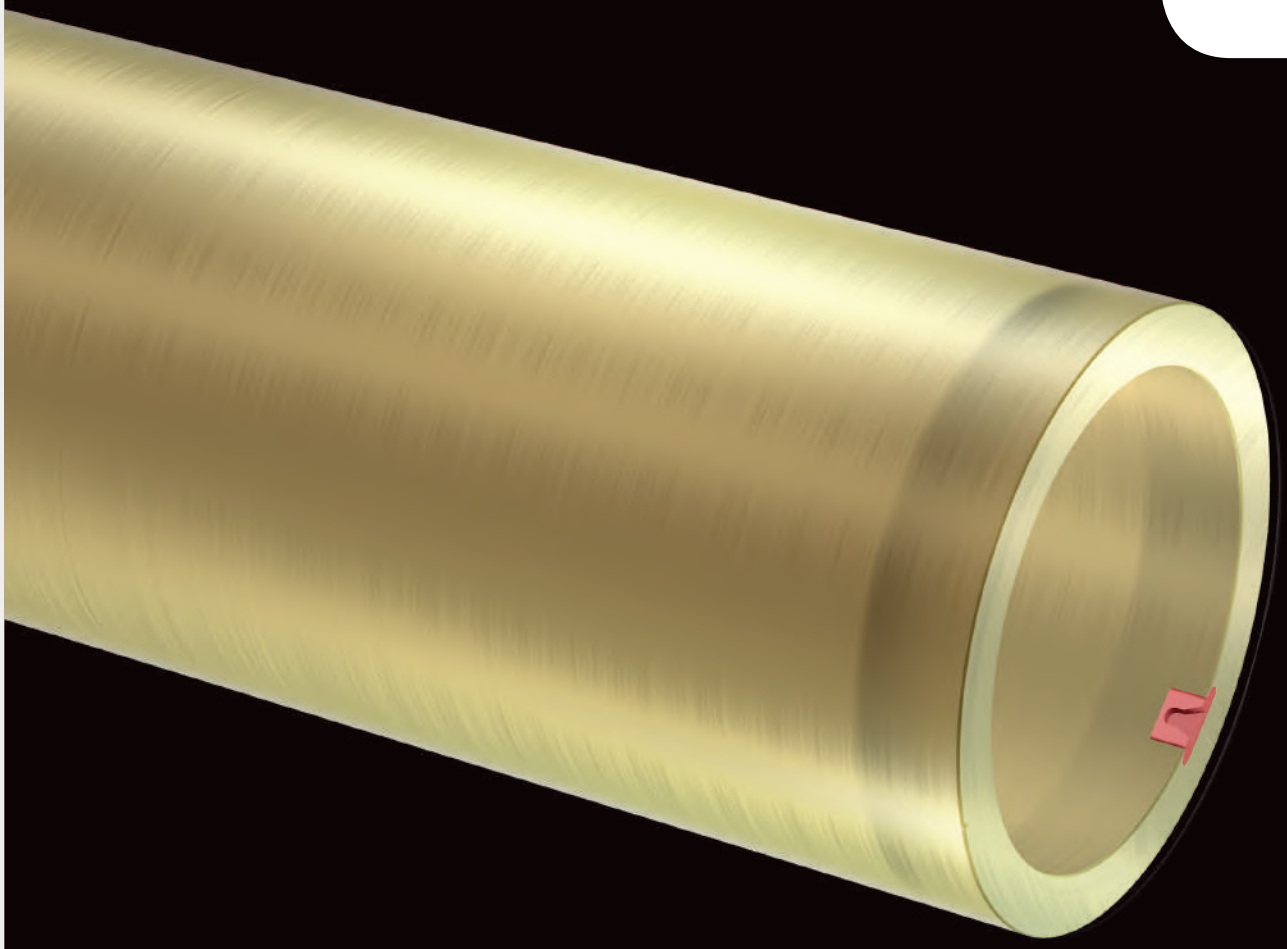
## Territory

OMET awarded by the Prime Minister Giuseppe Conte 64

ARCHIPELAGO.OMET.COM
DIGITAL ONLINE MAGAZINE
OMET Archipelago® 2020 • All rights reserved
Editorial coordinational & content • OMET Marketing
Photographs • OMET Archive.
We kindly thank our customers, suppliers, representatives and collaborators for contributing to this issue.

# Everglass Sleeve for Narrow Web

ROSSINI



## Everglass

Plate holder sleeve for use with double-sided adhesive cushion tapes. The fibreglass on the outer side surface guarantees good mechanical strength, complete resistance against all solvents and dimensional stability. Especially designed for “Label” and “Narrow Web” printing field.

### Structure

Fibreglass base sleeve coated with layers of ultra-light polyurethane in variable thicknesses based on the final diameter; the outer layer and the side flanges in fibreglass completely encapsulate the sleeve.

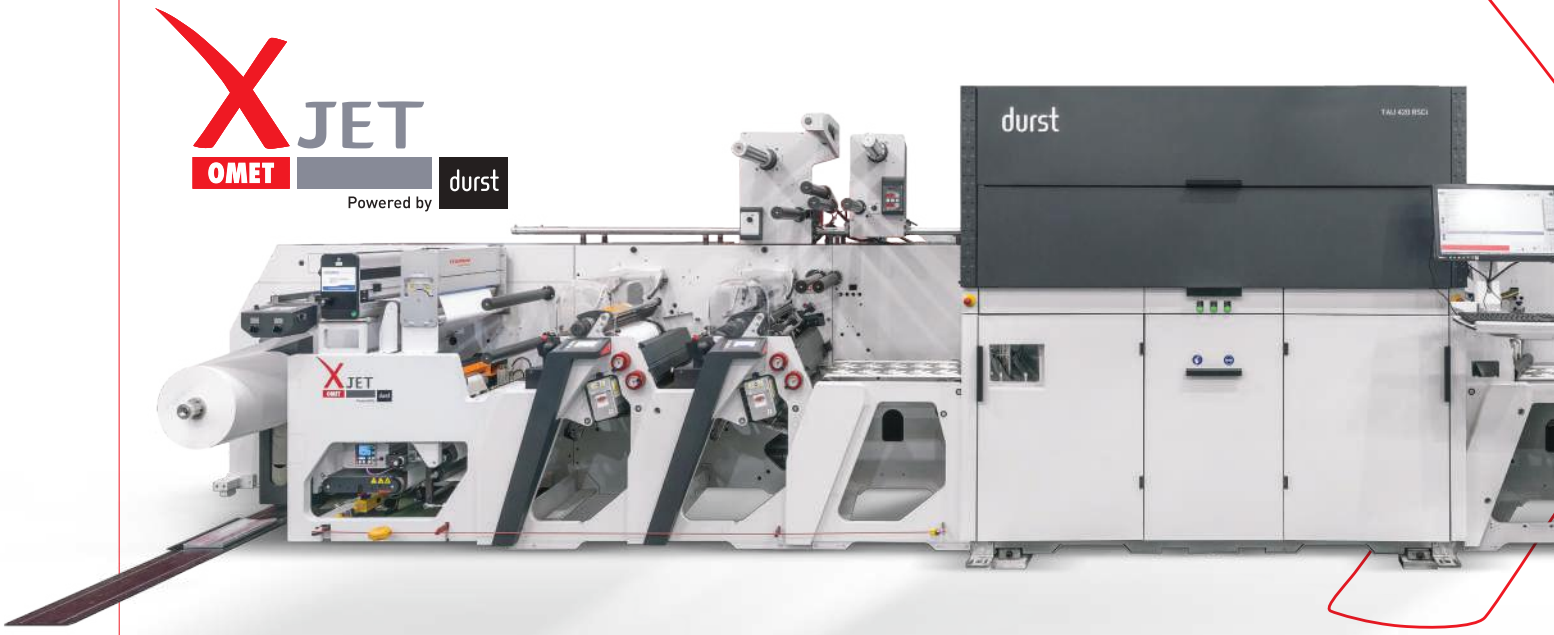
- 90 SHORE D — hardness 90 ShD
- HD READY — HD print level
- high longevity
- humidity resistant
- mechanical resistance
- solvent resistant

ceucasale.com

EN

# OMET LEAPS AHEAD IN HYBRID PRINTING WITH THE NEW OMET XJET POWERED BY DURST

**Now offering faster speeds, wider width and higher print quality in a more compact, user-friendly and integrated solution with fully automatic register and control. For Printers looking for significant competitive advantage with hybrid technology, the new model of OMET XJet is on the top compared to existing hybrid systems, as demonstrated by OMET during the recently concluded Labelexpo Brussels.**




OMET XJet printing press is the extraordinary result of the combination between the renowned OMET flexo quality and DURST digital inkjet printing technology, plus exclusive finishing and converting units to obtain the final product always in one single pass. This partnership has made possible, the perfect hybrid solution able to provide the maximum level of productivity, independent from the length of the run. On the XJet, printers enjoy the benefits of digital technology, such as - immediacy, variable data, personalization and high uptime, along with new high performance features such as in-line integration of finishing units (cold foil, hot foil, silk screen, varnish...) and converting units (multi-layer, die-cutting, slitting...). Additionally, OMET flexo stations enable primers and special varnishes application, pantone or metallized color printing, compensating for the limitations of today's digital technology. Printers can choose the most convenient combination of technologies at every run, adapting the production to changeable market trends like personalization, just-in-time deliveries and final product valorization.

Latest developments implemented on the OMET XJet include faster speed (80 m/min up to 100 m/min), wider solutions (330-420-510 mm digital printing width), and the automatic nozzle compensation system, ensuring the best quality today available on the market in day-to-day production.

OMET hybrid platforms are now capable of producing shrink label printing and many other special applications along with the printing of every kind of self-adhesive labels.

"We are working on further developments aiming at expanding the range of final applications – says Marco Calcagni – to satisfy the demands of our globally respected customers who themselves are pioneers in innovations. The XJet is requested by label companies that see benefits in a total hybrid solution, being able to provide an extended range of new opportunities and widening significantly their product portfolio. We also see significant interest coming from digital printers who want to optimize their production process: printing, finishing and converting in-line with focus on single pass production, by using only one machine instead of 2 or 3 being used currently. We expect 2020 being the year of "the Pivot of hybrid" and faster growth of installations in 2021".

IT

# STAMPA IBRIDA, UN PASSO AVANTI CON LA NUOVA OMET XJET POWERED BY DURST

**Più veloce, più grande e con qualità superiore. Il tutto in una soluzione più compatta, intuitiva e integrata, con registro e controllo completamente automatici. Il nuovo modello di OMET XJet presentato per la prima volta alla scorsa Labelexpo Bruxelles si pone al massimo livello dei sistemi ibridi esistenti ed si presenta sul mercato come soluzione pionieristica, pronta a garantire un consistente vantaggio competitivo ai suoi utilizzatori.**

La OMET XJet è una straordinaria combinazione tra la nota qualità flexo OMET e la tecnologia di stampa digitale inkjet DURST, con l'aggiunta di gruppi di finitura e converting esclusivi che permettono di ottenere il prodotto finale in un unico passaggio. Questa unione ha portato una soluzione ibrida perfetta, in grado di fornire il massimo livello di produttività indipendentemente dalla tiratura.
Sulla XJet, i vantaggi della tecnologia digitale - immediatezza, dati variabili, personalizzazione e uptime elevati - sono potenziati dall'integrazione in linea di unità di finitura (cold foil, hot foil, serigrafia, vernici...) e unità di converting (multistrato, fustellatura, taglio...). Inoltre, le stazioni flexo consentono l'applicazione di primer e vernici speciali, la stampa a colori pantone o metallizzati, compensando i limiti della tecnologia digitale. Lo stampatore può quindi scegliere la combinazione di tecnologie più conveniente per ogni tiratura, adattando la produzione alle mutevoli tendenze del mercato seguendo personalizzazioni, consegne just-in-time e valorizzazione del prodotto finale. Gli ultimi sviluppi implementati sulla OMET XJet riguardano una maggiore velocità (80 m/min fino a 100 m/min), tirature più ampie (larghezza di stampa da 330-420-510 mm) e il sistema di compensazione automatica degli ugelli, che garantisce la migliore qualità oggi disponibile sul mercato nella produzione giornaliera.
La OMET XJet, normalmente utilizzata per produrre etichette autoadesive di ogni tipo, grazie agli ultimi sviluppi può essere dedicata anche alla stampa di etichette termoretraibili e a molte altre applicazioni speciali.

"Stiamo lavorando ad ulteriori sviluppi con l'obiettivo di ampliare la gamma di applicazioni finali - afferma Marco Calcagni - per soddisfare un mercato sempre più esigente. La XJet è richiesta da negozi di etichette che apprezzano i vantaggi in una soluzione ibrida totale in grado di fornire una vasta gamma di nuove opportunità e ampliare il loro portafoglio prodotti. Ma anche da stampatori digitali che vogliono ottimizzare il loro processo di produzione: stampa, finitura e conversione in linea senza secondo o terzo passaggio, utilizzando una macchina sola anziché 2 o 3. Ci aspettiamo che il 2020 sia l'anno di consacrazione per l'ibrido e il 2021 quello di una rapida crescita delle installazioni".

EN

# DigiPACK

## THE PERFECT FINISHING EQUIPMENT FOR DIGITAL

**OMET DigiPack is a highly modular, future proof printing press platform which offers printers infinite bouquet of options, thanks to OMET's patented Vision Register Control. It's an ideal solution for packaging products printed by digital machines.**

OMET is known to adapt its machines as per demands of its customers. In recent times, printers who have invested in digital machines contacted OMET for customized finishing solution complementing their Investment as a finishing equipment. OMET DigiPack machines are an "A La Carte" module-based machines where customers are encouraged to design the machines as per their requirement. This new solution is extremely efficient and allows printers to print high quality, added value jobs, thanks to special inks, cold foils silk-screen or sealing white options available on the machine. The DigiPack platform provides printers with infinite configuration options. Printers can have desired number of UV, water or solvent based flexo units or inline decoration attachments such as cold foil, screen embossing etc. amongst many other attachments. The flexo units and all the attachments seamlessly re-registers with the pre-printed web from digital printing machines, thanks to OMET's patented Vision register control system. Installation of micro cameras through the machine along with OMET's proprietary software, delivers the best performing solution for such applications in the market, allowing printers to deliver superior high-quality value-added products at low cost. DigiPack is a future proof printing press platform. Printers can buy the press based on the current needs and then expand the machine to an independent machine in the future, by adding more flexo units and desired attachments. This makes the machine an easily amortizable asset that could be expanded over time to become a fully functional, always innovating printing press!

IT

## LA LINEA DI FINISHING IDEALE PER IL DIGITALE

**Grazie all'estrema modularità della piattaforma DigiPack, alle infinite opzioni a disposizione e al controllo di registro Vision, OMET offre una soluzione di grande efficienza per la finitura di packaging realizzati su macchine digitali.**

OMET ha recentemente allestito alcune linee DigiPack in fascia 850 mm sviluppate come sistemi finishing per le macchine da stampa digitali. Trattasi di macchine customizzate al 100% su richiesta dei clienti. Questa nuova applicazione è estremamente efficiente e permette di donare qualità e valore aggiunto alla stampa con vernici speciali, lamine a freddo, serigrafia o bianco di chiusura.

La piattaforma DigiPack infatti permette di sviluppare infinite configurazioni con l'utilizzo di 3, 4 od anche più colori flexo UV, a base acqua o solvente. Tutto viene semplificato dall'esclusivo utilizzo del controllo di registro OMET Vision, che permette di ristampare la bobina in arrivo dalle macchine da stampa digitali stando a passo perfetto con scarti minimi. Grazie all'ausilio di microcamere e di un sofisticato software brevettato da OMET, il controllo di registro Vision è la soluzione più performante sul mercato anche per questa applicazione e permette di consegnare packaging di qualità superiore a costi ridottissimi.

Essendo la DigiPack una piattaforma completamente modulare, questo le permette di essere trasformata in futuro in una linea di stampa completa e indipendente, aggiungendo gruppi di stampa e qualsiasi altro gruppo addizionale. Pertanto un investimento facilmente ammortizzabile che può nel tempo essere incrementato per trasformarsi in una macchina da stampa completa e sempre innovativa.

# FEW STEPS to create YOUR DIGITAL PLATE.

Easily customize your flexo plate, we will make it in 24 hrs.

**Flexo 24** is the 1st B2B e-commerce Company to flexographic prints with 30 years' experience.

Powered by stripe

YOUR PARTNER IN FLEXO.

flexo24

SCAN THE QR CODE
to ACCESS NOW TO FLEXO24.

www.flexo24.com
info@flexo24.com

The 1st e-commerce B2B Company for flexographic printing.

EN

# OMET BRINGS A NEW "PACKAGING REVOLUTION" WITH OMET VARYFLEX V4

**OMET has been on the forefront of bringing new revolutions in the labels and package printing sector for decades. Following this ambition and its continuous investment in technological research, OMET recently showcased the new VaryFlex V4 during the live streaming open house "Packaging Revolution" on the 3rd December 2020 This machine is a path breaking solution for the flexible packaging printing and converting industry, which combines quality, sustainability and flexibility with significant cost savings. Printers have been shown the unlimited opportunities this machine provides by bringing together various printing and drying technologies such as Offset Sleeve, Gravure, Flexo, UV or Electronic Beam (EB).**

The future comes faster than you can think, and to keep up with the future, means a continuous investment in technology! This has been the secret of success for OMET, a company which continues to invest in path breaking technologies, by entering newer markets and exploring new ideas which brings in revolutions in the printing and packaging industry! In the recent past, OMET has been offering high-tech printing solutions for the packaging sector and has received excellent feedback from significant international clients in the sector, who have chosen to collaborate with the company for their latest innovations.

The flexible packaging market is constantly evolving and is looking for revolutionary solutions in areas of flexibility, quality, speed and safety. Amongst these, flexibility of the machine is of utmost importance because of the changing dynamics of the market. Considering flexible packaging is easier to print as compared to other materials and offers a unique variety of shapes, sizes and formats, it allows brands owners to work on added value solutions and hit the target consumers with greater precision. Additionally, prints runs are becoming shorter due to frequent changes in pack, products are getting increasingly personalised and reduction in time-to-market makes speed a crucial element. This along with high demands of print quality aiding in visual impact on shelves and safety of the pack improving the product shelf life collectively form the new demands brand owners and printers have, for which they need promising solutions.

Sensing the opportunity to meet these demands, OMET presented an extremely flexible hybrid machine, allowing very rapid change overs not only in offset printing, but also on

IT

# OPEN HOUSE: GRANDE CONSENSO PER LA VARYFLEX V4, CON OMET PARTE LA "PACKAGING REVOLUTION"

**OMET è da decenni in prima linea nel portare nuove rivoluzioni nel settore della stampa di etichette e imballaggi. Seguendo questa ambizione e il suo continuo investimento nella ricerca tecnologica, OMET ha mostrato gli ultimi risultati della sua ricerca durante l'open house in live streaming "Packaging Revolution" il 3 dicembre 2020, con le incredibili prestazioni della nuova VaryFlex V4: una macchina dedicata alla stampa e il converting di flexible packaging che permette di unire in modo armonico qualità, sostenibilità e flessibilità, con un notevole risparmio sui costi. Gli stampatori hanno avuto modo di vedere le opportunità illimitate offerte da questa macchina riunendo varie tecnologie di stampa e asciugatura come offset, rotocalco, flexo, UV o EB.**

VARYFLEX OMET V4 OFFSETSLEEVE

Stare al passo col futuro vuol dire investire in tecnologia. Ed è quello che continua a fare OMET con le sue macchine entrando in nuovi mercati, ma non solo. Con il perdurare della pandemia di Coronavirus, gli eventi virtuali stanno rapidamente diventando il nuovo standard. In questo periodo, importanti eventi di marketing vengono organizzati su piattaforme digitali con ottimi risultati, aumentando la sicurezza dei partecipanti e mantenendo un'elevata efficacia nella comunicazione. OMET sta investendo anche in questa tecnologia.

Da alcuni anni OMET offre delle soluzioni di stampa ad alta tecnologia per il settore del packaging, con ottimi riscontri di installazioni e collaborazioni con importanti gruppi multinazionali. Il mercato è in continua evoluzione e cerca di soluzioni adeguate ed efficienti in termini di flessibilità, qualità e sicurezza. Flessibilità perché spesso vengono richieste più versioni dello stesso packaging a fronte – per esempio - di iniziative di marketing. Gli imballaggi flessibili sono più facili da stampare rispetto ad altri packaging ed offrono una varietà unica di forme, taglie e formati che permettono di lavorare sul valore aggiunto e centrare il target di mercato con maggior precisione.

Le tirature tendono a diminuire perché si cambia spesso, i prodotti sono sempre più personalizzati ed è cruciale la velocità per ridurre i tempi di time-to-market. La qualità del packaging non può essere sacrificata, perché determina spesso la scelta del consumatore, ed è fondamentale per massimizzare l'impatto visivo a scaffale. La sicurezza, qui citata per ultima, è forse il fattore critico di successo del flexible packaging per le proprietà barriera che migliorano e allunga-

EN

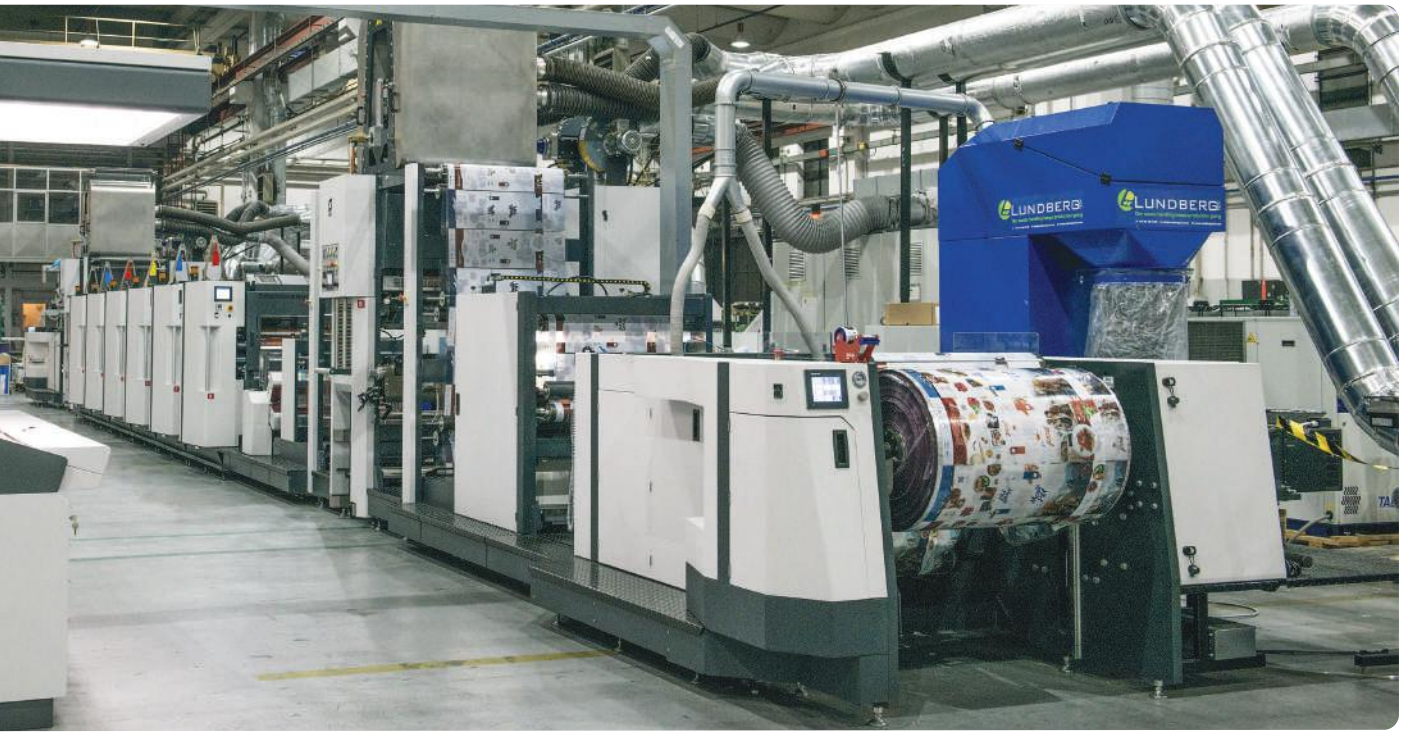
flexo and rotogravure units which are integrated inline. The new Varyflex V4 Offset, being presented during the "Packaging Revolution" steaming event has 850mm offset units with patented OMET sleeve technology. The machine is capable to print with a maximum mechanical speed of 400m/min in combination with the new generation high speed gravure printing units. OMET also offers the possibility of adding in-line high performance flexo units shall the printers require the same.

The new gravure unit is designed for the application of solids and special effects on high quality sleeves, labels and flexible packaging. It is equipped with Direct Drive transmission on the printing cylinder, with no gears or bearings, thus allowing exceptional printing results for each job. The OMET gravure unit offers extreme ease of access on both sides and is equipped with an integrated chill drum and doctor blade with double-sided printing capability. This printing line has the new Easy Sleeve Format Change with automatic printing pressures control that allows a complete job change in a few minutes. OMET Varyflex V4 has been designed to work with different configurations such as Wet-On-Dry with UV drying between the printing units, Wet-On-Wet with UV drying or, available on request is, EBeam drying, with an extreme process flexibility.

During the OMET virtual Open House the machine on demo have been shown with 6 Varyflex V4 offset units equipped with UV drying and two rotogravure units with hot air drying capability. It printed various jobs on PET material with quick change of the print subject.

Thanks to the EBeam system and low migration inks, the OMET Varyflex V4 is a safe solution for printing direct food packaging, avoiding the risk of ink or solvent residues on the packaging. Beyond the use of inks without photo-initiators, OMET offers further sustainable solutions such as wet-on-wet printing with extremely reduced material waste, Ebeam drying with reduced power supply and further cost savings or Flexo Ebeam printing that avoid the use of ultraviolet, hot air drying system and solvents in the inks. In other words, the OMET Varyflex V4 Offset has been designed to cater to the unmet market needs and bring together all the desired benefits such as of profitability, quality and safety. With this new line, OMET expands its portfolio, by consolidating its position in the flexible packaging market, and answering to the widespread need for greater added value and customization.

OMET has chosen to broadcast this open house live to all its global users, as virtual events are fast becoming the new standard as the spread of the Coronavirus pandemic continues and it's not advised to travel internationally. This is in line with trends followed by major marketing events, which have been organized on digital platforms with excellent results, increasing safety of the participants and maintaining high effectiveness in communication.

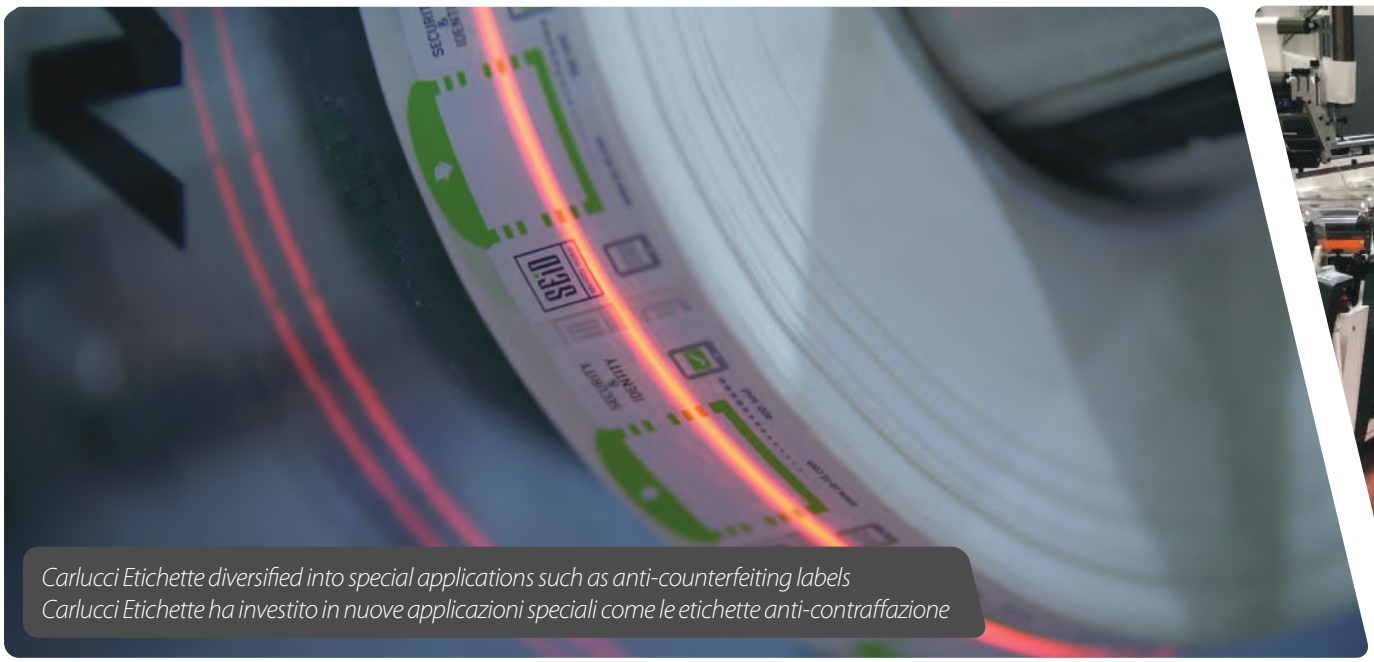



no la conservazione dei prodotti.
Per venire incontro alle esigenze degli stampatori, OMET ha presentato una macchina ibrida estremamente flessibile, che permette rapidissimi cambi di lavoro non solo sui gruppi di stampa offset, ma anche sui gruppi flexo e rotocalco che possono integrare la linea ottimizzando qualità del prodotto finito e costi di gestione della linea.
La Varyflex V4 Offset presentata durante l'evento streaming "Packaging Revolution" monta gruppi offset in fascia 850 mm con tecnologia Sleeve OMET brevettata, capaci di arrivare ad una velocità meccanica massima di 400 m/min, in combinazione con gruppi rotocalco di nuova generazione, con la possibilità di aggiungere in linea anche gruppi flexo ad alte prestazioni. La nuova unità rotocalco è progettata per l'applicazione di solidi ed effetti speciali su sleeve, etichette e imballaggi flessibili di alta qualità. È dotato di trasmissione Direct Drive sul cilindro di stampa, senza ingranaggi e senza cuscinetti che consente risultati di stampa eccezionali ad ogni tiratura. L'unità rotocalco OMET offre estrema accessibilità su entrambi i lati ed è dotata di tamburo di raffreddamento integrato e racla con capacità di stampa fronte e retro.
La nuova linea di stampa dispone del sistema cambio rapido a sleeve (Easy Sleeve Format Change) con controllo automatico delle pressioni di stampa che permettono un cambio formato completo in pochi minuti. Éstata progettata per lavorare con diverse configurazioni: Wet-On-Dry con asciugamento UV tra un gruppo stampa e l'altro; Wet-On-Wet con asciugamento UV oppure, su richiesta, con asciugamento EBeam, mantenendo un'estrema flessibilità di processo.
Durante l'Open House virtuale è stata mostrata la soluzione con 6 gruppi offset con asciugamento UV e due gruppi rotocalco con asciugamento ad aria calda, per la stampa di diversi lavori su materiale PET con cambio rapido del soggetto di stampa.
Grazie all'integrazione del sistema EBeam e all'utilizzo di inchiostri a bassa migrazione, la Varyflex V4 è una soluzione sicura per la stampa di imballaggi alimentari, eliminando completamente il rischio di residui di inchiostro o solvente sul packaging. Oltre all'utilizzo di inchiostri senza foto-iniziatori, OMET offre ulteriori soluzioni che sposano la sostenibilità: la stampa wet-on-wet con passaggio materiale ridottissimo permette uno scarto di materiale estremamente ridotto; l'utilizzo dell'asciugamento Ebeam con alimentazione elettrica ridotta consente un ulteriore risparmio dei costi; la stampa Flexo EBeam permette di non utilizzare ultravioletti, cappe di aspirazione e solventi negli inchiostri.
In altre parole, la Varyflex V4 Offset è stata progettata per anticipare le esigenze del mercato e portare alle aziende tutti i vantaggi in termini di redditività, qualità e sicurezza. Con questa linea, OMET amplia la propria gamma consolidando la sua posizione nel mercato dell'imballaggio flessibile, rispondendo alla diffusa esigenza di maggior valore aggiunto e personalizzazione.

EN

# CARLUCCI, AN EXCELLENCE BUILT UPON INNOVATION AND PRODUCT IDENTITY

**Carlucci has been responsible to write the history of pharmaceutical labels and today stands out for its innovative anti-counterfeiting and traceability solutions. For more than 5 decades in business, this company has been able to dominate market changes, thanks to its ability to innovate by being committed to its distinctive skills: brand value, enhancement of human resources, accuracy of production and quality procedures. Fernando Staino Giocondi, Carlucci CEO, in this interview talks about his journey with the label business, which chose OMET as its partner by recently installing two XFlex X6 with screen printing unit.**



*Carlucci Etichette diversified into special applications such as anti-counterfeiting labels*
*Carlucci Etichette ha investito in nuove applicazioni speciali come le etichette anti-contraffazione*

**Mr. Staino, tell us a bit about how Carlucci company was established?**
Since 1969, our history is deeply rooted in the territory, when the founder Mario Carlucci started the business by making the best use of the "Cassa del Mezzogiorno" funds. He was a visionary man, able to anticipate the potential of the Italian pharmaceutical industry that grew exponentially in the following years. Carlucci's vocation for this market, and its high quality standards and procedures in production, come from there.

**What were the main factors which attributed to Carlucci's growth, and its most important results?**
Until 2000s, Carlucci worked almost exclusively in the pharmaceutical sector. At the beginning of this millennium my family entered the company with its great experience in pharmaceutical optical labels and self-adhesive supports with automatic reading codes, still used today on pharmaceutical products and drugs. In this context, the expansion of our business is to be identified with the product development and the consequent manufacturing of the optical labels on behalf of the IPZS (Istituto Poligrafico e Zecca dello Stato). The industry, which already had formed strong relationships with our company, found a partner ready to support the new market dynamics by respecting the supply standards of the pharma world: procedures, processes, departments like Quality, Assurance and Quality Control are only a few of the factors that made Carlucci one of the most appreciated companies of the sector, operating with absolute excellence. The most recent among Carlucci's innovations is ability to adapt its processes according to the target market requirements. Today our company, which is diversifying its offer of printing techniques, is able to adapt its management and production processes upon the needs of its customers. Each supply relationship is has its own unique demands and Carlucci perfectly adapts with to these demands with its ability to be flexible in its approach and processes.

IT

# CARLUCCI, L'ECCELLENZA COSTRUITA SULL' INNOVAZIONE E SULL'IDENTITÀ DI PRODOTTO

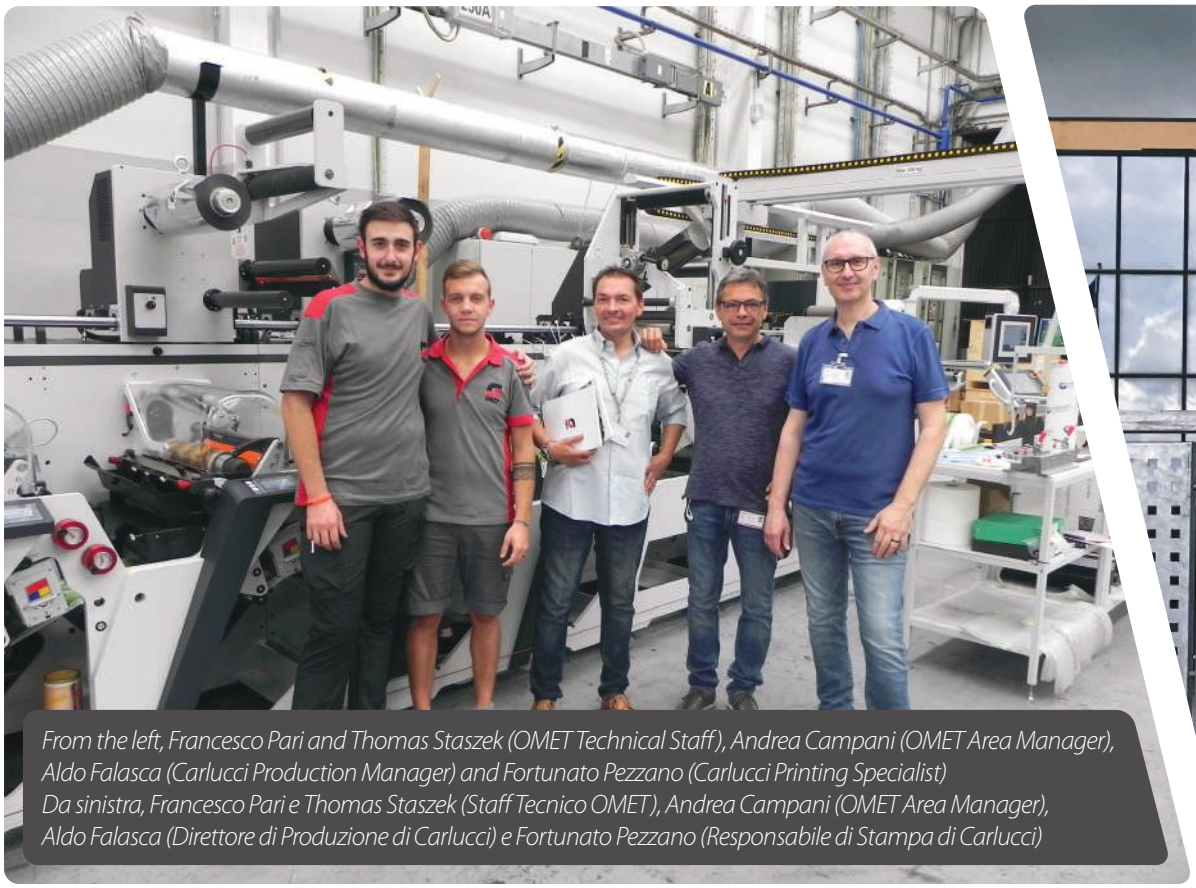
**Ha fatto la storia delle etichette nel settore farmaceutico e oggi si distingue per le proposte innovative in materia di anticontraffazione e tracciabilità. In 50 anni di attività, la Carlucci di Pomezia ha saputo dominare i cambiamenti del mercato grazie alla capacità di innovare e, nel contempo, di restare fedele alle proprie competenze distintive: il valore del marchio, la valorizzazione delle risorse umane, il rigore nelle procedure di produzione e di qualità. Fernando Staino Giocondi, CEO dell'azienda, in questa intervista racconta un'eccellenza del settore etichette, che ha scelto OMET come partner installando di recente due XFlex X6 con gruppo serigrafico.**

*At right Fernando Staino Giocondi, CEO of Carlucci Etichette, together with Michele Ingarao, Factory Director, between two OMET X6 recently installed at Carlucci*
*A destra Fernando Staino Giocondi, CEO di Carlucci Etichette, con Michele Ingarao, Direttore di Stabilimento, fra due macchine OMET X6 installate recentemente*

**Dott. Staino, come nasce l'azienda Carlucci?**
La storia della Carlucci è profondamente radicata al territorio, sin dal 1969 quando il fondatore Mario Carlucci avviò l'azienda utilizzando al meglio l'apertura della Cassa del Mezzogiorno. Fu un visionario, perché anticipò la localizzazione dell'industria farmaceutica che negli anni seguenti crebbe in maniera esponenziale. Qui troviamo la vocazione dell'azienda verso questo mercato e l'impostazione del lavoro su standard qualitativi e procedure di alto livello.

**Quali sono le principali tappe dello sviluppo Carlucci nella storia, e quali i suoi risultati più importanti?**
Fino al 2000 la Carlucci ha lavorato quasi esclusivamente nel settore farmaceutico. All'inizio di questo millennio è entrata nella società la mia famiglia che, fin dalla fine degli anni '80, aveva acquisito una grande esperienza con la progettazione e realizzazione del Bollino ottico farmaceutico e con l'impiego dei codici a lettura automatica su supporti autoadesivi che oggi ancora vediamo sui prodotti in commercio a partire dai farmaci. In questo quadro riteniamo che lo sviluppo della nostra fabbrica sia da identificare proprio nel product development e nella conseguente manifattura del Bollino per conto dell'IPZS. L'industria, con cui la fabbrica aveva già rapporti consolidati, si ritrovò ad avere un interlocutore che era già pronto a supportare le dinamiche di mercato rispettando i canoni di fornitura del mondo pharma: procedure, processi, reparti quali il QA ed il QC sono solo alcuni aspetti che rendono oggi la Carlucci una delle realtà più riconosciute del settore e che le consentono di operare in termini di assoluta eccellenza. La più recente delle innovazioni in Carlucci invece, è sicuramente la modulazione dei processi a seconda del mercato di destinazione. Oggi la fabbrica, volendo anche diversificare l'offerta relativamente alle tecniche di stampa, si trova nella posizione di poter adattare i processi gestionali e produttivi sulla base delle esigenze del proprio cliente. Ogni rapporto di fornitura si differenzia per una determinata prerogativa e la Carlucci risponde incarnando alla perfezione il concetto di flessibilità.

EN



*From the left, Francesco Pari and Thomas Staszek (OMET Technical Staff), Andrea Campani (OMET Area Manager), Aldo Falasca (Carlucci Production Manager) and Fortunato Pezzano (Carlucci Printing Specialist)*
*Da sinistra, Francesco Pari e Thomas Staszek (Staff Tecnico OMET), Andrea Campani (OMET Area Manager), Aldo Falasca (Direttore di Produzione di Carlucci) e Fortunato Pezzano (Responsabile di Stampa di Carlucci)*

**How did you move to acquire new customers in other sectors, what did you focus on?**
The dismantling of the former IPZS department, which took place after its decision to internalize the label production, gave way to an industrial conversion process of 5 lines which allowed Carlucci to enter other markets with cutting-edge technologies. The purchase of the OMET X6 430 is part of this process. We entered the home & personal care, food & beverage and anti-counterfeiting markets, implementing a business development strategy that ranged on two fronts: the first is customer retention - a strategy which allowed us to consolidate relations with customers, thanks to new or ongoing projects; the second is the expansion of the product portfolio with consequent increase of our offer.

**Which ones of your new products have been most successful?**
We have diversified into special applications, such as, RFID, thermo-chromic or traceability and anti-counterfeiting labels. They are all produced with highly specialized manufacturing processes adhering to strict quality control and inspection requirements. The key innovations of our solutions include the track & trace labels, linked to a management software able of identifying and tracking the products by unique, univocal and unrepeatable codes. For example, the wine bottles with our labels, equipped with a QR Code that numbers and identifies them, can be traced over the entire supply chain, geolocalized and protected from illegal activities such as counterfeiting, duplication or unauthorized selling. In this market we find great satisfactions from our customers who enjoy a positive experience from two points of view: they can offer an augmented reality experience to their customers through the QR Code (taking advantage from consumer engagement strategies and targeted marketing actions); and they can control their products by discovering scams along the supply chain. We offer customizable supports (QR Code, barcode, Rfid antenna) according to the reading instrument that the customer wants to use downstream. For our solutions which require highest standards of print quality in addition to variable data printing, we use the OMET lines to produce the main label (the upper variable part is printed in digital technology).

**Your collaboration with OMET has lasted for many years. What are the reasons for your choice to invest in OMET technology?**
We purchased two machines because our runs have increased and OMET offers superior quality and stability. We were already

*Carlucci Etichette headquarters in Pomezia (Rome - Italy)*
*La sede di Carlucci Etichette a Pomezia (Roma - Italia)*

**Come vi siete mossi per acquisire nuovi clienti in altri settori, su cosa avete puntato?**
La dismissione dell'ex reparto IPZS, avvenuta dopo la decisione da parte dello stesso di internalizzare la produzione delle etichette, ha dato il via ad un processo di riconversione industriale di 5 linee che ha permesso alla Carlucci di spingersi in altri mercati con nuove tecnologie all'avanguardia. L'acquisto della OMET X6 430 rientra proprio in quest'ottica. Ci siamo affacciati su mercati l'home & personal care, il food & beverage e l'anticontraffazione, attuando una politica di business development che spaziava su due fronti: il primo è la customer retention - una politica che ci ha permesso di consolidare i rapporti con i clienti, grazie a nuovi progetti o continuazioni di rapporto; il secondo è l'allargamento del portafoglio prodotti con conseguente ampliamento dell'offerta.

**Quali nuovi prodotti hanno avuto più successo?**
Abbiamo aperto alle applicazioni speciali, come ad es. RFID, etichette termo cromiche o di tracciabilità ed anticontraffazione, tutti prodotti con processi manifatturieri estremamente specializzati e gestiti anche per quanto riguarda gli aspetti di controllo e bonifica. Fra i punti qualificanti della nostra attività emergono le etichette track & trace, collegate tramite codici unici, univoci e irripetibili ad un software gestionale capace di identificare e tracciare i prodotti su cui vengono applicate le etichette. Ad esempio le bottiglie di vino con le nostre etichette, munite di un QR Code che le numera e le identifica, si può tracciare l'intera filiera, geolocalizzarle e proteggerle da attività illecite quali la contraffazione, la duplicazione o lo smercio non autorizzato. In questo campo riscontriamo importanti soddisfazioni da parte dei clienti che godono di un risposte positive soprattutto sotto due punti di vista: possono offrire al consumatore un'esperienza di realtà aumentata usando il QR Code (es. politiche di consumer engagement, azioni di marketing mirate); e possono controllare i propri prodotti scoprendo, come è capitato, truffe lungo la filiera. Offriamo supporti assolutamente customizzabili (QR Code, barcode, antenna Rfid) a seconda dello strumento di lettura che il cliente vuole usare a valle. Per l'ultima tiratura a dati variabili abbiamo utilizzato anche la linea OMET che ha prodotto l'etichetta sottostante, mentre la parte superiore, variabile, l'abbiamo stampata in digitale.

**La vostra collaborazione con OMET dura da molti anni. Quali sono le ragioni della vostra scelta di investire nella tecnologia OMET?**
Abbiamo acquistato due macchine perché i nostri lotti sono

using OMET machines to produce conventional labels for the pharmaceutical market. With the XFLEX X6 430 we entered strongly on an international brand of the home & personal care market, exploiting the whole web width with high speed and extraordinary stability. It is because of these factors, we have been able to double our productivity on the OMET lines.

**Passion for innovation and attention to people: these values coincide with OMET's ones. Did this coincidence influence the choice of us as a supplier?**
Yes. When we think about OMET we think about Ethics, professionalism, closeness, and common values. We are a deeply rooted family company and we have seen a human touch in OMET, not just formalities; they pay attention to our production requirements, which is a priority for us.

**Does your turnover come mainly from exports or from Italy?**
80-85% of revenues come from Italy and the rest from exports.

**What about your future investments?**
Smart labels with variable data are an absolutely growing sector because they increase customer' loyalty and consumption. Many of our competitors extend their business to machinery resale strategies to the packaging sector: we won't, because we wish to develop the self-adhesive label business without losing our know-how. I believe it's our identity and we want to keep it as our core business. We focus on the product identity, because the label is the main vehicle for the brand value.

**Sustainability is a burning issue today: in your opinion, how will it influence the market in the future and how are you facing it?**
Sustainability – about the process, the service or the raw material - involves higher costs, but represents a very strong competitive advantage for those who manage to find the right way to deal with it. We manage it well in the processes, in job start-ups, in the separation of the glassine for the recycling of the liners. We also print paper with recycled fiber, and we see that when we talk about sustainability, the customer's interest in our solutions rises. Our constant commitment is concentrated on products' enhancement, through continuous innovations aimed at sustainability.

aumentati e OMET offre una stabilità superiore sul mercato. Copre per noi la produzione di etichette convenzionali per il mercato farmaceutico, e soprattutto con la XFLEX X6 430 siamo entrati in modo forte su un brand internazionale nel mercato dell'home & personal care, sfruttando tutta la fascia, con velocità sostenute e una stabilità straordinaria. Ecco perché abbiamo deciso di raddoppiare la produttività sulle linee OMET.

**Passione per l'innovazione e attenzione alle persone: questi valori coincidono con quelli che da sempre caratterizzano OMET. Ha influito questa coincidenza nella scelta del fornitore?**
Sì. Quando pensiamo a OMET pensiamo a professionalità, vicinanza, e anche ad un linguaggio comune. Noi siamo un'azienda profondamente familiare e abbiamo visto in OMET il contatto umano, non solo formalità; abbiamo visto che si premia la necessità produttiva, che è per noi prioritaria.

**Il vostro fatturato proviene prevalentemente dall'estero o dall'Italia?**
Dall'Italia proviene l'80-85% e il resto è estero.

**In futuro su cosa prevedete di investire?**
Le etichette intelligenti, a dati variabili, sono un settore assolutamente in crescita perché aumentano fidelizzazione e consumi. Molti competitor allargano anche a politiche di rivendita macchinari o al settore del packaging. Noi no, vogliamo sviluppare il mercato delle etichette autoadesive senza disperdere il nostro know how, ritengo che sia la nostra identità e quindi vogliamo mantenerla. Puntiamo sull'identità dei prodotti, perché l'etichetta è il veicolo principe per il valore di ogni marchio.

**Si parla sempre più di sostenibilità: secondo lei, questo valore come influenzerà il mercato in futuro e come lo state affrontando?**
La sostenibilità - sul processo, sul servizio o sulla materia prima - comporta dei costi più alti, ma rappresenta un vantaggio competitivo molto forte per chi riesce a trovare il meccanismo giusto. Noi riusciamo a gestirlo bene nel processo, sugli avviamenti, sulla separazione della glassina per il riciclo dei liner. Stampiamo anche carta con fibra riciclata e vediamo che quando si tocca questo tema, la sensibilità del cliente si alza.
Con questo nostro costante impegno intendiamo contribuire fattivamente alla valorizzazione del prodotto con l'apporto di continue innovazioni finalizzate alla sostenibilità.

# TAU RSCi INNOVATES YOUR BUSINESS

REACH & SVHC COMPLIANT

HEAVY METAL FREE

VOC FREE

BS5609 SECTION 3 COMPLIANT

| BEST IN CLASS | COMPETITIVE EDGE | SCALABILITY |
|---|---|---|
| Print quality | Flexo-like productivity | Industrial scalabiltiy |
| 1200 x 1200 dpi @ 2 pl<br>Up to 95 % Pantone coverage | Competitive ink pricing<br>Low ink consumption | 330 / 420 / 510 mm print width<br>Jumbo winders |

WE KEEP YOU PRINTING

durst-group.com/label

durst

EN

# MIDDLE EAST: HOW QUALITY AND COMMITTMENT COMBINE TO MAKE FORCE TO BE RECKONED WITH

**A complete report made by Packaging MEA Magazine in Saudi Arabia and United Arab Emirates: a combination of experience and expertise has made customers glowing about OMET's machine and team.**

With customer expectations on the increase, label and flexible packaging print and conversion has opened up more choice and competition. This has benefitted brand owners and buyers as they work closely with printer-converters to create highly innovative package and label formats.
Machine builders and OEMs therefore have to deliver greater flexibility and more formats. Agility was once a luxury, but in today's industry it has become a prerequisite. Accordingly, Italian press manufacturer OMET, through its technology and solutions, can boast of being an innovative label, flexible and carton print and converting machine supplier, and it has the testimonials to attest to this.
Machine manufacturers and suppliers must collaborate with clients (printers and converters) as business partners and understand what their customers' pain points are, and how they can solve the packaging-labelling challenges they face.
Packaging MEA spoke with Paolo Grasso, OMET's Head of Sales – Label Business Unit – to learn how the company earned its places among the leaders in its sector.

*Paolo Grasso, OMET Head of Sales for Label & Packaging Division*

"There are industrial success stories that are not so simple to tell in just a few words. OMET is one of those", says Mr. Grasso of a company with more than 55 years of experience.
"This success is based on the fast-forward vision of a small Italian entrepreneur who began his business from his home garage. In the decades since, OMET has always paid close attention to innovation and quality, investing in R&D, ideas and simple-to-use solutions."

OMET's success has been shared with the industry, he adds, pointing out that his approach has allowed hundreds of companies to grow, thanks to the innovative solutions on offer.
"OMET presses are the technological jewels of this industry. They are not just machines but turnkey solutions enriched with ideas, services and that touch of special care in analysing special requirements. "We have served more than a thousand customers globally and is among the market leaders of this industry. Its portfolio range is effectively the widest in terms of machines and solutions and with this, OMET offers an opportunity for companies of all sizes; from beginners to the most advanced international players".
The Middle East is one of the fastest-growing regions for OMET. More than 15 presses have been installed in the region in the past 24 months alone, thanks to the collaboration of the local agent Printech Middle East LLC, based in Dubai. Naturally the coronavirus pandemic has slowed this pace, but OMET honoured commitments to install any machines that had been shipped before the lockdown. "This proves the care OMET gives to its partner-customers", concludes Mr. Grasso. "We are not just a technology provider – OMET cares for the value that businesses deserve".
It is to be expected that Mr. Grasso will sing the company's praises, but we needn't take his word for it. Packaging MEA decided to ask six of the company's most recent customers in the UAE and Saudi Arabia, who have invested in print and converting solutions from OMET.

**Mohamed Al Shirawi (CEO)**
**Samuel Natarajan (COO)**
**EMIRATES PRINTING PRESS, DUBAI, UAE**

Recently, we have invested in a specialised OMET VaryFlex V2 and OMET XFlex X6 combi printing and converting lines.
The OMET X6 primarily does our short-run shrink sleeves/UV & water-based mono layer label print jobs. This combi press combines offset, flexo and gravure technologies with inline cold foil and hot stamping embellishment capabilities. The OMET V2 complements our existing Gallus-Heidelberg wide-format rotary press lines. To take care of the narrow web requirement we proceeded with the VaryFlex V2 narrow web press for specialised folding carton packaging print. We are content with OMET's services and their response time. We have attended their open houses and we have visited installed sites where they have showcased their capabilities and found they are a credible company with good technology. It has been a worthy investment for us.

# MEDIO ORIENTE: LA QUALITÀ E L'IMPEGNO OMET PER UN RUOLO DI PRIMO PIANO

**Un report completo realizzato in Arabia Saudita ed Emirati Arabi Uniti dalla rivista Packaging MEA: la combinazione di esperienza e competenza del team e delle macchine OMET ha meravigliato e conquistato i clienti.**

Spinto dalle aspettative crescenti dei clienti, il settore delle etichette e packaging flessibili si è aperto ad una maggior concorrenza. Questo ha giovato ai brand owner e ai buyer, che lavorano a stretto contatto con converter e gli stampatori per creare formati innovativi di etichette ed imballaggi.
I costruttori di macchine e i produttori di attrezzature per il mercato della stampa si trovano a dover offrire maggiore flessibilità e più formati. La flessibilità un tempo era un lusso, ma nell'industria di oggi è diventato un prerequisito. OMET, grazie alla sua tecnologia e alle soluzioni proposte, può a ragione considerarsi un fornitore innovativo di macchine per la stampa ed il converting di etichette, imballaggi flessibili e cartone flessibile, posizione comprovata da numerose testimonianze di stampatori.

In questo contesto, i produttori di macchine e i fornitori di attrezzature e materiali devono collaborare con i clienti (stampatori e converter) con rapporti di partnership commerciale, per comprendere quali sono i punti deboli dei loro clienti e come risolvere le attuali sfide nel campo delle etichette e degli imballaggi. Paolo Grasso, Head of Sales di OMET - Label Business Unit – spiega alla rivista Packaging MEA come l'azienda, con oltre 55 anni di esperienza, ha guadagnato posizioni tra i leader di settore. "Nel mondo industriale esistono storie di successo che non sono così semplici da raccontare in poche parole. OMET è una di quelle", afferma Grasso.

"Il suo successo si basa sulla visione di un imprenditore italiano che ha iniziato l'attività nel suo garage di casa, oltre 55 anni fa. Nei decenni successivi, OMET ha sempre prestato molta attenzione all'innovazione e alla qualità, investendo in ricerca e sviluppo, proponendo idee e soluzioni di facile utilizzo". Il successo della OMET è stato condiviso con il settore, aggiunge, sottolineando che il suo approccio ha permesso a centinaia di aziende di crescere grazie alle soluzioni innovative offerte. "Le linee OMET sono i gioielli tecnologici di questo settore. Non sono solo macchine ma soluzioni chiavi in mano arricchite con idee, servizi e quel tocco speciale di attenzione nel capire le esigenze particolari dei clienti".
"Abbiamo servito oltre un migliaio di clienti in tutto il mondo e OMET è tra i leader di mercato di questo settore. Il suo portfolio ha la più ampia gamma esistente in termini di macchine e soluzioni: OMET offre opportunità ad aziende di tutte le dimensioni; dai principianti ai player internazionali più avanzati".
Il Medio Oriente è una delle regioni con maggiore crescita per OMET. Più di 15 macchine da stampa sono state installate nella regione negli ultimi 24 mesi, grazie alla collaborazione con l'agente locale Printech Middle East LLC, con sede a Dubai. Naturalmente la pandemia dovuta al Coronavirus ha rallentato questo ritmo, ma OMET ha onorato gli impegni presi per l'installazione di tutte le macchine che erano state spedite prima del blocco. "Ciò dimostra la cura con cui OMET tratta i suoi clienti-partner", conclude Grasso. "Non siamo solo un fornitore di tecnologia: OMET contribuisce a creare valore per il business". Packaging MEA ha intervistato sei tra i clienti più recenti negli Emirati Arabi Uniti e in Arabia Saudita che hanno investito in soluzioni OMET per stampa e converting.

**Mohamed Al Shirawi (CEO)**
**Samuel Natarajan (COO)**
**EMIRATES PRINTING PRESS, DUBAI, EMIRATI ARABI UNITI**

Di recente, abbiamo investito in una linea di stampa e converting OMET VaryFlex V2 e in una OMET XFlex X6. La OMET X6 esegue principalmente i nostri lavori di stampa a bassa tiratura di shrink sleeves e di etichette mono-strato stampate con inchiostri UV e a base d'acqua. Questa macchina combina tecnologie offset, flexo e rotocalco con finiture in linea a freddo e a caldo (cold-foil e hot-foil). La OMET V2 integra le nostre attuali linee rotative Gallus-Heidelberg per grandi formati. Per soddisfare le richieste di prodotti a nastro stretto abbiamo scelto la VaryFlex V2 per la stampa specializzata di packaging flessibile. Siamo soddisfatti del servizio OMET e dei loro tempi di risposta. Abbiamo partecipato agli open house e abbiamo visitato macchine già installate che hanno dimostrato le loro capacità: sono un'azienda affidabile con una buona tecnologia. È stato un ottimo investimento.

*Mr. Mohamed Al Shirawi (CEO) and Mr. Samuel Natarajan (COO)*

EN

**Tilman F Ehret (CEO)**
**ENPI GROUP, DUBAI, UAE**

We commissioned the XFlex X4 Printing-Converting line and commercial production began on February 15. We chose OMET because we have been a satisfied customer of theirs since 2014 and trust their flexo technology. It is also very easy to communicate with OMET staff at all hierarchical levels. They go the extra mile.
We particularly like the silk screen unit (SPG). It is unique in its simplicity and we like the mounting table, which is very accurate. The machine design is uncomplicated and we appreciate its low-maintenance requirements, as well as how it enables us to considerably reduce setup times.

**Saad Al Zahrani (President)**
**MODERN ADHESIVE PRODUCTS FACTORY**
**DAMMAM, SAUDI ARABIA**

We were looking for the latest technology in narrow web printing with good print quality and good after-sale service with a reasonable price, and we found all of this with OMET.
Overall, the machine has demonstrated good performance for our label print production. Print quality and stability have been good, as has productivity. We hope to continue doing business with OMET, and we will if they continue to provide us with the same level of service.

**Sachin Arya (General Manager)**
**AJANTA PACKAGING FZC**
**SHARJAH, UAE**

We started using the iFlex Press line in December. We chose it for many reasons, such as its contemporary design and robust structure, short web path, quick setup- easy print and die cylinder change, iVision and iLight, and that it is easy to maintain, with direct-drive operation. We believe some of these are really unique features, which makes the printers' job easy, and results in better productivity. The quick die change is definitely amazing, while iVision and iLight are both really smart solutions, helping job startup with very little waste. Clients are very happy, which makes us satisfied, while OMET's after-sales service and support team have been absolutely fantastic and responsive. Italy was one of the worst-affected countries by the coronavirus pandemic, yet we received customer support during that time as well. It was amazing that the machine was installed by the OMET team during lockdown. This shows the capability and commitment of the company. OMET has been a great addition to Ajanta Family.

*Mr. Andrea Angeli (OMET Sales Manager)*
*and Mr. Sachin Arya (General Manager, Ajanta)*

**Yasser Saad**
**WHITE CRYSTAL LABEL PRINTING, RIYADH,**
**SAUDI ARABIA**

We started installing our OMET XFlex X6 Press line with OMET's help on April 4 and it was completely up and running with full functionality as of May 1.
We chose OMET because we had heard many customers are happy with them, and the specs of the machine matched our requirements for width and properties. The technical and sales teams explained everything very well and the price was good, as was the payment function. Regarding the machine itself, we particularly like its vision system, memory for sleeve position, and stability. We have been using the machine for two months now and I can say we have added at least 50 new jobs to our production – and this is just the start. OMET's after-sales and support have been great, as you can imagine. We installed the machine and trained our staff on it through WhatsApp and email. Through all departments, OMET has proved to be a great company. We are proud to be one of their customers. They are a partner in our success. We expect from them great support in the future.

**Tilman F Ehret (CEO)**
**ENPI GROUP, DUBAI, EMIRATI ARABI UNITI**

Abbiamo acquistato la linea di stampa e converting OMET XFlex X4 e la produzione commerciale è iniziata il 15 febbraio. Abbiamo scelto OMET perché siamo già clienti soddisfatti dal 2014, conosciamo l'affidabilità della loro tecnologia flexo. È anche molto facile comunicare con il personale OMET a tutti i livelli gerarchici. Fanno sempre il possibile per esaudire le nostre richieste. In particolare, apprezziamo l'unità serigrafica (SPG). È unica nella sua semplicità e ci piace il tavolo di montaggio, molto preciso. Il design della macchina è semplice e apprezziamo le sue basse necessità di manutenzione, nonché il modo in cui ci consente di ridurre considerevolmente i tempi di setup.

**Saad Al Zahrani (President)**
**MODERN ADHESIVE PRODUCTS FACTORY**
**DAMMAM, ARABIA SAUDITA**

Abbiamo iniziato ad utilizzare la linea OMET XFlex X6 a dicembre. Abbiamo scelto OMET perché cercavamo la più avanzata tecnologia di stampa a nastro stretto con buona qualità di stampa e buon servizio post-vendita a un prezzo ragionevole: abbiamo trovato tutto questo in OMET.
Nel complesso, la macchina ha dimostrato buone performance per la nostra produzione di etichette. La qualità e la stabilità della stampa sono positive, così come la produttività. Speriamo di continuare a lavorare con OMET, la sceglieremo di nuovo se manterranno questo elevato livello di servizio.

*Mr. Saad Al Zahrani (President, Modern Adhesive) and Mr. Andrea Angeli (OMET Sales Manager)*

**Sachin Arya (General Manager)**
**AJANTA PACKAGING FZC**
**SHARJAH, EMIRATI ARABI UNITI**

Abbiamo iniziato a utilizzare la OMET iFlex a dicembre. L'abbiamo scelta per diverse ragioni, come il design contemporaneo e la struttura robusta, il breve passaggio del nastro, la configurazione rapida, la facilità di cambio lavoro sia per la stampa che per la fustella, le funzioni iVision e iLight, e la facilità di manutenzione grazie al direct drive. Riteniamo che alcune di queste siano caratteristiche davvero uniche, che semplificano il lavoro delle linee e garantiscono una migliore produttività. Il cambio rapido della fustella è sicuramente sorprendente, mentre iVision e iLight sono entrambe soluzioni davvero intelligenti, che aiutano l'avvio del lavoro con pochissimi sprechi.
I clienti sono molto contenti, il che ci rende soddisfatti, mentre il servizio post-vendita e il team di supporto di OMET sono stati assolutamente fantastici e reattivi. L'Italia è stata uno dei Paesi più colpiti dalla pandemia di Coronavirus, ma anche in quel periodo abbiamo ricevuto assistenza. È stato sorprendente come la macchina sia stata installata dal team OMET durante il blocco. Ciò dimostra la capacità e l'impegno dell'azienda. OMET è stata una grande new entry nella famiglia Ajanta.

**Yasser Saad**
**WHITE CRYSTAL LABEL PRINTING, RIYADH, ARABIA SAUDITA**

Abbiamo iniziato ad installare la nostra OMET XFlex X6 il 4 aprile ed era completamente operativa e funzionante dal 1 ° maggio. Abbiamo scelto OMET perché avevamo sentito altri clienti soddisfatti e le specifiche della macchina corrispondevano alle nostre esigenze. I team tecnici e di vendita hanno spiegato tutto molto bene e il prezzo era buono, così come le modalità di pagamento. Per quanto riguarda la macchina, abbiamo apprezzato in particolarmente il sistema Vision, la possibilità di memorizzare la posizione delle sleeve e la stabilità di registro. Usiamo la macchina da due mesi e posso dire di aver aggiunto già 50 lavori alla nostra produzione - e questo è solo l'inizio. Il servizio post-vendita e il supporto di OMET sono stati eccezionali. Abbiamo installato la macchina e formato il nostro personale tramite WhatsApp ed e-mail. In tutti i suoi reparti, OMET ha dimostrato di essere un'ottima azienda. Siamo orgogliosi di essere uno dei loro clienti. Sono un partner del nostro successo. Ci aspettiamo da loro un grande supporto in futuro.

*From the left: Mr. Abdulwahab Mohammed Al Qahtany (White Cristal President); Mr. Andrea Angeli (OMET Sales Manager); Mr. Yasser Mohamed Saad Ahmed (Production Manager); Mr. Jay Chawda (OMET agent for Gulf region)*

**Chinnadurai Natrajan**
**LABEL PACK FZE**
**RAS AL KHAIMAH, UAE**

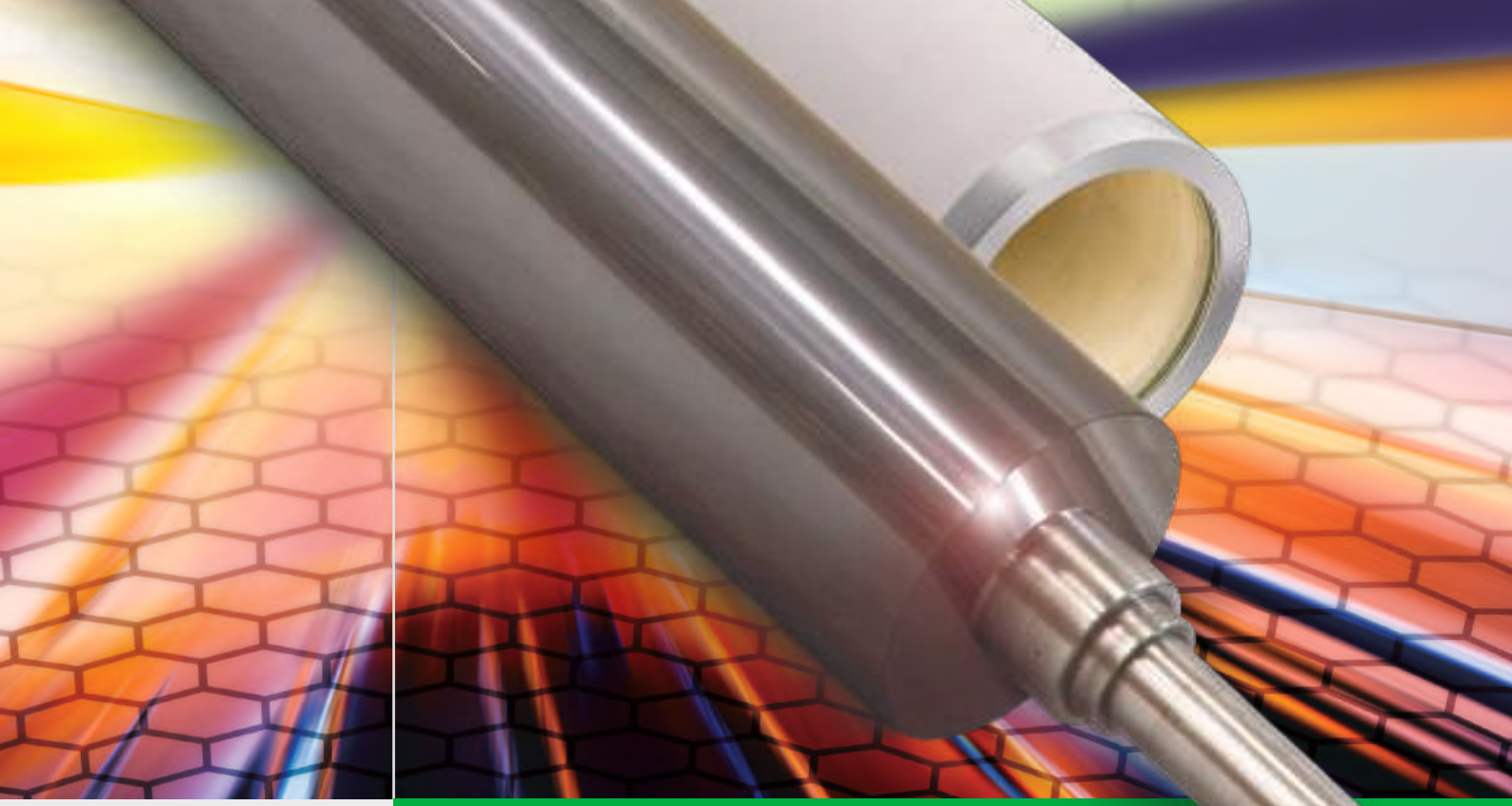
We have ordered iFlex and XFlex X5 Press lines. The iFlex, we started using from March last year after ordering the machine in the last quarter of 2018. We are expecting the arrival of the XFlex X5 this month. When we decided to start a new label factory, we started looking for a strategic supplier (partner). OMET came to immediately to mind, with no hesitation, as we have known them for more than a decade, and we know their technology and service are among the best in the label industry. OMET has the best technology for label printing. Also, they deeply look into each project and provide customised solutions which are guaranteed to achieve the best quality and productivity. There are several properties of the equipment that we particularly like, such as the smart register control system, which works independently of the operator; the consistency of registration during production and start-up; the shortest web path, offering less wastage during make-ready and start-ups; the waste matrix removal system, which doesn't break easily during production; and the higher production speed compared to any other label-printing machines.This equipment has helped enhance our print production because OMET has the shortest make-ready time, and in wastage especially it is a great advantage as we have many short-run jobs. Output is always high quality and stable during production. We normally don't experience fluctuations in terms of registration/color/print production once the job is properly set. And production speed is much higher due to the inking and curing systems. From the beginning we wanted to maintain an international standard in label printing, so without any hesitation we went with the best machines and tools available on the market. With the support of OMET we have achieved this and are maintaining it at a high level without any compromise. Regarding after-sales and support, OMET has a dedicated area manager and local representation. At both the starting stage of the project and after sales, the service is excellent. We get very good support from Italy as well as UAE representation. OMET has helped us unconditionally in our project to make it a great success. We always consider them as strategic partners, not just a machine supplier. We thank OMET and Printech team for the great support.

Thanks to Packaging MEA for the kind collaboration.

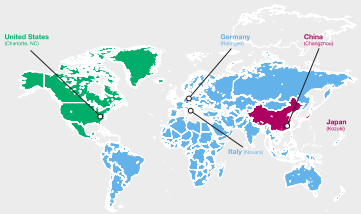
**Chinnadurai Natrajan**
**LABEL PACK FZE**
**RAS AL KHAIMAH, EMIRATI ARABI UNITI**

Abbiamo acquistato le linee iFlex e XFlex X5. La iFlex, ordinata nell'ultimo trimestre del 2018, è in funzione da marzo dell'anno scorso. Ci aspettiamo l'arrivo della XFlex X5 questo mese.
Quando abbiamo deciso di avviare un nuovo sito produttivo di etichette, abbiamo iniziato a cercare un fornitore strategico (partner). OMET mi è venuta subito in mente, senza esitazioni: li conosciamo da più di un decennio e sappiamo che la loro tecnologia e il loro servizio sono tra i migliori nel settore delle etichette. OMET ha la migliore tecnologia di stampa nel settore. Inoltre, studiano nei dettagli ogni progetto e forniscono soluzioni personalizzate garantite per ottenere la migliore qualità e produttività. Ci sono diverse proprietà delle macchine che apprezziamo particolarmente, come il sistema di controllo del registro intelligente, che funziona indipendentemente dall'operatore; la stabilità del registro durante la produzione e l'avvio; l'innovativo dispositivo di pre-registro iLight con puntatore laser, che abbinato al sistema iVision è in grado di accelerare il setup della macchina e la ripartenza dopo il cambio di lavoro, garantendo un consistente risparmio di tempo e materiale.; lo sfridatore per la rimozione degli scarti, che non si rompe facilmente durante la produzione; e la maggiore velocità di produzione rispetto a qualsiasi altra macchina per la stampa di etichette. Questa linea ha contribuito a migliorare la nostra produzione perché OMET offre il minor tempo di setup e, soprattutto in termini di sprechi, è un grande vantaggio in quanto abbiamo molti lavori a bassa tiratura. La produzione è sempre di alta qualità, e la precisione del registro è stabile. Normalmente non si verificano variazioni in termini di registro / colore / stampa una volta impostato correttamente il lavoro. E la velocità di produzione è molto elevata grazie ai sistemi di inchiostrazione e di asciugamento OMET. Fin dall'inizio volevamo mantenere uno standard internazionale nella stampa di etichette, e senza esitazioni abbiamo scelto le migliori macchine e strumenti disponibili sul mercato. Con OMET abbiamo raggiunto questo obiettivo e lo stiamo mantenendo ad alto livello senza alcun compromesso. Per quanto riguarda l'assistenza post-vendita, OMET ha un area manager dedicato e una rappresentanza locale. Sia nella fase iniziale del progetto che nel post-vendita, il servizio è eccellente. Riceviamo un ottimo supporto sia dall'Italia che dalla rappresentanza degli Emirati Arabi Uniti.
OMET ha contribuito largamente al nostro progetto di successo. Li consideriamo sempre come partner strategici, non solo fornitori. Ringraziamo il team OMET e Printech per l'ottimo supporto.

Ringraziamo la rivista Packaging MEA per la gentile collaborazione.



# Anilox Rolls & Sleeves




**Praxair Surface Technologies is a company that specializes in surface coatings, and produces powders, and coating equipment.**

**Being masters in coating solutions, a special development named NOAH was specially studied against the Ink Spitting.**

NOAH was developed based on operating environments and combines:

- Material science engineering
- Advanced coating technology
- Post-coating operations
- Highly reduced surface tension with optimal hydrophilic coating performance

NOAH

Tests conducted on various printing machines have led to:

- Excellent stability on the open inking system and on chambered inking systems.
- Great resistance against minor mechanical misalignments of inking systems.
- Praxair's NOAH coating can be engraved with various types of engraving, including PROLINE®, NOVALINE™, and ART™ Gold.
- Possibility to reach higher printing speed with different types of inks.


**Contact PRAXAIR srl at:**

Via Fleming, 3
28100 NOVARA (NO)
Tel. 0321 674832
Fax 0321 36691
support@praxair.com

EN

# CORE LINERLESS SOLUTION®: THE NEW ERA FOR SUSTAINABLE LABELLING HAS BEGUN

**Core Linerless Solution®: the new era for sustainable labelling has begun SAB - The South African Breweries (ABInBev Group company) is the first brand owner worldwide adopting Arconvert-Ritrama's Core Linerless Solutions® to label beer bottles.**

Core Linerless Solutions® is a labelling platform - developed in collaboration with OMET, Spilker and Ilti - capable of transforming liner and matrix waste into a resource.

Platform CLS was created with the aim of bringing a more sustainable & cost efficient solution to the label industry, knowing that reducing process waste is one of the biggest economic and industrial challenges. Among the actions towards sustainability, waste elimination is even more important than recycling; if there is not waste, there is no need to recycle it…
It allows the converting of linerless labels: a natural evolution of the traditional pressure-sensitive ones. Labels CLS eliminate the liner disposal during the labelling process at the brewery (which even becomes a lamination film of the label) and the matrix disposal during the label converting process at the converter.

The lamination module developed by OMET "delams" the label

IT

# CORE LINERLESS SOLUTION®: È INIZIATA LA NUOVA ERA DELL'ETICHETTA SOSTENIBILE

**Core Linerless Solution®: è iniziata la nuova era dell'etichetta sostenibile SAB - The South African Breweries (del Gruppo ABInBev) è il primo brand owner al mondo ad utilizzare il Core Linerless Solutions® di Arconvert-Ritrama per etichettare bottiglie di birra.**

Core Linerless Solutions® è una piattaforma di etichettatura - sviluppata da Arconvert-Ritrama in collaborazione con OMET, Spilker e Ilti - in grado di trasformare il liner e lo scarto delle etichette in una risorsa.

La piattaforma CLS è stata creata con l'obiettivo di portare una soluzione più sostenibile ed efficiente in termini di costi per l'industria delle etichette, sapendo che la riduzione degli sprechi di processo è una delle maggiori sfide economiche e industriali. Tra le azioni per la sostenibilità, l'eliminazione dei rifiuti è ancora più importante del riciclaggio; se non ci sono rifiuti, non c'è bisogno di riciclarli...

Consente il converting di etichette linerless (senza liner): naturale evoluzione di quelle tradizionali a pressione. Le etichette CLS eliminano lo smaltimento del liner durante il processo di etichettatura presso il birrificio (il liner diventa anche un film di laminazione dell'etichetta) e lo smaltimento dello sfrido

base material and "re-lams" the siliconized liner onto the face stock. It's a heat-activated lamination of the siliconized PET liner on the face stock that has been previously printed: it encapsulates the print as a protective film, eliminating the need of lamination or the application of a protective varnish (hi-performance labels with no ink contamination).

The label base material has the proper stiffness to be printed and dispensed at high speed, having a lower thickness compared with traditional labels, providing same label performances and several advantages for the whole supply chain and logistic process.

With this kind of labels, there's no die-cutting. Thanks to the finishing module developed by Spilker, a cross web micro-perf is applied to obtain the label separation during the labelling process. Labels CLS are then applied on beer bottles by a linerless labelling module developed by ILTI. In addition to the waste elimination, the whole process brings greater efficiency in the materials management, both in logistic foot print reduction and operators work-load reduction, granting same bottling line efficiency and same labelling quality by product.

Sergio Veneziani, Global Product Manager Linerless at Arconvert-Ritrama, claimed: "This was an exciting cross functional team process of value innovation development to undertake in partnership with SAB. It gave us the opportunity to stretch our world-class capabilities even further. We look forward to rolling this technology out even further for the benefit of the local environment and broader society".

Linerless labels for primary decoration are addressed to consumer goods markets such as food, beverage, home & personal care where most of the labels have squared or rectangular shape and are transparent.

durante il processo di trasformazione delle etichette presso il converter.

Il modulo di laminazione sviluppato da OMET "separa" il materiale di base dell'etichetta dal liner sottostante e lo "rilamina" ponendo il liner siliconato sul supporto frontale. È una laminazione termoattivata del liner in PET siliconato sul frontalino precedentemente stampato: il liner va così a coprire la stampa come una pellicola protettiva, eliminando la necessità di laminazione o l'applicazione di una vernice protettiva (si tratta di etichette di alta qualità senza contaminazione di inchiostro).
Il materiale di base dell'etichetta ha la giusta rigidità per essere stampato ed erogato ad alta velocità, avendo uno spessore inferiore rispetto alle etichette tradizionali, garantendo le stesse prestazioni dell'etichetta e diversi vantaggi per tutta la filiera e il processo logistico.

Con questo tipo di etichette, non c'è fustellatura. Grazie al modulo di finitura sviluppato da Spilker, viene applicata una microperforazione trasversale per ottenere la separazione delle etichette durante il processo di etichettatura. Le etichette CLS vengono poi applicate sulle bottiglie di birra da un modulo di etichettatura senza rivestimento sviluppato da ILTI. Oltre all'eliminazione degli sprechi, l'intero processo porta una maggiore efficienza nella gestione dei materiali, sia nella logistica che nella riduzione delle emissioni e del carico di lavoro degli operatori, garantendo la stessa efficienza della linea di imbottigliamento e la stessa qualità di etichettatura per prodotto.

Sergio Veneziani, Global Product Manager Linerless di Arconvert-Ritrama, ha affermato: "Questo è stato un entusiasmante processo di team interfunzionale per lo sviluppo di una innovazione di assoluto valore intrapreso in collaborazione con SAB. Ci ha dato l'opportunità di espandere ulteriormente le nostre capacità a livello globale. Non vediamo l'ora di sviluppare ulteriormente questa tecnologia a vantaggio dell'ambiente locale e della società in generale".

Le etichette linerless per la decorazione primaria sono indirizzate ai mercati dei beni di consumo come cibo, bevande, casa e cura della persona, dove la maggior parte delle etichette ha forma quadrata o rettangolare e sono trasparenti.

# THE SECRET BEHIND EVERY HAPPY PRINTER?

## A Personal Support Team of Adhesive Experts

Specifically catering to your individual process needs, we have a dedicated team of sales experts worldwide to help you chose the optimal adhesive solution from our comprehensive Flexo assortment. In our labs across the globe, specialized R&D engineers transform your ideas and requirements into state-of-the-art solutions, working closely together with our production plants.
Contact us today for more information on our tailor-made products and a comprehensive process consultation by our team of dedicated Flexo experts.

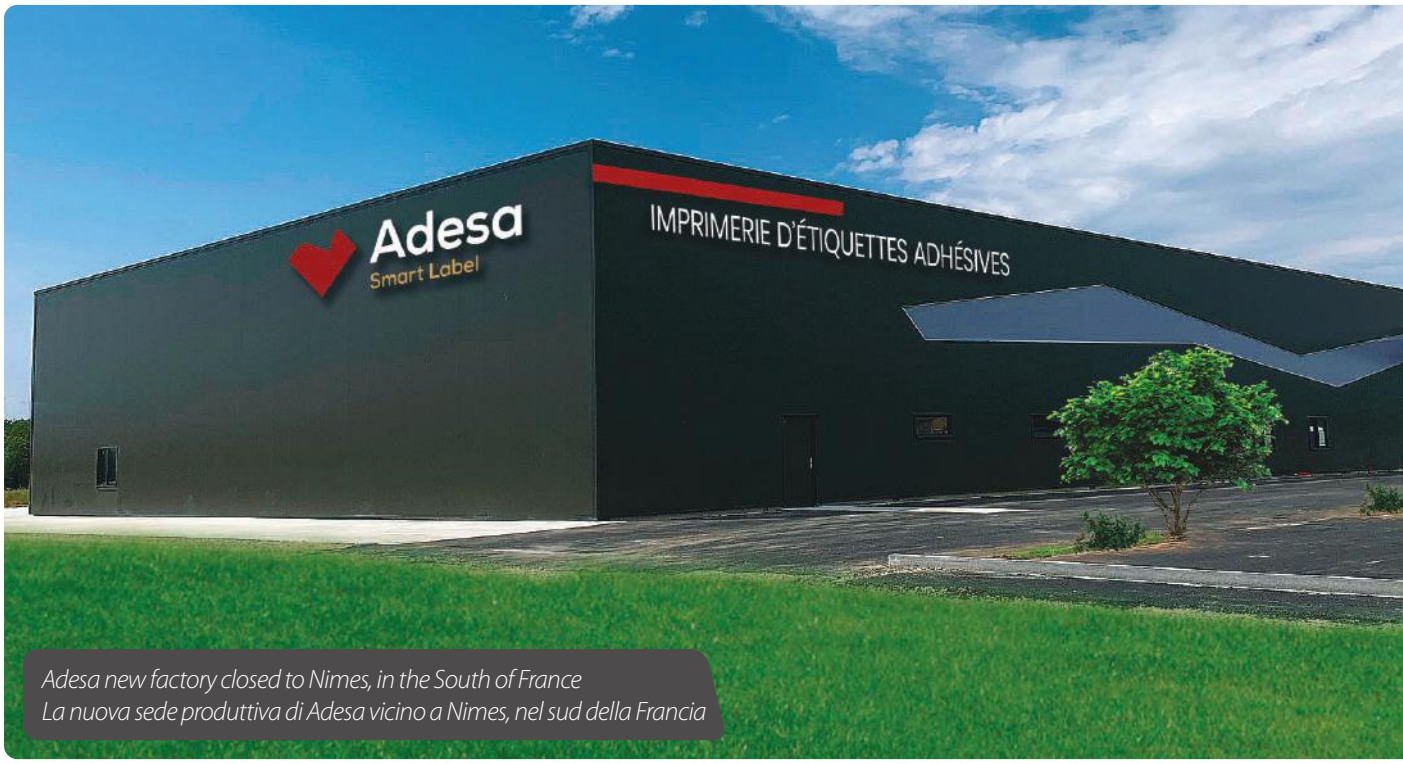
360° Support:
Don't Worry,
Just Print

**tesa.com/print**

EN

# FROM THE FRENCH MARKET TO THE WORLD OF E-COMMERCE: ADESA, A SUCCESS STORY

**Founded in 1963 in Paris, the company Adesa Etiquettes Adhésives has been a point of reference in the sector of the adhesive labels for 3 generations. Located in the Gard region, its headquarters of 7200 sqm host an experienced team ready to satisfy any need of the market thanks to a diversified and innovative machine equipment (digital screen printing, flexography, finishing and cutting). Its production covers all sectors of adhesive labels: food, pharmacy, cosmetics, perfume, industry, paint, hygiene or automobile. Ludovic Martin, Adesa Chief Marketing Officer tells this story of success in this interview.**




*Adesa new factory closed to Nimes, in the South of France*
*La nuova sede produttiva di Adesa vicino a Nimes, nel sud della Francia*

**When did Adesa start its business and how did it grow over the years?**

Adesa was founded by Bruno Carugati, owner of Gravimpress (manufacturer of non-adhesive labels) and his son, Alain. From 1963 to 1974, the company grew in Paris, then Bruno and Alain Carugati decided to move to the South of France, close to the city of Nimes. Most of the employees followed the company, and settled down in the South of France. At the end of 90s, the third generation of the Carugati family (Chrysé Passebois and Brice Carugati, Alain's children) started to lead the company towards the digital era. In 2019, the company moved to a brand new factory, a few kilometres away from the original location.

**Which were the milestones of your company's development from the market's point of view?**

The move to South of France was planned to get closer to winery producers. In 2001 Adesa was one of the first Label printers in the world to deploy HP Indigo digital printing technology (WS4000).
In 2009 there was the acquisition of the French company Coquelicot, specialized in luxury packaging, and in 2014 the eCommerce B2B platform, AdesaWeb, was launched.
In 2017 Adesa launched the eCommerce B2C/B2B platform Smartlabel and in 2018 one of the first web-to-print store on Amazon. In 2019 we launched also an API dedicated to automated manufacturing of labels & stickers, and we moved to a new factory.

IT

# DAL MERCATO FRANCESE AL MONDO DELL'E-COMMERCE: ADESA, UNA STORIA DI SUCCESSO

**Fondata nel 1963, Adesa Etiquettes Adhésives è stata un riferimento nel settore delle etichette autoadesive per 3 generazioni. Situata nella regione di Gard, nella Francia meridionale, Adesa ha una sede di 7200 metri quadrati attrezzata per soddisfare qualsiasi esigenza del mercato grazie ad un parco macchine diversificato e innovativo (digitale, offset, serigrafia, flessografia, finitura e taglio). La produzione di etichette adesive è diretta a tutti i settori: alimentari, farmacia, cosmetici, profumi, industria, vernici, igiene, settore automobilistico. Una storia di successo che viene raccontata in questa intervista da Ludovic Martin, Adesa Chief Marketing Officer.**

*An internal view of the new Adesa factory*
*Una vista interna del nuovo capannone di Adesa*

**Come inizia la storia di Adesa, e come si sviluppa nel corso degli anni?**
La società è stata fondata da Bruno Carugati, proprietario della società Gravimpress (produttore di etichette non adesive) insieme a suo figlio, Alain. Dal 1963 al 1974, la società è cresciuta a Parigi. Poi, Bruno e Alain Carugati hanno deciso di trasferire l'attività nel sud della Francia, vicino alla città di Nîmes. La maggior parte dei dipendenti ha seguito l'azienda e si è stabilita nel sud della Francia. Alla fine del 1990, la terza generazione della famiglia Carugati (Chrysé Passebois e Brice Carugati, i figli di Alain) inizia a guidare l'azienda verso l'era digitale. Nel 2019 la società si trasferisce in una nuova sede a pochi chilometri da quella precedente.

**Quali sono stati i momenti fondamentali dello sviluppo dell'azienda dal punto di vista del mercato?**
Il trasferimento del 1974 nel sud della Francia è stato pianificato per avvicinarsi ai produttori di vino. Nel 2001, Adesa è stata una delle prime aziende ad impiegare tecnologie di stampa digitale con HP Indigo (WS4000). Il 2009 è stato l'anno dell'acquisizione della società francese Coquelicot, specializzata in imballaggi di lusso, e il 2014 quello del lancio di AdesaWeb, piattaforma B2B di eCommerce. Nel 2017 Adesa lancia anche Smartlabel, piattaforma eCommerce B2C/B2B e nel 2018 apre il primo negozio web-to-print su Amazon. Nel 2019 è partita anche l'API dedicata alla produzione automatizzata di etichette e adesivi, e c'è stato un nuovo trasferimento di sede.

EN

**How and when did you first become aware of OMET equipment?**
In 2017, we decided to renew our entire flexo machine park. OMET was on the list, we did a benchmark and OMET won.
In 2018 we bought an OMET X5 9 colors and in 2019 an OMET X5 8 colors.

**Why did you decide to invest in OMET technology and which other manufacturers did you consider?**
We considered majors manufacturers and the choice was based on quality and price, it's quite usual.

**How is OMET's equipment helping to develop your business?**
The two OMET machines enabled Adesa to grow in the food and cosmetics markets, where large runs of label orders are required, at high speed and with high expectations of color consistency.

**What type of work are you producing?**
We are producing various type of works on our OMET machines, mostly labels for agro-industry (salt, spices...) or cosmetics (perfumes, creams...).

**What kind of substrates are you using?**
We print on papers, polypropylene or PE substrates.

**Which other machines do you have in your factory?**
We own 3 HP Indigo presses, 1 Durst inkjet press, 3 laser cutting machines, 1 screen printing press, 1 hot foil machine and various finishing systems.

**How many people work in your company?**
More than 75 people are working today in our company.
Our facilities cover around 4000 square meters, with 600 square meters currently occupied and 600 square meters ready for future offices.

**How many labels do you produce each year?**
We produce more than 500.000.000 labels per year, and we are able to print and ship more than 150 orders per day, with very short run. We're able to provide next-day delivery on the Internet, through our www.smartlabel.fr website.

**What are your future plans?**
We plan to strengthen our position on digital environments, through our eCommerce platform and via our APIs. We also plan to develop our commercial presence in the South of France to empower our growth.

*From the left: Chrysé Passebois, Adesa General Manager; Brice Carugati, Adesa CEO; Ludovic Martin, Adesa Chief Marketing Officer; OMET XFlex X5 installed at Adesa*

*Da sinistra: Chrysé Passebois, General Manager di Adesa; Brice Carugati, CEO di Adesa; Ludovic Martin, Direttore Marketing di Adesa; la nuova OMET XFlex X5 recentemente installata*

**Come e quando avete iniziato a valutare la tecnologia OMET per il vostro reparto produttivo?**
Nel 2017, abbiamo deciso di rinnovare interamente il nostro parco macchine flexo. OMET era nella lista, abbiamo fatto un benchmark e OMET ha vinto. Nel 2018 abbiamo installato una OMET X5 9 colori e nel 2019 una OMET X5 8 colori.

**Perché avete scelto la tecnologia OMET e quali altri produttori avete valutato?**
Abbiamo valutato i maggiori operatori del mercato e come spesso accade, la scelta è dipesa dal rapporto qualità/prezzo.

**La tecnologia OMET in che modo contribuisce a far crescere il vostro business?**
Le due linee OMET hanno permesso ad Adesa di crescere nel mercato alimentare e cosmetico, dove sono richieste ampie tirature, stampa ad alta velocità ed elevata consistenza dei colori.

**Su quali lavori state puntando attualmente?**
Abbiamo in produzione diversi tipi di lavori sui macchinari OMET, principalmente etichette per l'industria agroalimentare (sale, spezie...) e cosmetica (profumi, creme...).

**Su che tipo di materiali state stampando?**
Stampiamo su supporti in carta, polipropilene o PE.

**Quali altre macchine avete in produzione?**
Possediamo 3 macchine da stampa HP Indigo, 1 inkjet Durst, 3 macchine con taglio laser, 1 macchina serigrafica, 1 con gruppo hot foil e varie opzioni di finitura.

**Quante persone lavorano in Adesa?**
Oggi nella nostra azienda conta oltre 75 dipendenti. La sede attuale occupa circa 4000 metri quadrati, di cui 600 già occupati attualmente e 600 pronti ad ospitare i futuri uffici.

**Quali volumi di produzione avete ogni anno?**
Produciamo oltre 500.000.000 di etichette all'anno e siamo in grado di stampare ed evadere oltre 150 ordini al giorno, in tempi molto brevi. Su internet, garantiamo la consegna il giorno successivo tramite il nostro sito Web www.smartlabel.fr.

**Quali sono i vostri progetti futuri?**
Abbiamo in programma di rafforzare la nostra posizione in ambito digitale, attraverso la nostra piattaforma di e-commerce e le nostre API. Intendiamo inoltre rafforzare la nostra presenza commerciale nel sud della Francia per potenziare la nostra crescita.

EN

# RESPONDING TO A CHANGED GLOBAL MARKET

**Nick Coombes speaks with longtime narrow web specialist Paul Briggs, formerly with Mark Andy and Xeikon, and now with OMET, about the effect of the Coronavirus pandemic on manufacturers and converters.**

**NC: What has been the immediate effect of COVID-19and lockdown?**
PB: Very mixed – there have been winners and losers. Some have seen an overnight leap in demand for food, pharmaceutical and sanitising product labels as the health scare kicked in, and all restaurants, canteens, and other places to eat-out closed down, which created an instant spike in demand from the supermarkets and other food retailers. The industrial sector appears to have been worse hit with demand from a number of traditional customers falling away – though there has been some new business growth too.

**NC: How are converters reacting to the changing situation?**
PB: It depends on their customer base, but in general we've seen companies furloughing staff and operating with reduced numbers in their plants to accommodate social distancing requirements, while some workers have been shielding for health reasons. It will be interesting to see, when the health risk declines, how many of these people will be re-engaged. Will the pandemic have shown company managers how lean an operation they can run and still survive – will it prove to have kickstarted a permanent new way of working? It's difficult to predict how, but it will change for sure.

**NC: How has OMET reacted and adapted to the new situation?**
PB: First of all, it never closed, even at the height of the pandemic in Italy. Designated as an essential supplier to the food and pharma industries, it adopted a 'work at home' policy for all who could do so, and split the shop floor workforce in half to allow for social distancing with all the necessary safety devices. Press production carried on as usual, with the exception that some components were subject to delays in delivery, but otherwise the lines kept rolling and machines were tested and shipped as normal. In fact, the surge in demand from brand owners for increased volumes of labels and printed packaging put pressure on OMET to supply more technology, and faster. We did our best, but you can't ramp up production of capital goods that quickly!

**NC: How did OMET cope with installations while there were travel restrictions?**
PB: We did it remotely with the aid of a very clever installation kit tool called 'NOVA', which stands for New OMET Virtual Access, and allows for presses to be installed and commissioned by the customer's own technicians under remote guidance from OMET specialist engineers in Italy. It proved a great success with a number of machine installs, and also has the benefit of being a useful tool for fault diagnosis and after sales support. The pandemic has really put modern communication technology in sharp focus, which will be a plus point going forward.

**NC: Looking ahead, how will this year's unusual trading conditions affect the market - is it a short-term blip or will it make fundamental changes to the way the narrow web sector functions?**
PB: If the demand for delivery of printed packaging wasn't fast enough before, it just got faster! But that's been a trend for some time – 'just enough' and 'just in time' are not new concepts, and I'd say the narrow web sector has reacted better than most to market changes over the years – in fact OMET prides itself on its pioneering R&D and the number of innovative techniques it has brought to the market in response to changes in demand. For example, we were the first to include chilled impression drums with UV lamps mounted directly onto them to handle heat sensitive substrates, which responds closely to a market trend for more filmic work. We were the first to offer fully automated register control both across and along the web, which has a significant effect on make-ready time and waste. Then there's the work we're doing on developing ways of re-using the liner as a laminate as part of our 'green technology programme' – all these are market driven but need a creative mindset to innovate and develop the technology.

*Nick Coombes*

*Paul Briggs*

IT

# RISPONDERE A UN MERCATO GLOBALE COMPLETAMENTE DIVERSO

**In questa intervista di Nick Coombes, Paul Briggs, agente ufficiale OMET per il Regno Unito e l'Irlanda, parla dell'effetto della pandemia di Coronavirus su produttori e converter. Briggs vanta lunga esperienza nel comparto narrow web, avendo lavorato in passato anche con Mark Andy e Xeikon.**

**NC: Qual è stato l'effetto del COVID-19 e del lockdown, nell'immediato, sul mercato?**
PB: Molto contrastante: ci sono stati vincitori e vinti. Alcuni hanno assistito a un balzo improvviso della domanda di etichette di prodotti alimentari, farmaceutici e igienizzanti quando è esplosa la paura per la propria salute e sono stati chiusi tutti i ristoranti, le mense e gli altri posti dove mangiare fuori: la domanda da parte dei supermercati e altri rivenditori di prodotti alimentari ha avuto un picco. Il settore industriale sembra invece essere stato maggiormente colpito dalla diminuzione della domanda da parte di molti clienti tradizionali, sebbene vi sia stata anche una crescita di nuove attività.

**NC: Come reagiscono i converter alla situazione in evoluzione?**
PB: Dipende dal loro parco clienti, ma in generale abbiamo visto aziende licenziare personale e operare a numero ridotto nei loro stabilimenti per soddisfare le esigenze di distanziamento sociale, mentre alcuni lavoratori sono stati isolati per motivi di salute. Sarà interessante vedere, quando il rischio per la salute diminuirà, quante di queste persone saranno nuovamente coinvolte nel processo produttivo. La pandemia avrà mostrato ai manager dell'azienda quanto snelle possano essere alcune operazioni e come si possa sopravvivere lavorando in modo più lean: ci sarà un nuovo modo di lavorare permanente? È difficile prevedere come, ma cambierà sicuramente.

**NC: Come ha reagito OMET e come si è adattata alla nuova situazione?**
PB: Innanzitutto non ha mai interrotto l'attività, nemmeno al picco della pandemia in Italia. Rientrando nelle categorie essenziali per le industrie alimentari e farmaceutiche, ha adottato una modalità di lavoro "smart" per tutti coloro che potevano farlo e ha dimezzato il personale di produzione per consentire il distanziamento sociale, adottando tutti i dispositivi di sicurezza necessari. La produzione delle macchine da stampa è proseguita come di consueto, con l'eccezione di qualche ritardo nella fornitura di alcuni componenti, ma per il resto le linee hanno continuato a girare e le macchine sono state collaudate e spedite normalmente. L'aumento della domanda di etichette e packaging stampati da parte dei brand owners ha spinto OMET a fornire più tecnologia e più velocemente. Abbiamo fatto del nostro meglio, ma non è possibile aumentare la produzione di beni capitali così rapidamente!

**NC: Come ha fatto OMET a gestire le installazioni quando c'erano restrizioni di viaggio?**
PB: È stato fatto da remoto con l'aiuto di un kit di installazione intelligente chiamato "NOVA", che sta per New OMET Virtual Access, e consente alle macchine da stampa di essere installate e avviate dai tecnici del cliente sotto la guida remota degli ingegneri specializzati OMET in Italia. Si è rivelato un grande successo in diverse installazioni, e ha il vantaggio di essere uno strumento utile anche per la diagnosi dei guasti e il supporto post-vendita. La pandemia ha permesso di mettere a fuoco la moderna tecnologia di comunicazione, che sarà un vantaggio determinante in futuro.

**NC: Guardando al futuro, pensa che le condizioni di quest'anno rappresentino un cambiamento a breve termine o una modifica fondamentale al modo in cui funziona il settore del narrow web?**
PB: Se la consegna di packaging stampati non era abbastanza veloce, ora lo è molto di più! Ma questa è una tendenza esistente da tempo: "just enough" e "just in time" non sono concetti nuovi, e direi che il settore del narrow web ha reagito meglio di molti altri ai cambiamenti del mercato nel corso degli anni - infatti OMET è orgogliosa di sé stessa per la ricerca e sviluppo davvero pionieristica e per le tecnologie innovative introdotte sul mercato in risposta ai cambiamenti della domanda. Ad esempio, siamo stati i primi a includere la stampa a tamburi riscaldati con le lampade UV montate direttamente sul cilindro di stampa per gestire direttamente materiali sensibili al calore, tecnologia che risponde ad una tendenza del mercato che spinge sui film. Siamo stati i primi a offrire un controllo del registro completamente automatizzato longitudinale e trasversale, il che ha un effetto significativo sui tempi di setup e sugli sprechi. Poi c'è il lavoro che stiamo svolgendo sul riutilizzo del liner come laminato, nell'ambito del nostro progetto di "green technology": tutti queste innovazioni sono "market driven" ma richiedono una mentalità creativa per innovare e sviluppare la tecnologia.

**NC: So, more flexibility is the key?**
PB: Yes it is. One thing the pandemic has done is make converters review their product portfolio and see how they can use their existing capacity to take advantage of the changed market conditions. Once again, the flexible production capability of OMET presses is a real benefit in this situation. I know of a number of label converters who have adapted production on their presses to fulfil the surging demand for face masks and items of PPE – it just takes some lateral thinking and the right technology. This is why our collaboration with Durst to produce a hybrid press has been so important. It as the ability to delam/relam, reverse print, turn the web and cross it over for multi-page labels, as well as offer all the variable print advantages of digital inkjet.

**NC: How will this affect investment going forward?**
PB: I think converters will focus on a broad spread of production capability with increased automation and an overall reduction in manual tasks. The entire supply chain is under pressure and that's not likely to alter, so for most suppliers it has to be 'right first time'. The more that can be entrusted to technology to improve accuracy and reduce waste and energy consumption, the better. That's what we notice at OMET in the way customers now specify their presses – it's all about producing high quality at high speed with minimal downtime. In general terms, it probably means fewer simple presses for the developed markets which look for more added value. That's where OMET's innovative technology gives it a strong hand.

**NC: What do you think the market trends will be when normality returns?**
PB: Well, you first have to define what the new normality will be, because I don't see the world and business going back to where it was pre-lockdown – too much has already changed. We may be past the first wave of the virus, but it hasn't gone away, so life will continue to be affected for a long time yet. Home cooking and entertainment will remain at the expense of the event industry and both sport and the arts will continue to suffer with little or no public attendance. Online retailing, which was already growing, has seen a major boost to the detriment of the High Street shops, and while this growth will slow, I think the retail trade will see a fundamental and permanent shift in shopping habits and all that goes with it.

**NC: Looking inwards at the graphic arts industry, what long lasting effects will the global pandemic have on how we do business?**
PB: We are already seeing a massive shift in emphasis away from trade shows. Just look at what is happening to the rescheduled Drupa – fewer days, some major manufacturers pulling out, and no real certainty that travel restrictions will allow or encourage visitors to attend. With so many companies having their own dedicated showroom/demo facilities now, to which they can invite existing and potential customers on an exclusive basis at a fraction of the cost of exhibiting at a trade fair, it's hard to see how all of the planned events for next year will go ahead. And, once they are gone from the calendar, the will and need for them to return may be gone too. OMET has recently opened new facilities in Lecco, with a purpose-built demo centre called the 'OMET Drome', and these provide a richly enhanced experience for converters looking to test their work on the wide variety of press technology available. Why do they need to go to a trade show and put their health at risk, when it's so much more difficult to create and maintain a 'safe' environment there?

**NC: How do you see technology responding to the changing market demands?**
PB: I think the next five years will see major changes – the younger generation coming through is looking for a cleaner, greener society and this will need to be reflected in the way that all goods are packaged, irrespective of how shopping habits change. Waste will continue to be the hot topic so it will be incumbent on all companies to operate a lean manufacturing process using the latest techniques. In the case of machinery suppliers, we have noticed at OMET that while digital print will continue to grow in volume, flexo and offset techniques will change and improve. Our new XJet hybrid line, developed in partnership with Durst, is very much cutting edge in this market sector, and combined with OMET's expertise in online converting and embellishment processes, makes single pass production of labels and flexible packaging a highly profitable commercial proposition.

**NC: So, are you optimistic or pessimistic about the future overall?**
PB: Very optimistic for our sector of the market! I've always thought that narrow web was particularly agile in its response to changes in demand, and although web widths have increased and presses have become more sophisticated, I believe it's lost none of its ability to respond. What I see in OMET's case is a continuation of its unique ability to broaden its market appeal. It has the most comprehensive range of technology of any manufacturer in the sector, and expertise in markets from self-adhesive to filmic labels, a variety of flexible packaging, folding cartons, and special materials. Best of all, OMET truly engages with its customers and will build to their individual requirements, so it's difficult to see anything other than continuous growth here.

**NC: Quindi, una maggiore flessibilità è la chiave di tutto?**
PB: Sì, lo è. Una cosa che la pandemia ha fatto è stata costringere i converter a rivedere il loro portafoglio prodotti utilizzando la loro capacità esistente e traendo vantaggio dalle mutate condizioni di mercato. Ancora una volta, la flessibilità delle macchine OMET è un vero vantaggio in questa situazione. Conosco un certo numero di label converter che hanno adattato la produzione delle loro macchine da stampa per soddisfare la crescente domanda di mascherine e articoli DPI: ci vuole solo pensiero laterale e la tecnologia giusta. Questo è il motivo per cui la nostra collaborazione con Durst per la macchina da stampa ibrida è stata così importante. Ha capacità di delam/relam, di stampare in senso inverso, di girare il nastro e incrociarlo per creare etichette multipagina, oltre che di offrire tutti i vantaggi per la stampa variabile con il digitale.

**NC: In che modo questo influenzerà gli investimenti futuri?**
PB: Penso che i converter si concentreranno su un'ampia gamma di produzione con una maggiore automazione e una riduzione complessiva delle attività manuali. L'intera catena di fornitura è sotto pressione e non è probabile che questo cambi, quindi per la maggior parte dei fornitori deve essere "giusta la prima volta". Più si può affidare alla tecnologia per migliorare la precisione e ridurre gli sprechi e il consumo di energia, meglio è. Questo è ciò che notiamo in OMET quando i clienti scelgono le specifiche delle loro macchine da stampa: si tratta di produrre alta qualità ad alta velocità con tempi di fermo minimi. In termini generali, probabilmente significa meno macchine semplici per i mercati sviluppati che cercano più valore aggiunto. È qui che la tecnologia innovativa di OMET dà il meglio.

**NC: Quali saranno le tendenze del mercato quando tornerà la normalità?**
PB: Beh, prima si dovrà definire quale sarà la nuova normalità, perché non vedo il mondo e gli affari tornare a dov'erano pre-lockdown: troppo è già cambiato. Possiamo aver superato la prima ondata del virus, ma non è andata via, quindi la vita continuerà a esserne influenzata ancora per molto tempo. La cucina casalinga e l'entertainment resteranno, a scapito del settore eventi, e sia lo sport che le arti continueranno a soffrire, con poca o nessuna presenza di pubblico. La vendita al dettaglio online, che era già in crescita, ha visto un forte impulso a scapito dei negozi del centro e, sebbene questa crescita rallenterà, penso che il commercio al dettaglio vedrà un cambiamento fondamentale e permanente nelle abitudini di acquisto e tutto ciò che ne consegue.

**NC: Guardando al settore delle arti grafiche, quali effetti duraturi avrà la pandemia globale sul modo di fare business?**
PB: Stiamo già assistendo a un massiccio spostamento di enfasi lontano dalle fiere. Basta guardare cosa sta succedendo alla Drupa riprogrammata: meno giorni, alcuni dei principali produttori che si ritirano e nessuna certezza reale che le restrizioni di viaggio consentiranno o incoraggeranno i visitatori a partecipare. Tante aziende hanno il proprio showroom o demo center dedicato, dove possono invitare i clienti su base esclusiva a una frazione del costo di esposizione a una fiera, ed è difficile prevedere come tutti gli eventi pianificati per il prossimo anno potranno svolgersi. Una volta usciti dal calendario, anche la volontà e la necessità di farli tornare potrebbero sparire. OMET ha recentemente aperto un nuovo demo center a Lecco appositamente costruito e chiamato "OMET Drome", che fornisce un'esperienza ampia e migliore ai converter che desiderano testare il loro lavoro su un'ampia varietà di tecnologie di stampa. Perché hanno bisogno di andare a una fiera e mettere a rischio la loro salute, quando è molto più facile creare e mantenere un ambiente "sicuro" lì?

**NC: Come vede la tecnologia rispondere alle mutevoli richieste del mercato?**
PB: Penso che i prossimi cinque anni vedranno grandi cambiamenti: la generazione più giovane in arrivo è alla ricerca di una società più pulita e più verde e questo finirà per riflettersi nel modo in cui tutte le merci sono imballate, indipendentemente da come cambiano le abitudini di acquisto. I rifiuti continueranno ad essere l'argomento caldo, e spetterà alle aziende adottare processi produttivi snelli utilizzando le tecnologie più recenti. Per quanto concerne i fornitori di macchinari, in OMET notiamo che mentre la stampa digitale continua a crescere in volume, le tecniche flexo e offset stanno cambiando e miglioreranno. La nostra nuova linea ibrida XJet, sviluppata in collaborazione con Durst, è decisamente all'avanguardia in questo settore di mercato e, combinata con l'esperienza di OMET nei processi di conversione e finitura, rende la produzione in un unico passaggio di etichette e imballaggi flessibili una proposta commerciale altamente redditizia.

**NC: Quindi, sei ottimista o pessimista riguardo al futuro in generale?**
PB: Molto ottimista per il nostro settore di mercato! Ho sempre pensato che il narrow web fosse particolarmente agile nella risposta ai cambiamenti della domanda e, sebbene le larghezze del nastro siano aumentate e le macchine da stampa siano diventate più sofisticate, credo che non abbia perso nulla della sua capacità. OMET proseguirà con la capacità unica di ampliare il proprio appeal sul mercato. Dispone della gamma di tecnologia più completa rispetto a qualsiasi altro produttore del settore e di esperienza nei diversi mercati, dalle etichette autoadesive a quelle in pellicola, imballaggi flessibili, cartoni pieghevoli e materiali speciali. Soprattutto, OMET si impegna davvero con i propri clienti e si adatterà alle loro esigenze individuali, quindi è difficile vedere qualcosa di diverso dalla crescita continua.

EN

# ITALGRAFICA'S SUCCESS MANTRA: DEEP KNOW HOW AND TECHNICAL EXPERTISE

**"To be successful in a highly competitive and constantly evolving market, it is absolutely necessary to be increasingly flexible, quick and innovative". These are the guiding principles of Francesco Niorettini, General Manager of Italgrafica Sistemi, a leading company of the industrial label sector which has become an international point of reference for its specific technological skills and its attention to quality, environment and needs of the customers. Over recent years Italgrafica has installed 3 fully customized OMET Flexy-S 330, 1 XFlex X6 and a XJet hybrid, with a second XJet flexo + digital hybrid to be installed in 2020.**

*Italgrafica (Konig Print) building in Castelgomberto (Vicenza)*
*La sede produttiva di Italgrafica (Konig Print) a Castelgomberto (Vicenza)*

Italgrafica Sistemi began production in 1992, thanks to the experience gained in the screen printing sector by Francesco Niorettini. "We started from scratch" - quotes the General Manager - taking a path that has led us to a group turnover of around 12 million euros today. We initially concentrated on the industrial sector, with technical labels to be applied on various equipment. This allowed us to develop an in-depth know-how on adhesives and other features of these labels".

In 2004-2005 Italgrafica started producing in additional sectors such as food, beverage and cosmetics. "We realized that the market was asking technical characteristics that nobody was satisfying, especially in the field of adhesives, where we were highly specialized. For example: a customer in the food sector needed easily removable labels for glass jars, because the end users wanted to reuse the containers. This is why we have developed a specific type of adhesive and, given the excellent results, today we offer this adhesive to other customers".

Technical skills in the field of adhesives and materials, associated with extreme flexibility, resulted in an irreplaceable and highly differentiating competitive advantage against the competitors. "Customer, with their needs and products, are always the starting points for us" adds Francesco Niorettini. "Our proposal and solutions starts from there. For example

IT

# ITALGRAFICA: SOLO UN APPROFONDITO KNOW-HOW E COMPETENZE TECNOLOGICHE CREANO VANTAGGIO COMPETITIVO

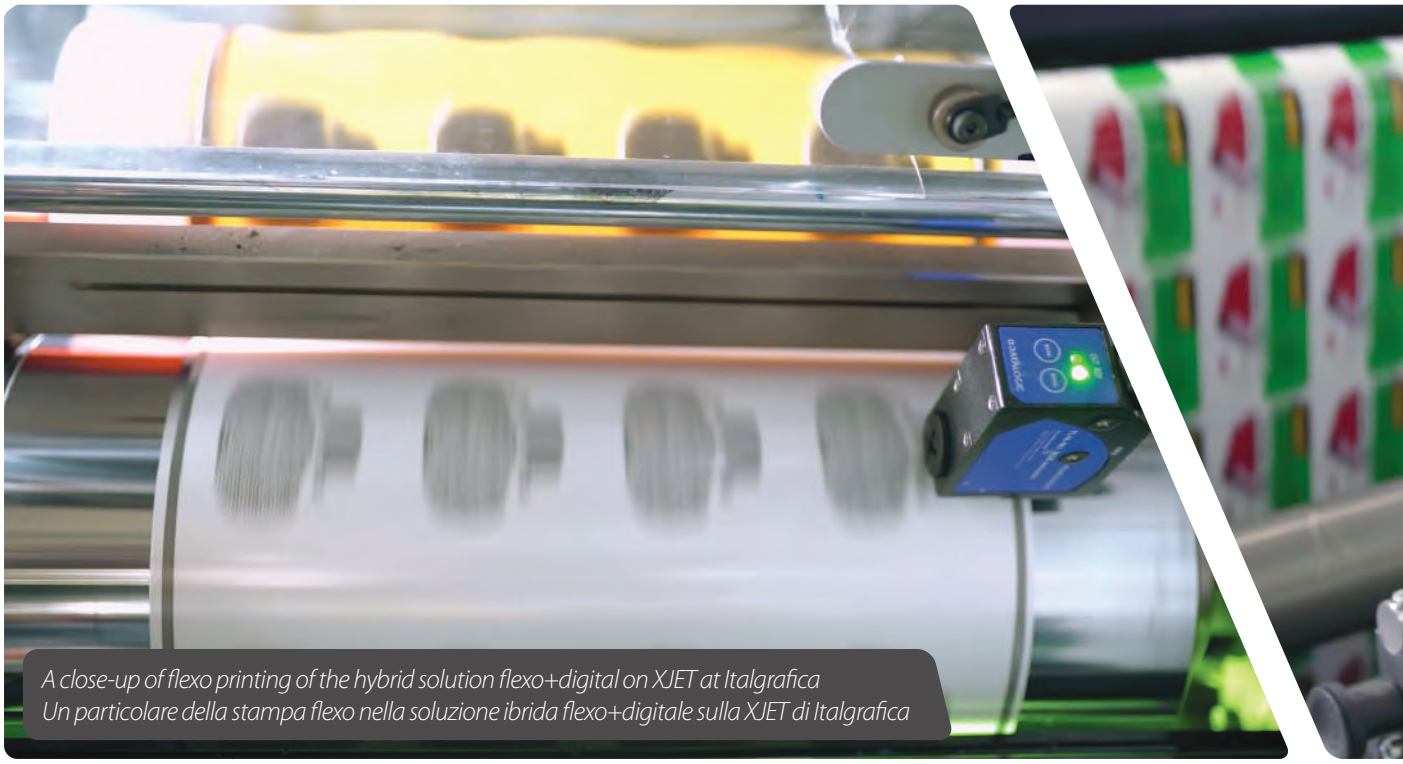
**"Per affrontare con decisione un mercato competitivo e in continua evoluzione è assolutamente necessario essere sempre più flessibili, rapidi e innovativi". Questa la visione di Francesco Niorettini, Direttore Generale Italgrafica Sistemi, azienda leader nel settore delle etichette industriali, divenuta nel tempo un punto di riferimento internazionale grazie alle specifiche competenze tecnologiche, l'attenzione alla qualità, all'ambiente e alle esigenze di ogni cliente. Italgrafica negli ultimi anni ha installato 3 OMET Flexy-S 330 e 1 XFlex X6 completamente customizzate, più una ibrida XJet, con una seconda ibrida flexo+digitale in consegna nel 2020.**

*Francesco Niorettini, Italgrafica's General Manager, with the OMET XJet*
*Francesco Niorettini, General Manager di Italgrafica, davanti alla OMET XJet*

Italgrafica Sistemi ha avviato la produzione nel 1992, partendo dall'esperienza maturata da Francesco Niorettini nel settore della stampa serigrafica. "Siamo partiti da zero – spiega il Direttore Generale - iniziando un percorso che oggi ci ha portato ad un fatturato di gruppo di circa 12 milioni di euro. Inizialmente ci siamo concentrati sul settore industriale, con etichettature di tipo tecnico da applicare sulle apparecchiature. Questo ci ha permesso di sviluppare nel tempo un know how approfondito sugli adesivi e su altre caratteristiche dei prodotti".

Verso il 2004-2005 Italgrafica ha iniziato a produrre anche in altri settori: alimentare, beverage e cosmetica. "Abbiamo intuito che sul mercato erano ricercate caratteristiche tecniche non soddisfatte, soprattutto nel campo degli adesivi, laddove noi eravamo molto specializzati. Per citare un esempio: un cliente del settore alimentare aveva l'esigenza di applicare etichette rimovibili con facilità dai vasetti di vetro, perché gli utilizzatori finali volevano riutilizzare i contenitori. Per questo abbiamo sviluppato un tipo di adesivo specifico e, visto l'ottimo risultato, oggi offriamo questo adesivo anche ad altri clienti".
Le competenze tecniche nell'ambito degli adesivi e dei materiali, associate ad una estrema flessibilità, si sono dimostrati elementi in grado di sviluppare un vantaggio competitivo insostituibile e molto differenziante rispetto alla concorrenza. "Il punto di partenza per noi è sempre il cliente, le sue esigenze e sul suo prodotto – continua Francesco Niorettini – in seguito

EN



*A close-up of flexo printing of the hybrid solution flexo+digital on XJET at Italgrafica*
*Un particolare della stampa flexo nella soluzione ibrida flexo+digitale sulla XJET di Italgrafica*

we can offer very technical premium materials, to our customers in the automotive sector or provide economical and optimal solutions for food manufacturers as per the specific needs of their sector. Our strength is in the ability to understand precisely the need of our customers, by acting as their consultant and presenting them with personalized offerings".

After the decline of the durable labels (freshmen or labels for household appliances, boilers, industrial machines) in 2008-2009, many companies have relocated to Eastern Europe. Italgrafica, on the other hand, acted against the trend, continuing its activity in Italy and focusing on innovation, paying attention to materials, finishes and details. "In those years we distinguished ourselves by doing more than our competitors, who only answer to a customer's request and fail to provide any advise to help their customers grow" explains Francesco. "For us it was totally opposite, we advised our customers to produce innovative and compliant labels and helped in optimizing their cost. In addition to this we are constantly looking for innovations in materials by trying to understand in detail their strengths and weaknesses, analyzing and verifying their characteristics and then offering the most suitable ones to our customers". Unlike many other competitors, Italgrafica doesn't consider this choice as "expensive": it is a profitable investment if you can count on a solid organizational structure and internal procedures.

In recent times to enhance its value proposition to the market, Italgrafica has installed several OMET machines, all customized for particular solutions the company has led into (i.e. multilayer labels, foils and special finishes). "When we purchased the first machine - says Francesco Niorettini - we chose OMET because we needed to print a particular format (not for the width but for the print pitch) that other competitors were not capable to offer. OMET, unlike the others, could install cylinders up to 24 inches. Immediately after the first machine we understood that OMET is a performance driven company with the ability to quickly respond to our needs. It's this trust that we have built with OMET, that we consider it to be a partner rather than a supplier. I can pick up the phone and speak with several people within the company, who are always willing to find solutions to our needs with precision and speed. OMET is structured to develop new and customized projects like the ones we deal with. Although it has grown significantly in recent years, it has not lost its flexibility, which indeed is one of its strengths".

Hybrid technology was the latest addition to Italgrafica and Niorettini believes it is strategic for the future of the market. "We installed the first hybrid OMET XJet in 2018 - Niorettini says -. We have gained experience and understood that it is the right machine for the type of market we are in. On this press (and on the next one that we are going to soon install)

*A high quantity of print runs are planned on hybrid XJET by Italgrafica*
*Una grossa quantità di lavori vengono programmati giornalmente sulla ibrida XJET da Italgrafica*

nasce la proposta di una soluzione. Ad un produttore nel settore automotive, per esempio, possiamo offrire materiali molto tecnici, che comportano, tra l'altro dei costi di produzione importanti, mentre per i produttori alimentari, offriamo soluzioni più economiche ma totalmente adeguate alle esigenze del comparto. La nostra caratteristica è proprio quella di seguire il cliente agendo come consulenti per lo sviluppo di un'offerta personalizzata".

Dopo il declino del 2008-2009 nel settore delle etichette durevoli (matricole o etichette per prodotti elettrodomestici, caldaie, macchine industriali), molte aziende hanno delocalizzato nell'Est Europa. Italgrafica, invece, ha agito in controtendenza, mantenendo l'attività in Italia e puntando sull'innovazione, dando attenzione ai materiali, alle finiture, ai dettagli. "In quegli anni ci siamo distinti facendo qualcosa in più rispetto ai competitor, che solitamente si muovono quando i clienti sollecitano – precisa Francesco Niorettini -. Per noi invece è stato l'opposto, abbiamo consigliato i clienti per produrre etichette innovative e conformi alle normative, ottimizzando i costi. Cerchiamo costantemente la novità, provando a capire nel dettaglio pregi e difetti di tutti i materiali offerti dal mercato, analizzando e verificando le loro caratteristiche". A differenza di molti altri in Italgrafica non riteniamo che questa scelta sia "costosa", ma che sia un investimento che premia, a patto, però, di avere una struttura organizzativa e delle procedure interne molto solide.

Italgrafica negli ultimi anni ha installato diverse macchine OMET tutte con personalizzazioni mirate a performance particolari grazie alle quali si è resa unica sul mercato (doppie etichette, lamine, finiture). "Quando abbiamo preso la prima macchina – racconta Francesco Niorettini - abbiamo scelto OMET perché avevamo necessità di stampare un formato (non come larghezza ma come passo di stampa) che altri competitor non erano in grado di offrire. La OMET, a differenza degli altri, poteva installare cilindri fino a 24 pollici. Già dopo la prima macchina abbiamo capito che OMET era un'azienda performante, seria, che rispondeva alle nostre esigenze. Ancora oggi è affidabile, tanto da essere considerata un partner più che un fornitore. So che posso prendere il telefono e comunicare con diverse persone all'interno dell'azienda, e queste si adoperano per trovare soluzione alle nostre esigenze con precisione e velocità. OMET è strutturata per sviluppare progetti nuovi e personalizzati come quelli di cui ci occupiamo noi. Nonostante in questi anni sia cresciuta notevolmente, non ha perso la flessibilità, anzi ha trasformato questo aspetto in un punto di forza".

La tecnologia ibrida è stata l'ultima arrivata in casa Italgrafica e Niorettini ritiene sia strategica per il futuro del mercato. "Abbiamo installato la prima ibrida OMET XJet nel 2018 – dice -. Abbiamo fatto esperienza e abbiamo capito che è la macchina giusta per la tipologia di mercato che stiamo affrontando. Noi la vediamo come una macchina produttiva 4.0 avanzata, non

we will plan high quantity print runs, which we traditionally used to print on flexo machines. Although printing is more expensive, the extra cost is offset by saving time in controlling the variables, especially in jobs where the number of variables are high. Considering time is the most expensive resource we have, saving time on job changes makes up for the higher cost of printing, as compared to flexo".

"Even though, today there are large print runs - continues Francesco Niorettini - but a significant portion of our production is made by orders with limited print runs, often involving numerous variables. Thanks to OMET customizable platform, we have configured the OMET hybrid machines so that the result is excellent even in these cases".

Will hybrid technology grow in the future? "Definitely yes" - replies Francesco Niorettini - because of the peculiarities of the Italian market, characterized by different print runs which is not common in markets abroad. Not only the quantities, it's also the frequency of orders that makes us believe that hybrid technology is here to grow as in our country orders can be placed every fortnight, as comparted to markets aboard where its often quarterly.

"Printers need to be increasingly flexible and quick if they want to face the market of the future, which will be more personalized and dynamic, - concludes Francesco Niorettini. We are constantly reducing our process inventory and manage production with kanban logistic systems where variable data is highly requested. These factors must be considered in the upstream and downstream production phases. Think of the labels with nutritional tables that undergo changes whenever a new legislation comes into force or for export, where the rules change frequently. The information on the labels changes constantly: we will either start to make only labels with brand and QR Code, or we will have to be able to respond effectively to customer requests. We are investing in this second aspect, because we know that a label is never just a label, it's the brand's business card".

solo perché ha il digitale o perché consente tirature piccole. Su questa linea (e sulla prossima che installeremo) facciamo tirature elevate, che normalmente stampiamo sulle flexo. Anche se la stampa è più costosa, lo svantaggio viene sopperito quando la stampa che dobbiamo fare ha tante variabili: risparmiamo tempo e il tempo è la risorsa più costosa che abbiamo. Il risparmio di tempo sui cambi lavoro sopperisce abbondantemente al maggior costo di stampa rispetto alla flexo".

"Anche oggi esistono grandi tirature – continua Francesco Niorettini - ma posso affermare che una quota significativa delle nostre produzioni deriva anche da ordini con tirature non particolarmente elevate che spesso comportano anche numerose variabili. Abbiamo configurato la macchina ibrida in modo che il risultato sia eccellente anche in questi casi, ottenendo grandi risultati".

La tecnologia ibrida crescerà in futuro? "Sicuramente sì – risponde Francesco Niorettini - anche per le peculiarità del mercato italiano in cui ci sono tirature differenti rispetto all'estero. Non solo per le quantità ma anche per la frequenza degli ordini che nel nostro paese possono essere quindicinali, mentre all'estero sono spesso trimestrali".

"Bisogna essere sempre più flessibili e rapidi se si vuole affrontare il mercato del futuro – conclude Francesco Niorettini -, perché questo sarà sempre più dettagliato e mutevole. Si fa sempre meno magazzino, si gestisce la produzione sempre più con sistemi logistici kan ban, i dati variabili sono sempre più richiesti. Questi fattori vanno considerati nella fase progettuale a monte e in quella produttiva a valle. Si pensi alle etichette con le tabelle nutrizionali che subiscono variazioni ogni qualvolta entra in vigore una nuova normativa oppure alle esportazioni dove le regole cambiano di frequente. Le informazioni sulle etichette cambiano continuamente e o inizieremo a fare solo etichette con marchio e QRCode, oppure dovremo avere la capacità di rispondere efficacemente alle richieste dei clienti. Noi stiamo investendo su questo secondo aspetto, perché sappiamo che un'etichetta non è mai solo un'etichetta, ma il biglietto da vista del brand".

**Printed products with a high quality finish catch eyes at the point of sale with their special haptics and visual effects. Premium packaging makes contents appealing, triggers buying impulses, and creates differentiation. That's why upscale finishing is ever more important.**

**KURZ transfer products let you apply a wide spectrum of fascinating effects to emotionalize your products.**

**What's more, we consider it our duty to provide sustainable solutions for outstanding print finishing.**

**We achieve this with consistently sustainable actions along the entire value chain. No finishing technology should conceal the beginning and end, nor the manufacture, of products.**

**The finished end product** does not contain foil, only an extremely thin decorative layer that has been transferred with an absolute minimum of material. Printed materials that have been finished with KURZ transfer products can be deinked and recycled.

**The transfer process** itself is emission-free and does not use wet coatings.

No volatile ozone-depleting halocarbons, no cadmium, no lead, no chromium trioxide, and no carcinogenic raw materials are used in the production process. The transfer product itself is not a hazardous material.

The obligation to provide information on hazardous substances in products, stipulated by the latest REACH regulations, does not apply to our transfer products.

Our global production standards keep us up to 85% below the legally mandated limits.

**PET substrates** remain with the processor as residual material, where they are sorted by type for further use in the industrial loop. They can be thermally recycled and used as a high quality replacement for gas and heating oil.

Our new KURZ Transfer Recycling Program is the most sustainable way to recycle PET substrates. Over several years we have developed a process, suited to industry, which recycles residual materials and transforms them into a new injection-molding material for production. This makes us the only manufacturer in the industry to take you a crucial step closer to closed-loop thinking.

Learn more here:
www.kurz-graphics.com/sustainability

© KURZ 2020

**LEONHARD KURZ Stiftung & Co. KG**
Schwabacher Str. 482
90763 Fürth/Germany
Tel.: +49 911 71 41-0
Internet: www.kurz.de
E-Mail: sales@kurz.de

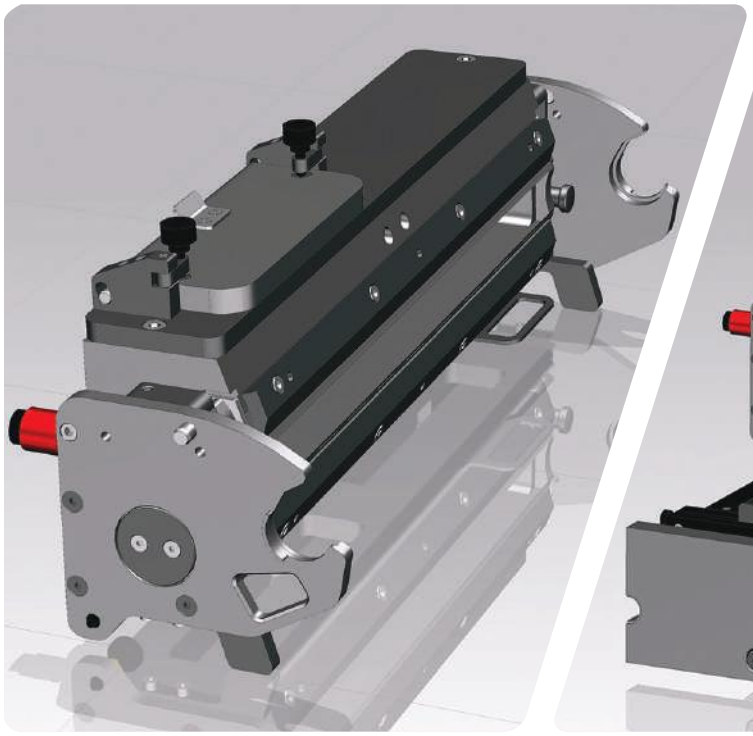
KURZ

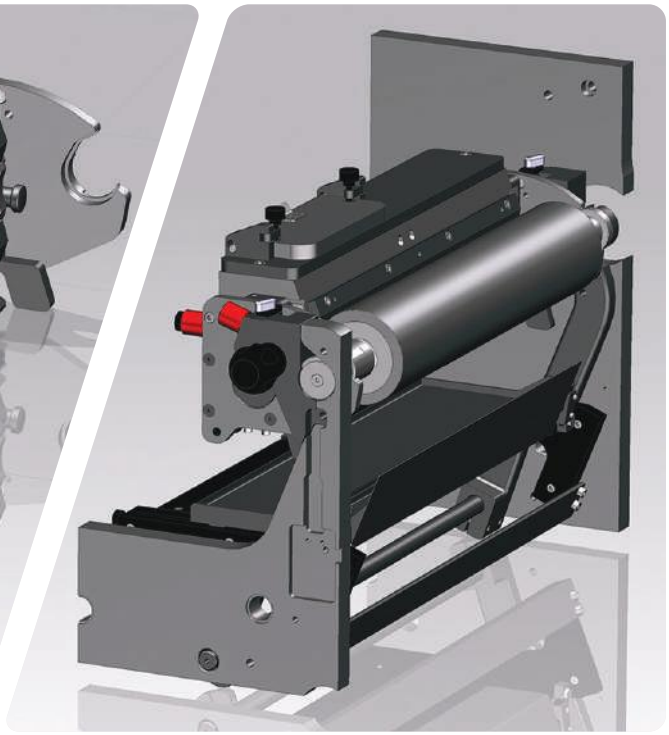
making every product unique

EN

# SMART LOAD INKING SYSTEM

**Ink distribution is a crucial step to obtain an excellent printing result. Today OMET offers a new Smart Load chambered doctor blade system.**





The new closed chamber doctor blade system combines better ink transportation on the anilox with improved ease of use, optimizing the printing performance of the machine especially when using white UV inks, varnishes and lacquers.

The Smart Load system allows direct ink refill into the closed chamber, without the need to install any pump and therefore saving costs, by maintaining the high performance of a closed chamber system.

The Smart Load system can be easily incorporated into the printing unit and is interchangeable with the standard inking system, to offer greater flexibility to the operator.
The new "Smart Load" chambered doctor blade system is available for OMET XFlex X6, X6.0 and XJet printing lines and retrofittable on existing machines.

IT

# NUOVO SISTEMA SMART LOAD

**L'inchiostrazione è fondamentale per ottenere un ottimo risultato di stampa. Oggi OMET offre un nuovo sistema di inchiostrazione speciale a doppia racla Smart Load.**

Il nuovo sistema a camera chiusa unisce un migliore trasporto dell'inchiostro sull'anilox con una maggiore facilità di utilizzo, ottimizzando le performance qualitative di stampa della macchina soprattutto nell'utilizzo di inchiostri bianchi UV, vernici e lacche.

Il sistema Smart Load permette il caricamento diretto dell'inchiostro all'interno della camera chiusa, senza la necessità di installare una pompa e quindi permettendo un contenimento dei costi, ma senza rinunciare alle performance di un sistema a racla chiusa.

Il gruppo è inseribile facilmente nell'unità di stampa ed è intercambiabile con il sistema a di inchiostrazione e raclatura standard, per offrire maggior flessibilità all'operatore.
Il nuovo sistema di inchiostrazione a doppia racla "Smart Load" è disponibile per le unità stampa delle linee OMET XFlex X6, X6.0 e XJet, nuove e esistenti.

ZELLER + GMELIN

# Printing Ink

for Labels and Packaging

- Food Packaging
- Flexible Packaging
- Folding Carton
- Selfadhesive Labels
- Shrink Sleeve Labels
- In-mould-labels

EXPERTLY DONE.

Zeller+Gmelin GmbH & Co. KG · Schlossstraße 20 · 73054 Eislingen/Fils
info@zeller-gmelin.de · www.zeller-gmelin.de

EN

# OMET AND ACTEGA SCHMID RHYNER: INNOVATION FOR SPECIAL EFFECTS

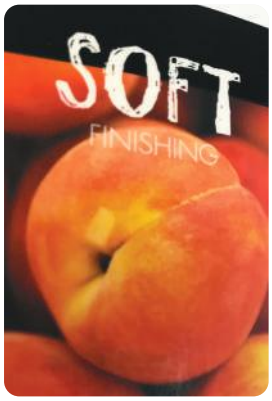
**Endless possibilities to amaze with special effects. Thanks to the collaboration with ACTEGA Schmid Rhyner AG, a company which is now part of ALTANA, world leader in the field of inks and finishes, OMET machines allow to create printed products of superior quality with aesthetic and sensorial innovations. The new OMET X7, in particular, has been designed to meet the most complex needs in this field, both in terms of finishing materials and applications.**

The experience and the ability to innovate, values shared by OMET, have set off an excellence partnership that has brought new finishing effects and packaging solutions to the market, able of standing out for quality, refinement, safety and durability.

"We transform surfaces into experiences: this is the slogan of our company" explains Dr. Alexander Ossenbach, ACTEGA Schmid Rhyner AG Site Manager "Touch that plays an essential role, because packaging with special feelings arouses our curiosity and emotions. It shouldn't be just functional and good-looking: packaging also conveys a message and describes the product inside it. Shopping is a sensory experience. In over 100 countries, companies of the printing and packaging sector rely on our products: UV curing coatings and adhesives of the WESSCO® brand, aqua coatings of the GALACRYL® family, solvent based products (BRIVIO®) and finally DIVAR® for digital varnishes based on UV-inkjet technology".

"The market is moving towards new requests and new needs - adds Marco Calcagni, OMET Sales & Marketing Director -. We are very careful to offer our customers solutions that satisfy, and sometimes anticipate, these requests. In September 2019 we presented the new OMET X7 at Labelexpo Europe, arousing a strong interest for the wide range of possible effects achievable on printed products. Thanks to the new and high-performance flexo printing units and to the possibility of having in-line Soft Touch vertical flexo printing units and the OMET Soft Touch rotogravure unit, the use of special effects brings surprising results even on Shrink Sleeve materials".
Among the new proposals in the field of inks there are, for example, the POLAR coating, sustainable alternative to hotfoil or metallic effects, and diVar® technology for digital finishing. To guarantee the maximum security for migration, ACTEGA Schmid Rhyner has developed its own EPPI® photoinitiator for low migration coatings, the perfect choice for delicate packaging.
Among the most innovative and appreciated finishes on the market, there are also the tactile effects SOFTTOUCH, WETTOUCH, PAPERTOUCH, the BARRIER coatings for sustainable products, the RAINBOW effect that guarantees safety and attracts attention, and SHRINK sleeves.

**SEE HEREUNDER ALL THE SPECIAL EFFECTS AVAILABLE:**




**SOFTTOUCH**
**The soft feeling on tubes**

**WETTOUCH**
**The special touch for a haptic feeling or tactile effects**

**PAPERTOUCH**
**For a natural feeling on webfed products**

**POLAR**
**The shining and sustainable alternative to hot foil stamping or metalized boards**

IT

# OMET E ACTEGA SCHMID RHYNER: L'INNOVAZIONE NEGLI EFFETTI SPECIALI

**Infinite possibilità di stupire con effetti speciali. Le macchine OMET, grazie alla collaborazione con ACTEGA Schmid Rhyner AG, società del gruppo ALTANA leader mondiale nel campo degli inchiostri e delle finiture, permettono di realizzare prodotti stampati di qualità superiore con innovative proposte estetiche e sensoriali. La nuova OMET X7, in particolare, è stata concepita per soddisfare le più complesse esigenze in questo campo, sia in termini di materiali che di applicazioni.**

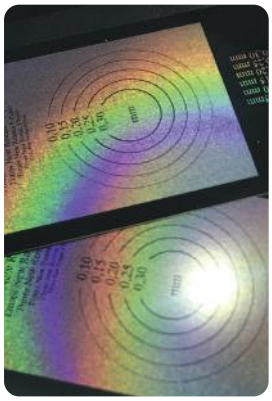
L'esperienza e la capacità di innovare, valori condivisi da OMET, hanno dato avvio ad una partnership d'eccellenza che ha portato al mercato nuovi effetti di finitura e soluzioni per il packaging, capaci di distinguersi per qualità, ricercatezza, sicurezza e durata.

"Trasformiamo le superfici in esperienze: ecco lo slogan della nostra azienda» spiega il Dott. Alexander Ossenbach, Site Manager di ACTEGA Schmid Rhyner «È soprattutto il senso del tatto che gioca un ruolo essenziale, perché un packaging con una sensazione speciale suscita la nostra curiosità ed emozioni molto specifiche. Non dovrebbe essere solo funzionale e di bell'aspetto: trasmette anche un messaggio e descrive il prodotto all'interno. Lo shopping è un'esperienza sensoriale. In oltre 100 paesi, i clienti del settore della stampa e dell'imballaggio fanno affidamento sui nostri prodotti: i rivestimenti e gli adesivi a polimerizzazione UV del marchio WESSCO®, i rivestimenti a base d'acqua della famiglia di prodotti GALACRYL® e i prodotti BRIVIO® a base solvente così come DIVAR® per vernice digitale".

"Il mercato si sta muovendo verso nuove richieste e con nuove esigenze – aggiunge Marco Calcagni, Sales & Marketing Director OMET - e noi siamo molto attenti a proporre ai nostri clienti soluzioni che le soddisfino, e a volte le anticipino. OMET già a Settembre 2019 ha presentato la nuova X7 a Labelexpo Europe, suscitando un forte interesse per la vasta possibilità di effetti realizzabili sui prodotti stampati. Grazie ai nuovi e performanti gruppi stampa flexo e la possibilità di avere in linea gruppi stampa flexo verticali Soft Touch ed il gruppo rotocalco OMET Soft Touch, l'utilizzo di effetti speciali porta risultati sorprendenti, anche su materiali Shrink Sleeve".

Tra le novità proposte nel campo degli inchiostri ci sono ad esempio il rivestimento POLAR, un'alternativa sostenibile all'hotfoil o all'effetto metallizzato, e la tecnologia diVar® per la finitura digitale. Per garantire la massima sicurezza di migrazione, ACTEGA Schmid Rhyner ha sviluppato il proprio fotoiniziatore EPPI® per rivestimenti a bassa migrazione, la scelta perfetta per imballaggi delicati.
Tra le finiture innovative e più richieste sul mercato oggi ci sono anche gli effetti tattili SOFTTOUCH, WETTOUCH, PAPERTOUCH, rivestimenti BARRIERA per prodotti sostenibili, l'effetto RAINBOW che garantisce sicurezza e attira l'attenzione e gli SHRINK sleeves.

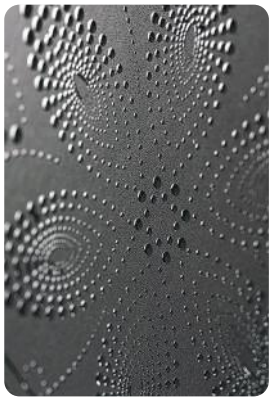
## DI SEGUITO TUTTI GLI EFFETTI SPECIALI A DISPOSIZIONE:



**RAINBOW**
**Effect fort he special eye catch or copy security**

**BARRIER COATING**
**For sustainable products**

**SHRINK SLEEVES**
**For a new visable touch**



**DIVAR**
**Special effects with DIVAR**

EN

# "ZERO-DEFECT"

## WHEN PRESS AND INSPECTION MATCH TOGETHER CUSTOMER'S DEMAND

**Effective, operator friendly, versatile, technology's state of the art and perfect ratio between price & performance: OMET and BST eltromat providing the best by playing together the final match for the finest combination of labels' print production and quality inspection.**

Thanks to a fast increasing number of common installations, the BST eltromat label inspector digital strobe **TubeScan** and its wide range of quality control and workflow solutions, is greatly appreciated also by OMET's customers who are enjoying the easiness of keeping under control the printing and finishing quality of their high-end label products. They are finally experiencing how to guarantee an effective defect detection task and a complete workflow process thus shipping to customers only faultless products that comply with the job specification. The technology has given us, suppliers of quality control systems, the possibility to offer state of the art solutions so to produce better, with less waste and with more confidence. "To dialogue with machine operators has always got highest priority by BST eltromat, which has considered information and interaction to them as the first and fundamental objective of the development of a product so that today our **TubeScan** is talking and interacting with the operators". Nowadays, while printing, to verify a **BarCode**, to inspect **Fine Text**, to monitor **Delta E**, to recognize an **Alphanumeric** sequence, to monitor printing patterns **Distances**, to compare and validate a pre-press **PDF**, to support **Cutting** process, to inspect **Reflective** labels, to detect **Missing** labels and print **Faults**, to check **Clear on Clear**, to inspect **UV**, to control rewinder and **Finishing** stations, to **Count** and **Complete**, to manage **Workflow** and remove **Waste**... machine operator is pairing with our **TubeScan**.
We like to thank OMET for giving us the chance to perform by supporting your customers worldwide by means of the **TubeScan** product line.

*News by Roberto Maiocchi,*
*Narrow Web Sales Manager of BST eltromat Italia srl*

IT

# "ZERO DIFETTI"

## QUANDO LA STAMPA E L'ISPEZIONE INCONTRANO INSIEME LE ESIGENZE DEL CLIENTE

**Efficace, facile da usare, versatile, tecnologia all'avanguardia e perfetto rapporto prezzo/prestazioni: OMET e BST eltromat forniscono il meglio giocando insieme la partita finale per la migliore combinazione di produzione di stampa e controllo di qualità.**

Grazie ad un numero sempre crescente di installazioni comuni, lo strobo digitale della BST eltromat, il "label inspector" TubeScan e la sua vasta gamma di soluzioni per il controllo qualità ed il flusso di lavoro, è molto apprezzato anche dai clienti OMET i quali stanno beneficiando sfruttando la facilità di ispezionare la qualità di stampa e finitura per la produzione di etichette di fascia alta. Stanno finalmente sperimentando come garantire un'efficace rilevamento dei difetti di stampa ed il controllo continuo dell'intero flusso di lavoro, inviando così ai clienti solo prodotti impeccabili e conformi alle specifiche di commessa. La tecnologia ha dato a noi, fornitori di sistemi di controllo qualità, la possibilità di offrire soluzioni all'avanguardia per produrre meglio, con meno scarti e più affidabilità. "Il dialogo con gli operatori macchina da stampa ha sempre avuto la massima priorità da parte della BST eltromat, che ha considerato il rapporto con gli stessi come il primo e fondamentale obiettivo dello sviluppo di un prodotto così che oggi anche il nostro TubeScan dialoghi e interagisca anzitutto con loro". Al giorno d'oggi, durante la stampa, per verificare un codice a barre, per ispezionare Fine Text, per monitorare Delta E, per riconoscere una sequenza alfanumerica, per monitorare le distanze di dettagli di stampa, per confrontare e convalidare un PDF di prestampa, per facilitare il processo di taglio, per ispezionare etichette su materiale riflettente, per rilevare le etichette mancanti e i difetti di stampa, per controllare "clear su clear", per ispezionare UV, per controllare il riavvolgitore e le stazioni di finitura, per contare e completare, per gestire il flusso di lavoro e rimuovere gli scarti... l'operatore della macchina sta lavorando assieme al nostro TubeScan. Ringraziamo OMET per averci dato la possibilità di performare supportando i vostri clienti in tutto il mondo tramite i sistemi della serie TubeScan.

# QUALITY ASSURANCE FOR WEB PROCESSING INDUSTRIES

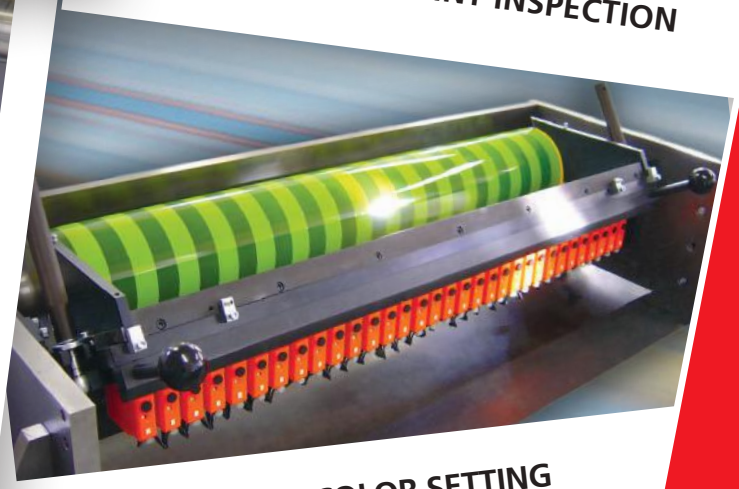
HIGHEST REGISTER PRECISION

HIGH-PERFORMANCE VIDEO TECHNOLOGY

PERFECT LINE AND CONTRAST GUIDING

INTELLIGENT PRINT INSPECTION

100% PRINT INSPECTION



PRECISE COLOR SETTING

*Web Guiding*
*100% Inspection*
*Register Control*
*Workflow*
*Color Measurement*
*Surface Inspection*
*Color Management*
*Web Monitoring*
*Process Automation*

*More Information: www.bst-italia.it*

BST eltromat
ITALIA

EN

# CUBIT FRANCE TECHNOLOGIES, LEAPS FORWARD TO SUCCESS WITH OMET TAYLOR MADE SOLUTIONS

**One of Europe's leading manufacturer of tickets, Cubit France Technologies (CFT Group), chooses OMET as its technology partner to focus on tickets for different field and applications which it supplies to over 50 countries across the globe. In this interview, Stephane Carle, President of CFT Group reveals about the history and growth of the group which goes way back to 1989 and why they chose OMET X5 amongst other available machines in the market. This installation is a perfect example of OMET's Expertise to adapt and build machines exactly as per customer's request following our customer focussed internal processes!**

*Stephane Carle, Cubit France Technologies President, proudly shows his new OMET X5*
*Stephane Carle, Presidente di Cubit France Technologies, mostra con orgoglio la sua nuova OMET X5*

**You offer different variety of tickets to your customers. Tell us a bit about the main products of the company.**
Being one of the leading manufacturers of tickets, we do have a large variety of ticketing solutions for our customers. Our main products are parking, public transports and highway tickets. Our products are sold in over 100 cities in 50 countries all over the world, thanks to our investments in developing a strong know-how and technology experience in offset printing and encoding magnetic and RFID tickets. We also produce tickets for box office systems, museums, pools, leisure parks, ski lifts, access control, pay and display, receipt rolls etc. We offer a wide combination of tickets such as, with or without magnetic stripe, in cardboard, thermal paper, composite materials or polyester, available in various thicknesses.

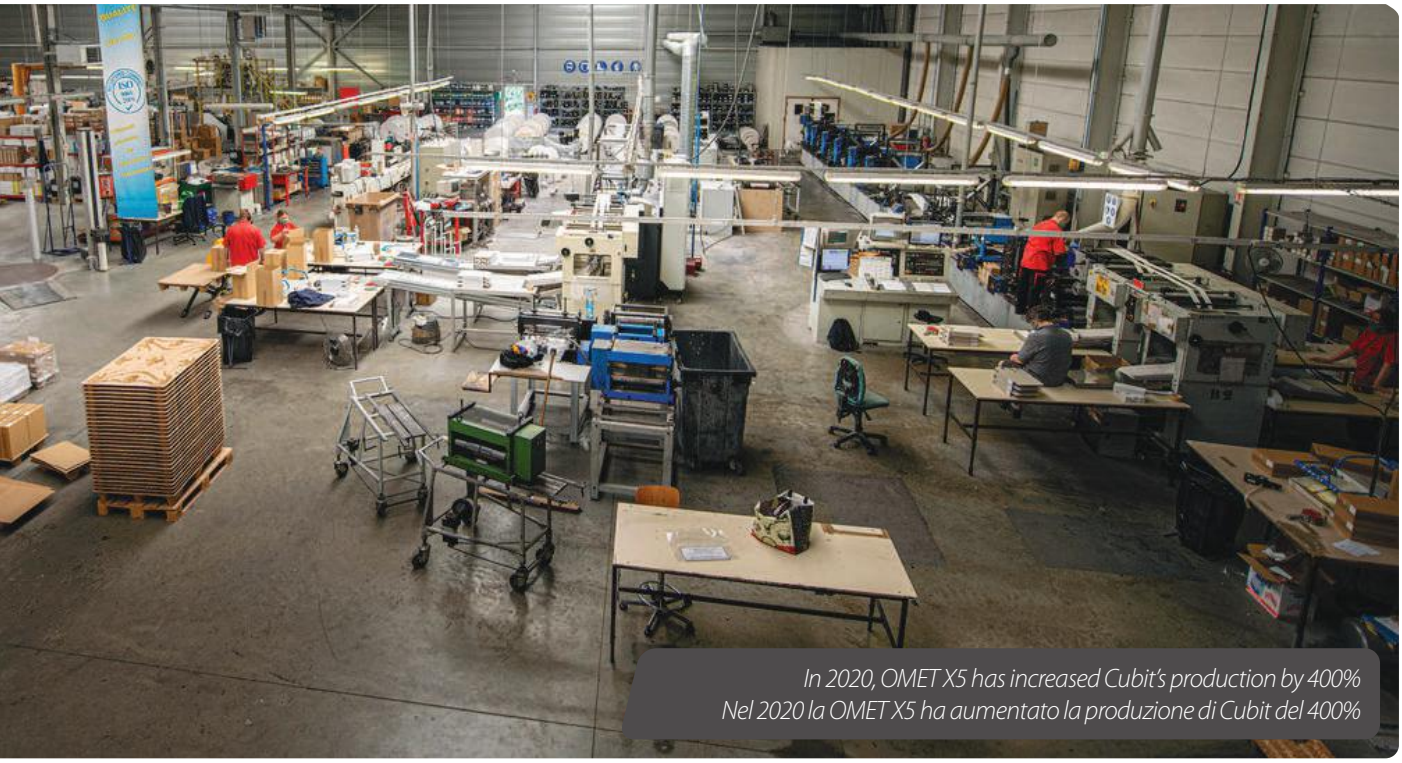
**From the view point of technology, which is the most critical process in manufacturing of these products?**
Printing constitutes only 50% of the final product: magnetic stripes application, cutting, perforations, fanfold, encoding and good packaging cover up for the balance 50%. Production process for such products must be very precise, not only in printing but especially in converting processes also (perforation, longitudinal and lateral cutting). When the tickets are procured by car parking distributors or machines vendors, they must be extremely precise and functional to the final application. There is absolutely no margin for error.

**Does it involve some specific skills or technology licences?**
Yes! The main constructors (Skidata, THALES, Designa etc..) request licences every year.

IT

# CUBIT FRANCE TECHNOLOGIES, UN PERFETTO ESEMPIO DELLA TECNOLOGIA "SU MISURA" FIRMATA OMET

**Cubit France Technologies, uno dei leader europei nella produzione di ticket, ha scelto la tecnologia e l'esperienza OMET: i loro prodotti sono utilizzati in diversi settori e applicazioni, in oltre 50 paesi del mondo. In questa intervista Stephane Carle, presidente del gruppo CFT, ci racconta l'inizio della loro attività nel 1989, la loro crescita e la scelta di installare una OMET X5 nel loro parco produttivo. CFT è un esempio perfetto di come OMET sia in grado di adattare ogni macchina alle richieste dei clienti, seguendo passo passo il progetto dall'ordine all'installazione finale.**



*In 2020, OMET X5 has increased Cubit's production by 400%*
*Nel 2020 la OMET X5 ha aumentato la produzione di Cubit del 400%*

**La vostra produzione riguarda diversi tipi di ticket. Qual è la tipologia più richiesta?**
Principalmente ticket per parcheggi, trasporti pubblici e biglietteria autostradale. I nostri prodotti sono presenti in oltre 100 città in tutto il mondo e abbiamo sviluppato un forte know-how e molta esperienza nella stampa offset e nella codifica dei biglietti magnetici e RFID. Produciamo anche biglietti per sistemi box office, musei, piscine, parchi, impianti di risalita, controllo accessi, pay and display, ricevute... Produciamo ticket con o senza banda magnetica, in cartone, carta termica, materiali compositi o poliestere, in vari spessori.

**Da un punto di vista tecnologico, qual è il passaggio più critico nella stampa di questi prodotti?**
La stampa è solo il 50% del prodotto finale: l'applicazione di strisce magnetiche, il taglio, le perforazioni, la piegatura a ventaglio, la codifica e un buon imballaggio sono l'altro 50%. La produzione deve essere molto precisa, non solo nella stampa ma soprattutto nei processi di conversione (perforazione, taglio longitudinale e laterale). Quando i biglietti sono prodotti da distributori di parcheggi o altre macchine, devono essere estremamente precisi e funzionali all'applicazione finale.

**La loro produzione prevede alcune abilità o licenze specifiche?**
Sì! I principali costruttori (Skidata, THALES, Designa ecc.) richiedono licenze ogni anno.

EN

*Cubit France Technologies is a European leader manufacturer of tickets & cards*
*Cubit France Technologies è leader europeo nella produzione di ticket & card*

**Tells us about your market position and your competitive advantage.**
Our biggest advantage is that we are a small well managed company. This allows us to be flexible, fast and gives us the ability to understand the market in a much closer way. We work in very close cooperation with our customers and suppliers.

**How about your future investments and growth prospects?**
The whole company is moving into a new building in August 2020 without stopping the production. The new factory is well placed from Dunkerque: quieter, ecological (photovoltaic and rain recycling) optical fiber zone. A new deal!

**Does major part of your sales happen in domestic market or exports?**
We have sales in more than 100 cities within 50 countries across the globe. 60% of sales happen in the French market and 40% is exports. We have our sales partners all over Europe and the world.

**You recently invested in an OMET XFlex X5, tell us about your selection criteria.**
We manufacture very complex products which require a lot of precision and customised attachements. A machine with exceptionally high print accuracy and the ability of the machine supplier to customise the machine according to our needs were the 2 main criteria for selecting our partner. We compared and tested all major manufacturers over Europe and Asia. After doing a full study we made our choice for OMET, not only for the machine, but also for the OMET team. OMET was the only machine supplier, which was able to cater to our requirements of delivering a machine with high print accuracy and combine our specials tools with flexo production. OMET technical department worked together with our team to study the best solutions to our needs, designing new units and adapting their standards to make a perfect integration with our "external" equipments (perforator, fan folder, digital print head). The solution that they delivered was just perfect!

**How did your collaboration with OMET start?**
We have been collaborating with OMET since 2009, when the first OMET Flexy was installed. Now in 2020, OMET XFLEX X5 has increased our production by 400% and that too with better quality. Our expectations of increased productivity calculated 1 year ago, have come true with the new machine, and hence we are a very satisfied customer!

**Amongst all the innovations and customization provided to you by OMET, which one do you appreciate the most?**
OMET's advanced state of the art VISION System, allows us automatically register and control the printing and converting units, with minimal manual intervention. This in my opinion, is the key to reach the perfect result, something which we desired since the beginning. Thank you, OMET.

**Qual è la vostra posizione sul mercato e qual è il vostro vantaggio competitivo rispetto alla concorrenza?**
Siamo una piccola azienda: flessibile, veloce e in grado di comprendere il mercato. Lavoriamo vicino a clienti e fornitori.

**Quali sono i vostri progetti per investimenti futuri e le vostre prospettive di crescita?**
Tutta l'azienda si sta trasferendo in un nuovo edificio, prevediamo di farlo nell'agosto 2020 senza interrompere la produzione. Il nuovo stabilimento è ben posizionato rispetto a Dunkerque: avremo fibra ottica e una sede più silenziosa ed ecologica (dotata di fotovoltaico e riciclo pioggia). Una nuova era!

**Lavorate di più sul mercato interno o sulle esportazioni?**
Lavoriamo al 60% con clienti francesi e al 40% all'estero. Abbiamo dei partner in Europa.

**Avete recentemente investito in un OMET XFlex X5, perché e come avete scelto questa macchina?**
Abbiamo confrontato e testato tutti gli altri produttori in Europa e Cina: abbiamo fatto la nostra scelta non solo per la macchina, ma per il team OMET: è stato l'unico in grado di combinare i nostri strumenti speciali con la tecnologia flexo. L'ufficio tecnico OMET ha collaborato con noi per studiare le migliori soluzioni alle nostre esigenze, progettando nuove unità e adattando i loro standard per integrarsi perfettamente con le nostre apparecchiature "esterne" (perforatore, cartella ventole, testina di stampa digitale). Hanno fatto un lavoro perfetto.

**Come è iniziata la collaborazione con OMET?**
Collaboriamo con OMET dal 2009, quando è stata installata la prima OMET Flexy. Ora nel 2020 la OMET X5 ha aumentato la produzione del 400%, con una migliore qualità. Le nostre aspettative di aumento della produttività, calcolate 1 anno fa, si sono avverate con la nuova macchina, quindi siamo molto soddisfatti.

**Fra tutte le proposte / innovazioni tecnologiche OMET, quale apprezzate maggiormente?**
La regolazione e il controllo automatico del registro delle unità di stampa e converting, a mio avviso, sono le chiavi per raggiungere il risultato perfetto che desideravamo dall'inizio. Grazie, OMET.

EN

# ARCA SLEEVES, PIONEERS OF THE FUTURE

**Presenting itself as a powerful marketing tool, in addition with a safe protective wrapping, "Shrink Sleeves" have been widely accepted by brands resulting in its steady growth in the last few years. Identifying this as a great opportunity, the 70 years old Arca Etichette Group has dedicated a specific newly formed subsidiary to this market niche: Arca Sleeves.**

*Arca Sleeves management with new OMET X6*
*From the left Giuseppe Gazzotti, Marco Balconi and Alessandro Solcia*
*Il management di Arca Sleeves con la nuova OMET X6*
*Da sinistra Giuseppe Gazzotti, Marco Balconi e Alessandro Solcia*

**What is the vision of launching Arca Sleeves and what have been some key milestones in the journey so far?**
Arca Sleeves was launched in 2015 coming out of our successfully established Arca Group which has been in the market since 1948. The vision of the company is to offer "shrink sleeves" labels to the market in addition to our current offering of self-adhesive labels, multipage and labelling systems which we have a strong reputation of serving the market for over 70 years! In the early days, printing of shrink material, was done in Arca Etichette facilities while post press operations such as tubing, cutting and packaging was done by Arca Sleeves. Since then the company, Arca Sleeves, backed by excellent response from the market, has quickly risen to become an independent, well established specialized supplier of shrink sleeves labels in the market! It was this early success that led to our decision to install the first state of the art, OMET X6 430 printing press in 2017 and bring the complete manufacturing solution under one company, allowing us to supply materials with better efficiency and effectiveness to our prestigious list of clients.

**What was the key motivator which led to the decision of brining "All operations under one roof"? Was it driven by strategy or economic reasons?**
Our strategy for growth was to supply our customers with the topmost quality shrink sleeve labels in the quickest possible time, which required a direct control of all production phases. It was this strategic choice which led us to bring all operations of pre-press, press and post press operations under one roof. Even though we are a completely independent unit now, we count on the "support" of the parent company for any excep-

IT

# ARCA SLEEVES, PIONIERI NEL SETTORE DEL FUTURO

**Potente strumento di marketing oltre che involucro protettivo, le etichette "sleeve termoretraibili" sono un prodotto che il mercato apprezza in modo particolare da alcuni anni a questa parte. Un trend che l'affermato Gruppo Arca Etichette ha saputo cogliere al momento giusto, dedicando un'azienda specifica a questa nicchia: Arca Sleeves.**

*OMET X6 in production at Arca Sleeves facilities*
*OMET X6 in stampa presso la sede produttiva di Arca Sleeves*

**La vostra società nasce da un gruppo che ha oltre 70 anni di esperienza nel settore etichette e packaging. Quali sono le principali tappe del vostro cammino di sviluppo?**

Arca Sleeves nasce nel 2015 per volere del gruppo Arca, con l'obiettivo di estendere il mix prodotti da offrire al mercato con lo "sleeve termoretraibile". Fu una scelta strategica perché, grazie al nome di Arca e del suo storico importante nel mondo delle etichette autoadesive, dei multipagina e della produzione di impianti di etichettatura, allo stesso tempo mantenendo società separate, crearono un'azienda autonoma, solida e specializzata, che iniziò subito a crescere. Inizialmente si stampava in Arca Etichette, mentre la tubolazione, taglio e confezionamento in Arca Sleeves, ma le vendite e Il mercato hanno dato fin da subito ottimi riscontri, tant'è che nel 2017 abbiamo deciso di installare la prima OMET X6 430 per essere completamente autonomi nell'avere 'internamente' e sotto diretto controllo tutti gli step produttivi, con conseguenti vantaggi di efficienza ed efficacia.

**La scelta di internalizzare è stata spinta da ragioni economiche o strategiche?**

Avere il diretto controllo di tutte le fasi produttive è stata indubbiamente una scelta strategica e i buoni risultati raggiunti, ci hanno dato coraggio per acquistare una prima macchina da stampa. Oggi realizziamo tutto internamente pur avendo sempre a disposizione "l'appoggio" della capogruppo per quelle richieste che, eccezionalmente, risultassero tecnicamente non realizzabili con la nostra macchina e/o per far fronte ad eventuali picchi di produzione.

EN

tional request of our customers or when we are full in capacity due to peak demand.

**The success of your company largely depends on the growing demand for shrink sleeve labels. What are the reasons for this growth in demand?**
The shrink sleeve labels have the following advantages
1. Allows greater coverage of the product's surface (bottles, jars, etc)
2. Has wider space available for texts and graphics, especially for irregular shapes
3. They are a great marketing tool or innovative marketing activities!
In addition to the above, the shrink sleeve also provides an added security features, that of a seal. Whether the sleeves are printed or neutral, covering the whole product or just the cap, shrink sleeves always guarantee the originality of the content from tampering and hence raises the safety image of the product.

**Shrink Sleeves are now used by all major brands for their products. What do you think is the key factor of success for this once "Niche Product"?**
Let's say that, like all innovations in the packaging sector, even the shrink sleeve needed 'someone' who believed in developing and spreading this solution. The manufacturing companies, their marketing, the market in general, did the rest, bringing the sleeve from a "niche product" to mass consumption.

**However, sleeves are offered by many competitors, how has Arca Sleeves established itself as a unique player?**
Assuming that, by now, quality is for every customer is a 'sine qua non' condition in an increasingly demanding market, we entrust our growth to "specialization". Our focus, and the core business of Arca Sleeve is the exclusive production of shrink sleeves. We manage hundreds of new projects every year and we stand out for the speed and the expertise in the design phase, which is the most important phase for the success of any industrial supply of 'sleeves'. In a matter of a few days, we can bring to our customers' desks a fully finished industrial samples, printed in digital, hence reducing the time to market for any new product idea or innovation.
Another competitive advantage for us is the short lead-time for deliveries, thanks to the great expertise and flexibility of our team, composed by people who believe in our company, because of whom, all these exceptional results are possible.

**Which product is most requested by your customers and why?**
Let's just say that shrink sleeve is our "specific product"! We offer our customers with the flexibility to select any kind of graphic and finishing available on the market. Customers can choose from a variety of options such as metallized inks, screen inks, colored foils, thick, opaque or iridescent paints, etc., which could either be used individually or in combination as desired by the objectives of the customer.

**In terms of production, what are your main production equipment?**
In terms of capacity, our group, Arca Etichette has more than 4 "traditional" printing machines and 2 "digital" printing. Having said that, For Arca Sleeves we wanted to purchase the next generation highly automated printing press and hence in August 2019, we purchased the 10 color OMET XFLEX X6 UV-LED press. As confirmed by OMET, Arca Sleeves was the first company in Italy to invest in ink drying technology with "LED" in the shrink sleeves sector and this makes us proud, proving our commitment towards "sustainability" and the environment. In addition to the OMET press, we will also be installing the second tubing line in the coming months, which too is the state of the art technology equipment available today amongst the manufacturers of such types of machines.

**Are you satisfied with your choice of OMET machines in terms of performances and service?**
Our evaluation and choice of the machine has been very thoughtful considering a lot of key parameters such as machine innovations, wastage parameters, build quality and most important supplier reliability. We have already seen improvements both in terms of production and waste reduction, since the time we have installed the new OMET machine.

**Alle origini del successo c'è sicuramente la crescita della nicchia delle etichette termoretraibili. Perché questo tipo di etichette ha successo?**
Lo "sleeve termoretraibile" oltre a consentire una maggiore copertura delle superfici di tutti i prodotti (flaconi/bottiglie/barattoli, ecc.) permette di aumentare lo spazio a disposizione per i testi e la grafica, in particolare per quelle forme più irregolari, una vera 'manna' per le attività di marketing!
Più in generale si è adottato lo sleeve non solo per le importanti caratteristiche citate, bensì anche per la possibilità di utilizzarlo nella sua funzione di sigillo; infatti sia che gli sleeves siano stampati e/o neutri, sia che "vestano" tutto il prodotto o solo il tappo, garantiscono l'originalità del contenuto dalla manomissione, tutto ciò innalzando l'immagine di sicurezza del prodotto contenuto; abbiamo già sotto i nostri occhi e da tempo tantissimi esempi, basta "fare un giro" in una GDO.

**In effetti, pensando agli scaffali dei supermercati, questo particolare tipo di etichette le troviamo su tantissimi prodotti . Prima forse era un prodotto di nicchia?**
Diciamo che, come tutte le innovazioni nel settore del packaging, anche lo sleeve termoretraibile ha avuto bisogno di 'qualcuno' che ha creduto nello sviluppare e diffondere questa soluzione; le aziende produttrici, i loro marketing, il mercato in genere, hanno fatto il resto, portando lo sleeve da un "prodotti di nicchia" al largo consumo.

**Comunque, è un prodotto offerto da molti competitor, quali sono i plus che cercate di offrire ai vostri clienti per distinguervi sul mercato?**
Partendo dal presupposto che, ormai, la qualità è per tutti una 'condicio sine qua non per essere presenti in un mercato sempre più esigente, affidiamo la nostra crescita alla "specializzazione"; il focus, il core business di Arca Sleeve consiste esclusivamente nella produzione di sleeve termoretraibili, gestiamo centinaia di nuovi progetti ogni anno e ci distinguiamo nella velocità e professionalità nella fase progettuale, la più importante per una buona riuscita di una fornitura industriale di 'sleeve'; in pochi giorni 'portiamo' sulle scrivanie dei nostri clienti, campionature industriali, realizzate grazie anche alla tecnica di stampa digitale.
Tuttavia, è un ulteriore nostro plus, un reale breve lead-time di consegna, ciò anche grazie alla grande professionalità e flessibilità di un team di lavoro, composto da persone che credono nella nostra azienda.

**Qual è il prodotto specifico più richiesto dai clienti e perché?**
Lo "sleeve termoretraibile" è il nostro "prodotto specifico"!
Ai clienti offriamo qualsiasi tipo di nobilitazione grafica disponibile nel settore; inchiostri metallizzati, inchiostri serigrafici, lamine colorate, vernici spessorate, opache, iridescenti, ecc., utilizzati singolarmente o in un mix adeguato alla richiesta del cliente.

**A nice example of the quality of Arca Sleeves on the Santero bottle shrink label**

**Un bellissimo esempio della qualità di Arca Sleeves sulla sleeve della bottiglia Santero**

**Sotto il profilo produttivo, quali sono le vostre principali linee di produzione?**
In termini di potenzialità di gruppo, abbiamo la disponibilità di oltre 4 macchine da stampa "tradizionale" e 2 per la stampa "digitale". Abbiamo però voluto riservare al reparto produttivo di Arca Sleeves una macchina da stampa di eccellenza, appena acquistata ed installata (agosto 2019), una OMET FLEXO-UV-LED a 10 colori; come anche testimoniato dalla stessa OMET di Lecco, Arca Sleeves è stata la prima azienda in Italia ad investire nella tecnologia di essicazione inchiostri con i "LED" nel settore degli sleeve termoretraibili (ndr) e ciò ci inorgoglisce, testimoniando altresì anche la nostra attenzione verso la "sostenibilità" e l'ambiente. Installeremo il prossimo mese, la seconda linea di tubolatura; ovviamente, anche per questo importante investimento, si tratta di una scelta al top della tecnologia disponibile oggi tra i produttori di queste tipologie di macchine.

**Siete soddisfatti della scelta fatta a livello di performances e di servizio?**
La valutazione e la scelta della macchina è stata molto ponderata e quanto stiamo registrando oggi, sebbene siano passati pochi mesi dall'installazione, ci sta dando ragione.
Abbiamo riscontrato miglioramenti sia a livello di rese produttive che di riduzione degli scarti.

**Quali prospettive di sviluppo vedete con le macchine OMET?**
Una delle parole chiave di Arca Sleeves è sicuramente la crescita: tuttavia, parlando di 2020 e 2021, cominciamo a massi-

**What growth prospects do you see with OMET machines in the coming years?**
Growth has always been the focus area of Arca Sleeves. It's for this reason we have recently invested heavily on doubling our factory floor space, added new technical and commercial resources and also new management system. We plan to maximize the return on these investments in 2020 and 2021. However we are keen to invest in another machine, probably with a larger width within our expansion plan of 2021-2022.

**What market developments do you foresee in the near future? How are your investments oriented?**
We can say that today Arca Sleeves excellence lies in the "Wine & Beverage" sector and hence in the future we wish to develop the Cosmetic, Chemical and Detergency/Hygiene sectors.
After a long series of important investments in equipment and structure, we have initiated an interal project aimed at implementing training and specialization of our staff to enable us to grow in this direction.

**Sustainability and environment are considered as one of the most important trends in the packaging industry now. Are you willing to follow them?**
Obviously yes, as previously mentioned and demonstrated, we are already moving in this direction and will continue to invest further to enhance our solutions which are innovative and sustainable for the environment. It's for this reason we regularly collaborate with our main suppliers and assist them in testing and evaluating new raw materials.

**How are you positioned on the Italian market and what growth prospects do you see in the short term?**
The Italian market currently consists of 99% of our target customers. While it's difficult to assess our market share, we can surely say if the customer is looking for a "100% specialized" supplier of shrink sleeves, exclusively working in sleeves sector and is capable to handle the complete workflow from design to production, with a large production capacity and fast delivery, we are one of the very few ones with such capabilities.

mizzare il recentissimo investimento, anzi, i recentissimi investimenti che hanno visto anche il raddoppio della superficie dello stabilimento, l'inserimento di nuove risorse tecnico-commerciali, un nuovo gestionale . . . . Non è comunque escluso che nei progetti di investimento 2021-2022, si possa prevedere un'altra macchina, probabilmente con larghezza più grande.

**Quali sviluppi del mercato prevedete per il futuro? Su cosa intendete investire con la vostra azienda?**
Possiamo dire che oggi il nostro settore merceologico di eccellenza consiste nel "Wine & Beverage", pertanto desideriamo sviluppare ulteriormente i settori Cosmetico, Chimico e Detergenza/Igiene Casa.
Dopo questa lunga serie di importanti investimenti in beni strumentali e strutturali, abbiamo iniziato un progetto volto ad implementare la formazione e la specializzazione del nostro team di lavoro.

**Si parla molto di sostenibilità ed ambiente: per voi sono un trend da seguire?**
Ovviamente sì, come detto e dimostrato nei contenuti precedenti, lo stiamo già facendo, compatibilmente con ciò che dipende principalmente da nostre scelte dirette.
Collaboriamo con i nostri principali fornitori di materie prime per affiancarli nei test e nelle valutazioni di nuovi materiali.

**Come siete posizionati sul mercato italiano e quale andamento e prospettive di crescita vedete a breve?**
Il mercato italiano consiste, al momento, nel 99% del nostro target. Difficile fare una valutazione percentuale della nostra quota; più facile, invece, sostenere senza timore di essere contraddetti, che se un cliente ricerca un fornitore di sleeve termoretraibili che sia esclusivamente "specializzato al 100%" nello sleeve, nella sua progettazione, produzione con ampia capacità produttiva e veloce nelle consegne, non abbia una scelta molto ampia.

**Una linea di prodotti DueCi che presenta etichette sleeve stampate da Arca Sleeves**
**A line of products DueCi with shrink labels printed by Arca Sleeves**

Erhardt+Leimer

# Automation and Vision Systems

## ELGUIDER

**Web guiding system**

- Brushless web guiding system for narrow web applications
- Controller, actuator mechnism and sensors all combined into single unit

## ELTENS

**Wide Range of Web Tension Measurement**

- High precision Tension Measurement and Control with industry 4.0 connectivity
- Clear warning messages in case of short circuit or ground fault

## ELSCAN

**OMS3 – Basic**

- For narrow web applications
- Fully integrated computer
- Very reasonable price

## ELSCAN

**OMS4.6 – Premium**

- 100% repeat overview
- Double-camera system
- Master image comparison
- Measuring lines

## SMARTSCAN

**200% inspection system**

- Safe defect detection through special LED illumination concept
- Time-saving and rapid operating concept

**Erhardt+Leimer Srl** · Via Silvio Pellico 20/20A · 24040 Stezzano (BG) · Italy · Phone: +39 035 2050711 · **www.erhardt-leimer.it**

EN

# OMET INDIA OPENS TO THE INDIAN MARKET WITH AN INAUGURAL EVENT

**OMET India, the new OMET technical-commercial subsidiary in New Delhi, was officially inaugurated on November 29th 2019, in the presence of over 80 protagonists of the Indian printing industry, including printers, suppliers and brand owners.**

*From the left, Pawandeep Sahni (Managing Director of OMET India), Andrea Calcagni (International Strategy and Business Development Manager of OMET), Harveer Sahni (Chairman of Weldon Celloplast), Marco Calcagni (Sales & Marketing Director of OMET), Venkatesh (Printronics), KD Sahni (Weldon Celloplast)*
*Da sinistra, Pawandeep Sahni (Managing Director di OMET India), Andrea Calcagni (International Strategy and Business Development Manager di OMET), Harveer Sahni (Chairman di Weldon Celloplast), Marco Calcagni (Sales & Marketing Director di OMET), Venkatesh (Printronics), KD Sahni (Weldon Celloplast)*

OMET adds a new element to its constellation of branches around the world: after OMET Americas in Elk Grove Village - Chicago (IL), OMET Suzhou in China and OMET Iberica in Barcelona, OMET India was officially opened on November 29, 2019. This is a strongly growing, where OMET is well established thanks to the long-term collaboration with the local agent Weldon Celloplast, who led the installation of over 30 printing machines. The investment in these new OMET offices is aimed at consolidating sales and at increasing the technical customer service.

Many OMET customers attended the presentation of the new offices, among which we can mention Any Graphics, Zircon and Renault, which already works with several OMET machines. Local printers, suppliers and brand owners took part in the aperitif that introduced the official presentations of the hosts: firstly, Harveer Sahni, chairman of Weldon Celloplast, spoke about the birth of the collaboration with OMET since the Nineties, when he met Mr. Angelo Bartesaghi, founder of OMET, during his visit to India.

Marco Calcagni, OMET Sales & Marketing Director, spoke about the OMET group and officially introduced his son, Andrea Calcagni, who recently joined the company as International Strategy and Business Development Manager, and is currently in India to work with Pawandeep Sahni to develop the new OMET business in New Delhi. Andrea gave information about the OMET India vision, about the development of OMET's presence in the Indian subcontinent.

"OMET India with its partners Weldon Celloplast and Printronics has already a team of over 10 engineers on board and started training other Indian engineers to serve its customers around the world – said Andrea Calcagni -. We are working

IT

# OMET INDIA SI PRESENTA AL MERCATO CON UN EVENTO INAUGURALE

**Il 29 Novembre 2019 alla presenza di oltre 80 protagonisti dell'industria della stampa indiana fra stampatori, fornitori e brand owner, è stata ufficialmente presentata al mercato OMET India, la nuova sede tecnico-commerciale OMET a New Delhi.**

*Andrea Calcagni explains OMET India's vision*
*Andrea Calcagni parla della vision di OMET India ai numerosi invitati*

OMET aggiunge un nuovo elemento alla sua costellazione di filiali sparse per il mondo: dopo OMET Americas a Elk Grove Village – Chicago (IL), OMET Suzhou in Cina e OMET Iberica a Barcellona, il 29 Novembre 2019 è stata ufficialmente aperta OMET India. Un mercato in forte crescita nel quale OMET è ben radicata da anni grazie alla collaborazione con l'agente locale Weldon Celloplast, che ha portato all'installazione di oltre 30 macchine da stampa. L'investimento in questa nuova sede OMET è mirato ad un consolidamento delle vendite ed una crescita del servizio di assistenza tecnica.

Molti clienti OMET hanno partecipato alla presentazione della nuova sede, fra i quali Any Graphics, Zircon e Renault, che hanno già diverse macchine OMET in produzione. Stampatori, fornitori e brand owner locali hanno preso parte all'aperitivo organizzato prima della presentazione ufficiale da parte dei padroni di casa, in primis Harveer Sahni, chairman di Weldon Celloplast che ha parlato della nascita della collaborazione con OMET negli anni Novanta, quando aveva conosciuto il Sig. Angelo Bartesaghi, fondatore della OMET, durante una sua visita in India.

Marco Calcagni, Sales & Marketing Director di OMET, ha parlato del gruppo OMET e ha poi presentato ufficialmente suo figlio, Andrea Calcagni, recentemente inserito in azienda con il ruolo di International Strategy and Business Development Manager, attualmente in India per collaborare con Pawandeep Sahni allo sviluppo della nuova realtà OMET a New Delhi. Andrea ha dato indicazioni sulla visione di OMET India riguardo allo sviluppo della presenza OMET nel subcontinente indiano.

"OMET India con i suoi partner Weldon Celloplast e Printronics, ha già un team di oltre 10 ingegneri a bordo e ha iniziato a formare altri ingegneri indiani per servire i propri clienti in tutto

*Pawandeep Sahni and Andrea Calcagni at new headquarters of OMET India*
*Pawandeep Sahni e Andrea Calcagni nella nuova sede di OMET India*

to make India a center of competence for global company operations, work has already begun in that direction ".

"OMET counts many installations in over 100 countries - added Marco Calcagni - and we believe that many of these countries can be served directly from India in a better way. This subsidiary will allow OMET to improve its technical service, its technology and focus on new innovations. OMET is investing in the Indian market and is working for both short and long term results".

Pawandeep Sahni, Managing Director of OMET India, concluded the presentation by thanking all the participants: "The new branch is a center of excellence for OMET that will lead to an improvement of the customized technical service for our partners. Being closer to our customers will help us to understand their needs. We aim to improve the customer experience starting from when the customer places an order until the machine is installed and works at optimal levels, allowing the customer to fully exploit the potential of OMET printing machines, such as performance and production efficiency, while ensuring the highest quality".

il mondo – ha spiegato Andrea Calcagni -. Stiamo lavorando per rendere l'India un centro di competenza per le operazioni globali dell'azienda e il lavoro è già iniziato in quella direzione".

"OMET ha installazioni in oltre 100 Paesi – ha aggiunto Marco Calcagni - e siamo convinti che molti di questi Paesi possono essere serviti direttamente dall'India e in modo migliore. Questa sede permetterà a OMET di migliorare il suo servizio tecnico, la sua tecnologia e puntare su nuove innovazioni. OMET sta investendo nel mercato indiano e sta lavorando per risultati sia a breve che a lungo termine".

Pawandeep Sahni, Managing Director di OMET India, ha concluso la presentazione ringraziando tutti i partecipanti: "La nuova filiale è un centro di eccellenza per OMET e porterà a un miglioramento del servizio tecnico personalizzato per i nostri. Essere vicini ai nostri clienti ci aiuterà a capire le loro necessità. Miriamo a migliorare l'esperienza del cliente a partire da quando il cliente effettua un ordine fino a quando la macchina è installata e funziona a livelli ottimali, permettendo al cliente di sfruttare appieno il potenziale delle macchine da stampa OMET, come performance ed efficienza produttiva, garantendo al contempo la massima qualità".

SWED/CUT®
BY SWEDEV

# CONSISTENCY *through* QUALITY

NEW
RELEASE!

SWED/CUT® H9

NEXT GENERATION
FLEXO PRINTING
DOCTOR BLADE

Follow us on LinkedIn

*www.swedev.se*

SWEDEV

*Proud partner of* OMET

EN

# WELFARE INDEX PMI 2020, OMET AWARDED BY THE PRIME MINISTER GIUSEPPE CONTE

**On September 22nd 2020, the Prime Minister Giuseppe Conte awarded OMET as one of the "Welfare Champion" companies of the Welfare Index PMI 2020.**
**OMET's President Antonio Bartesaghi received the award in Rome during the event organized to present the fifth edition of the most wide and scientific research about welfare in Italy.**

*Prime Minister Giuseppe Conte (on the left) awards OMET CEO Antonio Bartesaghi during the event organized in Rome on September 22nd 2020*
*Il Presidente del Consiglio Giuseppe Conte, a sinistra, premia il CEO OMET Antonio Bartesaghi durante la cerimonia svoltasi a Roma il 22 Settembre 2020*

OMET is one of the 78 Welfare Champion companies identified by the research that started from a sample of over 6500 companies. This year, in addition to the traditional welfare survey, the Welfare Index PMI detected also the impact of the COVID-19 emergency, highlighting the flexibility and resilience of these companies, that represent the backbone of the Italian economic framework.

"This national award makes us proud - says Antonio Bartesaghi -. It's an appreciated acknowledgement for our welfare project, in which we strongly believe. This research shows that welfare improves business results: in Italy, companies have always based their competitive advantage on qualified skills and therefore they are used to giving value to people. We will continue to invest in this issue to give our employees more value and to improve their time management: this means giving value to work".
According to the research, SMEs with an established wel-

IT

# WELFARE INDEX PMI 2020, OMET PREMIATA DAL PRESIDENTE DEL CONSIGLIO GIUSEPPE CONTE

**Il 22 settembre 2020, il Presidente del Consiglio dei Ministri Giuseppe Conte ha premiato OMET tra le imprese "Welfare Champion" del Welfare Index PMI 2020. Il presidente OMET Antonio Bartesaghi ha ritirato il premio al Centro Congressi "Roma Eventi Piazza di Spagna" durante la presentazione del Rapporto Welfare Index PMI 2020, quinta edizione della ricerca scientifica più approfondita sul tema del welfare aziendale nelle PMI italiane.**

*In 2018 OMET organized the second edition of the Omettiadi, an event in which the various divisions and companies of the OMET Group compete in different sports*
*Nel 2018 OMET ha organizzato la seconda edizione delle Omettiadi, un evento nel quale le diverse divisioni e aziende del Gruppo OMET si sfidano in competizioni sportive*

OMET è tra le 78 imprese Welfare Champion 2020, identificate partendo da un campione di oltre 6500 imprese. Nella ricerca 2020, oltre all'indagine tradizionale sull'evoluzione del welfare aziendale, il Welfare Index PMI ha rilevato l'impatto dell'emergenza COVID-19, evidenziando la capacità di reazione e di resilienza delle aziende che costituiscono l'asse portante del tessuto economico italiano.

"Questo premio a livello nazionale ci rende orgogliosi – commenta Bartesaghi – ed è un apprezzato riconoscimento per un progetto che abbiamo iniziato anni fa e in cui crediamo fortemente. Il welfare migliora i risultati aziendali, i dati lo dimostrano, e c'è crescente attenzione a questi temi perché è evidente la loro efficacia soprattutto in Italia, dove il tessuto economico è sempre stato fondato su competenze qualificate e quindi abituato a dare valore alle persone. Continueremo questo percorso cercando di innovare, confrontandoci coi nostri collaboratori e con altre realtà aziendali, per dare sempre maggior

fare project had a greater ability to react to the Covid-19 emergency, and have been a reference point for the whole community with initiatives in the fields of health, safety, assistance, training, work-life balance. These issues represent the country's priorities, and this confirms that welfare, in addition to being strategic for business growth, will be a lever for the country's sustainable restart. "Today's we are celebrating stories of extraordinary entrepreneurs who focused their strategies on people, and this allowed them to be more competitive" said Prime Minister Conte during the award ceremony.

OMET's welfare project offers time-saving services, agreements, training opportunities, free legal consultancy or fiscal support. During the lockdown, OMET introduced smart working that allowed the business to continue without interruption. Remote working will be organized to remain and increase efficiency and flexibility in the future. The new Molteno headquarters, where the company will move a business unit in 2021, will offer additional spaces to expand the services offered. Our welfare project goes beyond the company itself: OMET has always given attention to all its stakeholders and in particular to the world of education and training. Every year, OMET grants scholarships to the children of its collaborators, with the aim of enhancing the culture of merit. It also supports training projects such as the Territorial Laboratory for employability, a network project lead by the "IIS Fiocchi" in Lecco, promoted and coordinated by Confindustria Lecco and Sondrio: OMET has loaned an OMET XFlex X5 flexographic printing machine free of charge, allowing students and trainers going beyond the mere simulation and reproducing a specific production process of labels and packaging. This offers them technical, electrical, electronic, chemical and IT training possibilities.

"Investing in welfare means investing in the future of the company and the territory - concludes Bartesaghi -. We are proudly Italian and proudly linked to this territory, which has given us resources, skills, specialization, creativity, the ability to be competitive. We want to give value to all these things, and I hope that many other companies will undertake this path because it means investing in the future of all of us".

valore alle persone e migliorare la loro gestione del tempo: ciò significa dare valore al lavoro". Secondo i risultati della ricerca, le PMI con un welfare più maturo hanno avuto maggiore capacità di reagire all'emergenza Covid-19 e sono state punto di riferimento per la comunità con iniziative in ambito sanità, sicurezza, assistenza, formazione, conciliazione vita lavoro. Sono temi che interessano le priorità del Paese, e questo conferma che il welfare, oltre ad essere strategico per la crescita delle imprese, sarà leva per la ripresa sostenibile del Paese. "Quelle di oggi sono storie di persone straordinarie che hanno messo le persone al centro delle loro strategie, e questo ha consentito loro di essere più competitivi" ha detto il Presidente del Consiglio Conte durante la premiazione.

OMET, con il suo progetto welfare, offre ai propri collaboratori una serie di servizi salva-tempo, convenzioni, opportunità di formazione, consulenze gratuite su temi delicati come quelli legali o fiscali. Durante il lockdown ha introdotto il lavoro da remoto che ha permesso di proseguire l'attività senza interruzioni e che sarà valutato e organizzato per aumentare l'efficienza e la flessibilità in futuro. Il nuovo capannone di Molteno, dove l'azienda trasferirà una business unit nel 2021, offrirà ulteriori spazi per ampliare i servizi offerti. Ma il progetto va oltre l'azienda stessa: OMET è da sempre attenta a tutti i suoi stakeholder e in particolare al mondo della scuola e della formazione. Ogni anno concede borse di studio ai figli dei propri collaboratori con l'obiettivo di valorizzare e diffondere la cultura del merito, e sostiene progetti formativi come il Laboratorio Territoriale per l'occupabilità (progetto della Rete che ha come Capofila l'IIS "Fiocchi" di Lecco, promosso e coordinato da Confindustria Lecco e Sondrio) al quale ha concesso in prestito d'uso gratuito un macchinario di elevato valore ai fini della formazione degli studenti: la linea di stampa flessografica OMET XFlex X5 per la produzione di etichette e imballaggi, che offre possibilità di training a livello tecnico, elettrico, elettronico, chimico, informatico.

"Investire sul welfare significa investire per il futuro dell'azienda e del territorio – conclude Bartesaghi -. Siamo orgogliosamente italiani e orgogliosamente legati a questo territorio, che ci ha dato risorse, competenze, specializzazione, creatività, capacità di essere competitivi. Vogliamo dare valore a tutto questo, e spero che molte altre aziende intraprendano questo percorso perché significa investire sul futuro di tutti noi".

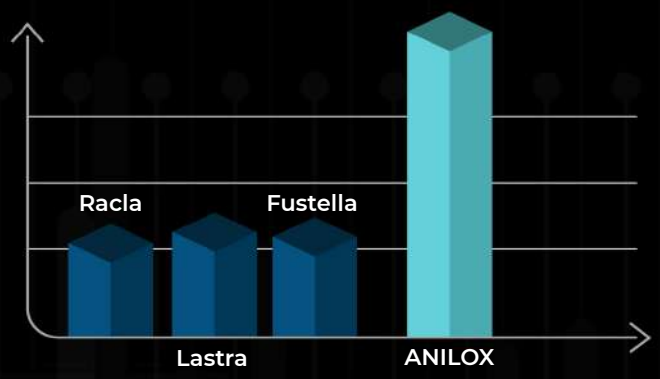
# SIMEC GROUP

MORE THAN ENGRAVINGS

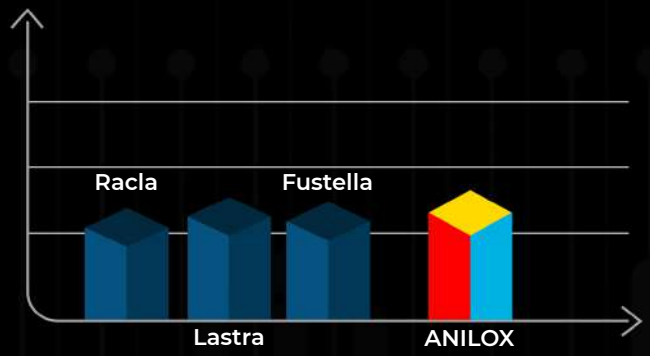
## L' ETICHETTA SECONDO SIMEC GROUP

### MODELLO SDB ESTESO AL MERCATO DELLE ETICHETTE

### I TEMPI DI CONSEGNA DEGLI ANILOX NON SARANNO PIÙ UN PROBLEMA




TEMPI DI CONSEGNA
STANDARD




TEMPI DI CONSEGNA
CON IL PROGETTO SDB

SDB riscrive le regole del gioco livellando i tempi di attesa dei componenti coinvolti nel processo di stampa. Attingendo al proprio stock inciso e preinciso Simec Group permette al cliente SDB di essere operativo pochi giorni dopo il ricevimento di una commessa.

www.simecgroup.com - info@simecgroup.com - +39 0331393900

EN

# TO BOOST GROWTH THROUGH INNOVATION, IDEA-ROLMARKEM INVEST IN THEIR THIRD OMET X6 IN 5 YEARS

**In this exciting interview, Massimiliano Bacchieri, the second generation visionary along with his brother, Cristian Bacchieri share their success story of how Idea Rolmarkem grew to become one of the market leaders in Italy for the supply of labels and packaging materials. This is the story of how Mario and Silvana, parents of Massimiliano and Cristian founded the company in 70's and lead it to the its current success following the strategy of innovation, intuition and strong R&D. Also read why Idea chose OMET as its growth partner since 2014 and have no invested in their 3rd machine in a span of 5 years!**

*Bacchieri brothers, Massimiliano and Cristian, together with their father Mario (in between)*
*I fratelli Massimiliano e Cristian Bacchieri con il padre Mario (al centro)*

**Tell us about the history of Idea / Rolmarkem brand**

Mario Bacchieri, my father, founded in the company Rolmarkem SNC in 1978 while working in the self-adhesive industry. Growth came very fast considering my parents are extremely versatile and innovative people. They quickly established relationships within the industry and started producing printing machines and engineered various innovative letterpress and Flexo solutions in collaboration with leading technical experts of the industry. Growth continued and in the subsequent years the company started producing self-adhesive materials by applying adhesive to different kind of substrates such as paper, films etc. This led to the expansion of the company into production and export of self-adhesive materials. As the company was growing rapidly under various divisions, the family decided to consolidate all business activities under a new company and identity, Idea-Rolmarkem SRL, retaining the iconic Rolmarkem brand for its success and brand recall in the industry.

**What are some of the key choices you made, which you attribute to your success today.**

We had established a diverse understanding of the label sector, from machines to materials, which allowed us to probe several aspects of the label and packaging sectors, deeply understanding limits and advantages of each one of them. Over time we took strategic decisions to focus our operations to high profit and growth-oriented sectors and allocated the necessary financial, technical and R&D resources for the same. For the flexographic solutions we were fortunate enough to find a partner with OMET in 2014, which has allowed us to achieve, together with our historical experience and know how, the quality and safety parameters we require in our printing presses. Together with the R&D at OMET we are continuously pursuing new innovations and improvements which also adds to the success factor of the company.

IT

# IDEA-ROLMARKEM, TERZA OMET X6 IN CINQUE ANNI PER CONTINUARE A CRESCERE INNOVANDO

**Massimiliano Bacchieri, seconda generazione alla guida di Idea Srl con il fratello Cristian, racconta la propria azienda, leader italiana nel mondo delle etichette adesive, dalle origini al prossimo futuro. Una storia di innovazione, intuito e ricerca, che parte negli anni 70 con i genitori Mario e Silvana e prosegue oggi sotto la loro direzione. Idea è cresciuta grazie a proposte customizzate e fondate sulla ricerca di nuovi materiali, oggi sempre più orientata alla sostenibilità. Ha costruito un vantaggio competitivo fondato sull'integrazione del business etichette.**

*La terza OMET X6 è stata installata da Idea Srl nel 2020*
*Third OMET X6 has been installed at Idea Srl during 2020*

**Bacchieri, qual è la storia del marchio Idea/Rolmarkem?**
La società, fondata da mio padre, è nata come Rolmarkem nel 1978 per la produzione di etichette autoadesive. È cresciuta in fretta: essendo mio padre e mia madre personaggi estremamente poliedrici e innovatori, ha spaziato nel settore fino ad arrivare ad imbattersi nella meccanica progettando e costruendo macchine di produzione, ingegnerizzando gruppi stampa innovativi con la collaborazione di tecnici esperti, creando dapprima soluzioni tipografiche e poi flexografiche. Negli anni successivi prende vita l'interesse anche per i materiali autoadesivi e la spalmatura delle colle su supporti diversi: cartacei, film, ecc., nasce così la produzione e vendita all'estero di bobine autoadesive per il settore etichette. A questo punto decidemmo di unificare le differenti attività in un'unica società Idea srl, mantenendo comunque il marchio Rolmarkem, logo storico anche per una questione prettamente romantica.

**Quali sono state le scelte vincenti che hanno permesso la vostra crescita e l'affermazione sul mercato?**
Sicuramente il fatto di esser stati in qualche modo multitasking e quindi poliedrici ci ha permesso di sondare attentamente tante sfaccettature del settore e dei mercati che lo caratterizzano, capendo limiti e vantaggi. Abbiamo nel tempo preso delle direzioni abbandonandone altre come la vendita dei supporti autoadesivi, ma destinando le risorse finanziare e non solo investendo in tecnologia, informatizzazione e decisamente in ricerca e sviluppo. Sicuramente le soluzioni flexografiche che abbiamo trovato in un partner come OMET ci hanno permesso di raggiungere, insieme al nostro know-how, quella qualità e quella sicurezza che ci eravamo prefissati di raggiungere, sempre comunque in un'ottica di miglioramento continuo. Inizia l'avventura con OMET, siamo nel 2014.

EN

**What was the main motivation to partner with OMET?**
Our company has established strong business relationships with leading brand owners in the market to whom we supply variety of labels and packaging solutions. These customers are constantly seeking superior quality, performance and innovations which are quite different from the standard self-adhesive solutions. Hence, we needed to find a partner who could give us a variety of solutions to come together on a single press along with quick development of innovative ideas, time delivery and reliable after sales support. We found OMET to be outstanding in all these parameters which helped us grow our business in the beauty care, pharmaceuticals and food sectors along with them.

**Tell us, how you built your competitive advantage?**
Our biggest advantage has been our attention to the minute details of print quality and our commitment in research in the world of prepress, its allied equipment, applications and support as this is a fast-evolving technology. Additionally, we also focus on giving a great service experience to our customers especially during emergency situations and campaigns. We would like to add that our partnership with OMET and the capabilities provided by the X6 technology allowed us to present ourselves as an innovative, reliable and a high-performance partner.

**How many installations do you have from OMET?**
After establishing our relationship with OMET in 2014, we installed our first OMET X6 in 2015. We followed this with another expansion in 2018 and now the third machine has been installed in 2020. These 3 machines make the most sophisticated production department of our company.

**What are the current improvements you are making in the shop floor?**
We are introducing low migration inks to both our flexographic and letter press machines which are still in production. We are also increasing our attention to safety and hygiene as regulations in this area are becoming more stringent and we want to ensure the highest standards to our employees and customers. In October this year, we will also take the BRC Certificate (an international certification that meets an English standard in the field of hygiene and health in food packaging and beyond).

**Speaking about food, what all market sectors are you present in?**
Food and Beauty Care are the largest percentage. We also work with chemical and pharmaceuticals industries

**Idea-Rolmarkem has always stood out for its commitment to R&D. Can you tell us more about this?**
We continue to focus and pay attention to develop new offerings and solutions to our customers and hence our R&D efforts are spread across the areas of new product-based solutions, product application, raw materials, software solutions and process automation for remote production planning and control. Our commitment to development has been instilled in the culture of the company since inception. In year 2005 we became MIUR laboratory and now we are broadening our horizons to offer our partners our new vision of IDEA 4.0

**Covid-19 Pandemic has disrupted the markets across the globe, how do you foresee the future of the market from hereon.**
There is no uncertainty in the fact that the pandemic has slowed down, if not stopped many industries across Europe and the globe. This slowdown is likely to continue in the near future as we see negative trends for industrial growth. But every adversity also brings new opportunities. It is time to have confidence in your vision, team and management and focus on this new restart which the pandemic has forced. If we look at the current trends, the decrease in expenditure in the restaurant sector has led to an increase in the production of the packaged food, a sector in which Idea has operated since inception as we are in the heart of the Food Valley of Italy, in Vicofertile (Parma). Even hygiene and personal care along with beauty products are showing signs of recovery now and we are optimistic towards a new beginning and a better recovery with the opening of the country and the world.

**It is believed that the business suffers growth, when it transfers from one generation to another. How did you deal with this?**
Me and Cristian both are two strong-minded brothers. We understand and give space to each other and have a healthy way to exchange our ideas, views and even debate. We both are committed to the direction of the company and we believe it's the right one. Our parents believed in the growth plan we proposed, participated and approved our choices and have embraced our philosophy for the future. Our market today, have positively responded to our ideas and philosophy and this assures our belief that we are headed in the right direction. We as a family believe that if our vision is clear and agreed upon, there is nothing that can stop us from being together and growing together.

**What do you see as the current market trends in the label and packaging industry?**
Sustainability and recyclability are surely two main trends we see growing in the near future. We are investing in R&D on new substrates and applications, new inks and waste optimization techniques to ensure our company is at par with the standards. It is for this reason we opted for UV-LED drying technology on our second X6 machine in 2018 to remain committed to our environmental-friendly philosophy. We believe we are the first label company in Italy to have invested in a label machine with full UV-LED technology, thanks to our collaboration with OMET. Our third OMET installed in 2020 has also arrived with UV LED technology, which we believe is going to be the upcoming trend in the near future.

**Una scelta strategica vostra o una richiesta del mercato?**
Abbiamo allacciato rapporti commerciali con aziende leader che cercavano e cercano costantemente qualità superiore e rese sempre più performanti, differenti rispetto a quanto portato fino ad oggi dal settore della stampa di etichette in bobina. La necessità di trovare soluzioni a tecnica mista sempre più performanti è stata la risposta alle richieste dei settori del beauty care, chimico, farmaceutico ed alimentare offrendo soluzioni innovative e servizio tempestivo.

**Su quali competenze avete costruito il vostro vantaggio competitivo?**
Sicuramente l'attenzione spasmodica alla qualità di stampa quindi anche la ricerca nel mondo della prestampa, delle attrezzature necessarie, dei supporti, tipologia di materiali e tantissimi aspetti tecnici sempre in costante evoluzione. Ma anche un'elevata attenzione al servizio che cerchiamo di mantenere alto, aiutando i nostri clienti anche in situazioni di emergenza. Sicuramente il livello tecnologico offerto da macchine come le OMET X6 ci hanno permesso, inserite in un contesto come il nostro, di proporci ai nostri clienti ed al mercato come un partner affidabile e performante.

**Quante macchine OMET avete?**
Nel 2015 abbiamo investito con la prima, nel 2018 la seconda e nel 2020 la terza. Queste tre macchine compongono oggi il reparto di punta di Idea srl. Sia per il mondo flexografico che per il settore tipografico, che comunque manteniamo, abbiamo introdotto già da anni l'utilizzo di materiali e supporti in linea con le prescrizioni del Low Migration. L'attenzione sempre maggiore alla sicurezza ed all'igiene, con norme sempre più stringenti, ci ha portato negli anni ha ricercare strumenti in questa direzione per appunto assicurare ai nostri clienti standard sempre maggiori. Ad ottobre di quest'anno l'azienda si certificherà BRC (una certificazione internazionale che risponde a uno standard inglese in ambito igienico-sanitario nel packaging alimentare e non solo).

**Quali sono i vostri prodotti di punta e i mercati di riferimento?**
Beauty care, alimentare coprono la percentuale maggiore, poi serviamo il settore chimico e farmaceutico.

**Da sempre vi siete distinti nel campo della ricerca, ci racconta questo lato del vostro business?**
Siamo stati accreditati laboratorio qualificato del MIUR nel 2005. Abbiamo sempre prestato un'attenzione particolare nell'ambito della ricerca e sviluppo in nuove soluzioni, materiali, applicazioni, e lavoriamo molto anche nello sviluppo di soluzioni software per il settore, controllo in linea dei processi produttivi. Insomma ci piace allargare i nostri orizzonti per offrire ai nostri partner un'IDEA 4.0.

**Come vede il futuro del mercato oggi, dopo la pandemia che ha generato crisi in ogni settore?**
Sicuramente la pandemia ha rallentato se non fermato numerosi settori industriali, e credo che anche in futuro vedremo dei risvolti e frenate nei trend già scarsi di crescita industriale nazionale. Ma dobbiamo assolutamente avere fiducia nella ripartenza e trovare nuovi stimoli per creare nuovi modelli di mercato e contribuire fattivamente. Se analizziamo bene il calo nel settore della ristorazione in realtà ha generato un incremento nella produzione del settore alimentare, settore nel quale Idea ha sempre seguito essendo nel cuore della Food Valley, a Vicofertile (Parma). Non da meno i settori dell'igiene e pulizia, beauty care, chimico hanno tenuto decisamente il mercato a discapito di altri ritenuti probabilmente meno importanti. Comunque vogliamo essere assolutamente ottimisti verso una ripartenza generale del Paese.

**Come avete affrontato il passaggio generazionale, che mette in crisi molte aziende italiane?**
È vero, ma siamo due fratelli dotati di estremo carattere ci siamo capiti e ci siamo ritagliati di spazi a vicenda ma sempre nell'ottica del confronto e dello scambio di idee. Crediamo che le direzioni prese siano quelle giuste. I miei genitori hanno voluto credere in un progetto di crescita che gli abbiamo proposto, hanno partecipato alle scelte ed hanno sposato la nostra filosofia per il futuro. Il nostro mercato, oggi sembra rispondere positivamente a quanto prefissato e questo ci fa capire che probabilmente le azioni intraprese vanno nella direzione giusta.

**Quali sono i trend più attuali del mercato e come rispondete?**
Sicuramente la sostenibilità e la riciclabilità. Dobbiamo investire in ricerca e sviluppo su nuovi materiali e applicazioni alternative, sullo sviluppo degli inchiostri e l'ottimizzazione degli smaltimenti. In quest'ottica gli ultimi investimenti in tecnologia hanno visto l'inserimento di macchine OMET con impianti di asciugatura completamente a LED sposando così una filosofia green e di basso impatto ambientale. Siamo stati la prima azienda in Italia che ha creduto e quindi investito su una macchina per etichette con impianto a LED, grazie anche alla collaborazione con OMET. Ora è arrivata la seconda macchina dotata di questo sistema, e sicuramente anche in futuro la tecnologia da sviluppare sarà questa.

EN

# HOLDING STRONG DURING COVID TIMES AND BEYOND A SNEAK PEAK INTO 2020 OF OMET CHINA

**Fabio Valle (OMET Suzhou General Manager), speaks of a year of change, which has seen the market upset due to the pandemic, to which OMET Suzhou is responding with a long-term strategy, which focuses on investments, quality and high levels of service to help its customers resume their business in the shortest possible time.**

2019 was a great year for OMET CHINA and all eyes were set on 2020 with great expectations. Little did we know that this year will be hit with one of the most severest pandemics we have seen in recent times. But that has not stopped OMET China to deliver on its promise of satisfaction and support to its customer and this is a sneak peak of our journey in 2020 so far! As we all know China was the first country to suffer the breakout of the Corona Virus COVID-19 Pandemic. It first started with a very strong lockdown in February and March where people were not allowed to even step out of their house, let aside coming to work. Companies were not allowed to open the gate of the facility till necessary government approvals were not acquired. Seeing the situation and proactively reacting to it, OMET China, which is located in the city of Suzhou got working with the local authority to readjust the working conditions, following the norms of social distancing and safe working environment and eventually got the permission to reopen its facility on 14th February 2020 making it one of the first companies in the region to be able to do so. While the facility was opened, movement to reach the customers, especially those who are present in different part of the country was still a challenge. But still this has not stopped OMET employees in China to stand strong on their commitment to support their customers via video conferencing and online support solutions, which OMET has been installing on all its machines since many years. 2020 is a year which has led many companies to go back to the drawing board and relook at their strategy of growth from hereon. The first half of the year has been severely impacted by the virus which has resulted in many companies deciding to either postpone or cancel all together their expansion plans as many companies are still focussing on bringing back to the business to pre-covid levels. This is a test of time for many companies to showcase their ability to face challenges and overcome them, so that they can have sustainable business and growth from hereon. This has also been the case at OMET China. Being a wholly owned foreign enterprise, WOFE, we had always focussed quality, performance and stability of our machinery as compared to other local competitors because of which OMET China boast about many successful installations and loyal customers in the region. But now with the current situation, we have seen a shift in

IT

# OLTRE LA PANDEMIA COVID19 UNO SGUARDO AL 2020 DI OMET SUZHOU (CINA)

**Fabio Valle (Direttore Generale OMET Suzhou), parla di un anno di cambiamento, che ha visto stravolgere il mercato a causa della pandemia, al quale OMET Suzhou sta rispondendo con una strategia di lungo periodo, che punta su investimenti, qualità ed elevati livelli di servizio per aiutare i propri clienti a riprendere la propria attività nel più breve tempo possibile.**

Uscendo da un ottimo anno com'era stato il 2019, le aspettative per il 2020 erano abbastanza positive. Ovviamente tutto è cambiato drasticamente dall'inizio di gennaio, con l'inizio della pandemia.

Come sappiamo, la Cina è stata il primo Paese colpito dalla pandemia e ha subito un blocco molto forte: da febbraio a marzo è stato il periodo peggiore dell'anno, le persone non potevano venire al lavoro, l'azienda ha dovuto attendere l'approvazione del Governo prima di aprire i cancelli. OMET Suzhou è stata una delle prime aziende in grado di riaprire dopo la pandemia, abbiamo avuto il via libera dal governo già il 14 febbraio. In fretta sono stati preparati tutti i documenti necessari e allestiti gli uffici per garantire il distanziamento sociale e un ambiente sicuro per i colleghi; abbiamo promosso lo smart working e ripreso l'attività.

Le difficoltà di movimento tra le città e le diverse province cinesi hanno rappresentato un ulteriore ostacolo nel raggiungere i clienti.

Ho tempo di elencare solo la metà delle difficoltà che abbiamo affrontato come OMET qui in Cina: siamo una Wofe (Wholly Owned Foreign Enterprise), importiamo prodotti high-tech Made in Italy che rappresentano per i clienti un investimento medio-alto. Garantiamo il massimo della stabilità e della qualità delle prestazioni, orientandoci in base a dove si sta muovendo il mercato cinese, ma... non in questi giorni. Il mercato oggi, da inizio 2020, ferito dalla pandemia, è diventato instabile, molti progetti vengono ritardati e il cliente deve cambiare il strategia nel breve termine.

Il 2020 è un periodo di transizione per il mercato: ci sono aziende che hanno progetti e investiranno in una macchina nuova, ma l'investimento per molte di loro sarà diviso in due (una parte ora e una parte alla fine del periodo di transizione), e aziende che soffrono per mancanza di progetti, e che dovranno riprendere l'attività prima di passare a nuovi investimenti.

L'obiettivo di OMET è seguire le due direzioni, supportando le esigenze del cliente.

Questo diverso contesto rappresenta una sfida al cambiamento e al modo in cui affrontarlo, di sicuro chi sarà in grado di adattarsi più velocemente avrà il più grande vantaggio in futuro in termini di quota di mercato. Qui in Cina vediamo che il cliente diventa più preciso nel decidere il proprio in-

OMET Suzhou Demo Center

behaviour of printers while buying machines. Customers are becoming very accurate while defining their machine specifications making sure they are not loading the machine with features which are not needed in current times and hence increasing cost. Faster lead times are being demanded as customers want to be in production quickly and hence also reduce their time to recover the money from the investment. OMET has been proactive enough to adapt to these requirements, thanks to customer focussed leadership of the company. The company has already decided to have an inventory for some of its fast selling models to be made locally available. Hence customers can now get machines which are specific to their requirements at a much faster pace, than what was committed earlier. This should also result in having a stronger end to the year, which has suffered heavily due to the situation caused due to the pandemic. Apart from being able to supply machines with shorter lead times, OMET China also offered free checkup to key customers in the region to ensure they do not suffer from further unexpected breakdowns as in some cases the machines were restarting after months of stoppage. OMET has taken all the necessary steps to make sure that the production of our customers is back in full swing enabling them to recover faster and come out of the damage caused due to the pandemic. These efforts have been highly appreciated by all our customers. For the long term growth of the business OMET China has identified Technology, Process Improvement, Supply Chain Improvement and delivering projects as per agreement as key pillars to drive the business. iFlex and X4 are still one of the highest selling models for OMET in the region and have been able to grow continuously even though local competitors have tried to lure customers with aggressive payment terms and unsustainable offers. This has been possible only because of the sheer focus that we have on our customers supplying them with top quality and reliable machines. Confirming that we are on the right path of delivering value to our customers some of OMET loyal customers commented as below.

Mr. Zhang, Promoter of Meikei who owns 6 OMET Machines ranging from Flexy, iFlex and X4.
"We are driving our company to be listed, and are very satisfied by the service and customer care OMET. I consider OMET as specialist in FLEXO machine and we are looking forward to more advanced technology for our machine that we consider for OMET is the best in the market".

Mr. Li, Promoter of YangFeng Plastic Packaging who owns one X2 and one X5 machine from OMET.
"I am particularly satisfied with OMET cooperation and from their support. I had visited OMET in Italy before establishing our partnership and was very impressed with the technology and after sales support provided by the company".

Fabio Valle, OMET Suzhou General Manager

vestimento: le performance non sono l'unico requisito, ora vogliono bilanciare il costo dell'investimento e la reale necessità del loro progetto, i tempi di installazione spesso sono un fattore critico e possono influenzare la decisione finale. I clienti molte volte intraprendono lunghe trattative per avviare un progetto ma quando concludono hanno poco tempo per essere produttivi.
Come strategia per il quarto trimestre è stato deciso di avere alcune macchine pronte per essere vendute qui nella sede di OMET Suzhou, se tutto andrà come previsto la decisione avrà successo entro la fine di quest'anno.
Fondamentalmente il 2020 vede OMET pienamente consapevole del cambiamento. In termini di servizio e assistenza, appena è stato possibile viaggiare di nuovo abbiamo iniziato a pianificare visite ai clienti chiave per fornire un controllo gratuito della macchina ed essere sicuri che i clienti non subiscano ulteriori imprevisti come fermi di produzione. La chiave è supportare la produzione del nostro cliente e fargli recuperare al meglio la chiusura forzata per la pandemia, fornendo un servizio in anticipo. È stato molto apprezzato dai clienti con iFlex e X4, i prodotti più comuni su questo mercato, che affrontano una sfida pesante da parte di produttori locali in crescita che utilizzano politiche di pagamento molto aggressive. Questa è una sorta di "guerra dei prezzi", dove non vogliamo competere. Stiamo uscendo da questo periodo incerto con una chiara strategia di lungo termine, il nostro piano guarda ben oltre il 2020, stiamo lavorando su tecnologia, processi, miglioramento della supply chain monitorando i clienti per soddisfare le loro aspettative.

Mr. Zhang
Proprietario di Meikei
Possiede 6 macchine OMET (Flexy, iFlex, X4).
"Stiamo spingendo la nostra azienda ad essere quotata, siamo soddisfatti del servizio e dell'assistenza clienti che OMET sta offrendo. Il business continua a crescere senza intoppi nonostante la pandemia, soprattutto dal terzo trimestre. Considero OMET uno specialista in macchine FLEXO e lo vedo dalla tecnologia avanzata della nostra macchina, che considero sicuramente la migliore disponibile sul mercato".

Mr. Li
Proprietario di YangFeng Plastic Packaging
Possiede una X2 e una X5.
"Sono particolarmente soddisfatto della partnership con OMET e del loro supporto, confermo che l'attività sta superando le aspettative considerando la situazione generale: l'etichetta locale dell'acqua, l'etichetta dei liquori e l'etichetta dei pesticidi sono ancora molto richieste. Ho visitato direttamente OMET Italia e sono rimasto molto colpito dalla positiva considerazione della nostra crescente collaborazione".

XFLEX
OMET
X7
EXTREME PERFORMANCES AND PRECISION
IMPRESSIVE SPECIAL EFFECTS
HIGH QUALITY SOFT-TOUCH PRINTING
TAILOR-MADE SOLUTIONS
HIGH-VALUE SHRINK SLEEVES
PRINTING THE BEST QUALITY EVER
PRINTING.OMET.COM
FOLLOW US ON SOCIAL MEDIA
OMET