

# Archipelago



TECHNOLOGY  
PRINTING CULTURE  
COMPANY NEWS  
by OMET Srl

## THE NEW OMET HEADQUARTERS



[PRINTING.OMET.COM](http://PRINTING.OMET.COM)



## New areas and process optimization: OMET enters a new era

## Nuovi spazi ed efficientamento dei processi: OMET entra in una nuova era



Building upon the success achieved to date, and responding to the increasing appreciation showed by the market to its technology and expertise, OMET has started a path of change that aims at increasing production capacity and improving efficiency, essential elements for growth. In recent months, OMET has made major investments that will project the company to leadership positions in its reference markets over the next 10-15 years.

OMET history is made up of innovation, technology, expertise, reliability: qualities that have led us to climb international competition. We have been facing an increasing market demand, that made us change the company not only at a structural level, investing in new and larger spaces, but above all in its organization, to better internal processes and reach greater efficiency and reliability in production.

The structural expansion involves the entire Machinery Division, which is moving towards an increase in production capacity.

The new Headquarters in Molteno, with a plant of over 20 thousand square meters, are now housing the Printing division, while the Tissue division is growing with new plants in Lecco. The new buildings allow us to implement new technological and organizational solutions able to meet customer requests, very different from the past, and emergent needs, which we must be able to identify and anticipate, using a different approach to business. Organizational change is less visible, but deeper and strategically important, because it belongs to people: they're the most important resource for a company, and OMET has always invested in their growth and welfare.

We must keep in mind that we are in a very particular context: the pandemic has accelerated some market changes, and modified people attitudes and types of consumption. This is why we work unceasingly for an organization able to respond to new and complex market paradigms, as well as our products already do. I believe this is the way to achieve success: and it is the path chosen by OMET.

Forte dei successi ottenuti fino ad oggi, e in risposta al mercato che sempre più apprezza la sua tecnologia e competenza, OMET ha iniziato un percorso di cambiamento che punta all'aumento della capacità produttiva e all'efficientamento dei processi, fattori indispensabili per un cambio di passo in termini di crescita. Negli ultimi mesi, OMET ha dato corso ad importanti investimenti che proietteranno l'azienda, nei prossimi 10-15 anni, ad essere leader nei propri mercati di riferimento.

La storia di OMET è fatta di innovazione, tecnologia, competenza, affidabilità, che ci hanno portato a scalare posizioni nella competizione internazionale. Ci siamo trovati a far fronte a crescenti richieste del mercato, che hanno reso necessario un cambiamento dell'azienda non solo strutturale, legato a nuovi e più ampi spazi, ma soprattutto organizzativo, legato ai processi interni e a una maggiore efficienza e affidabilità della produzione.

Il cambiamento strutturale riguarda tutta la Divisione Macchine, che si sta muovendo in un'ottica di aumento della produzione sia in risposta alle esigenze dei clienti sia per anticipare trend futuri. I nuovi Headquarters di Molteno, dotati di una struttura produttiva di oltre 20mila metri quadri, ospitano la divisione Printing, mentre la divisione Tissue sta crescendo nella nuova sede di Lecco. Le nuove strutture ci permettono di implementare soluzioni tecnologiche e organizzative adatte a soddisfare le richieste dei clienti, molto diverse dal passato, e le esigenze del futuro, che dobbiamo saper identificare e affrontare con un diverso approccio all'organizzazione. Il cambiamento organizzativo è meno visibile, ma più profondo e strategicamente importante, perché fa capo alle persone: la risorsa più importante per un'azienda, su cui OMET ha sempre scelto di investire.

Teniamo conto che ci troviamo in un contesto molto particolare: la pandemia ha accelerato alcuni processi di cambiamento del mercato, modificando l'atteggiamento e il tipo di consumo delle persone. Per questo lavoriamo incessantemente perché l'organizzazione, oltre che il prodotto, sappia rispondere ai nuovi e complessi paradigmi di mercato. Sono convinto che sia questa la strada per ottenere un vero successo: ed è il percorso scelto da OMET.

**ANTONIO BARTESAGHI (OMET CEO)**

## 2021: an uncertain begin turns into a record of sales

## 2021: un inizio incerto si trasforma in record di vendite



2021 was a transitional year in the post-pandemic. The first months were rather complex due to the high uncertainty of both the market and the supply chain: companies were generally suffering the difficulties of 2020.

In the following months, there was a strong recovery in orders and production.

During 2021, OMET had the heavy commitment of moving to the new Molteno unit, already visited by many clients who highly appreciated the new spaces and the new way of working.

Now we are experiencing a very intense period both for production and sales, with very positive results: by the end of 2021 we expect sales to reach the record ever in OMET's history, with important machines and very complex configurations. We also expect turnover to grow despite the problems of the supply chain, in particular for electronic components.

In 2021 the Printing Division introduced important technological innovations developed by our technical and R&D offices, responding to current market needs.

Demand for hybrid machines is strongly growing, especially for mid and large-web offset-flexo lines specialized on packaging: this trend makes our machines, in particular the OMET Varyflex, to be a point of reference in the sector also for printing on film and food packaging.

OMET innovation is paying particular attention to drying technologies: the trend, both in the labels and packaging sectors, is towards "green" technologies, materials and inks.

OMET has made a great leap to eco-sustainability, at the same time guaranteeing the high performances and quality that have always distinguished our brand on the market.

We are going to present new model of label machine in the first months of 2022. It will be a revolution in the sector: a technologically advanced line very easy to use.

This context allows us to look to 2022 with great confidence: we are going to start with a rich order book and we expect a double-digit growth thanks to the loyalty of our customers.

Il 2021 è stato un anno transitorio nel post pandemia. I primi sono stati mesi piuttosto complessi per l'elevata incertezza da parte dei mercati e della catena di fornitura: le aziende in generale erano provate dalle difficoltà del 2020. Nei mesi successivi si è vista una forte ripresa degli ordini e della produzione. Durante il 2021, OMET ha anche sostenuto l'impegno molto gravoso del trasloco nella nuova unità di Molteno, che ora sta ricevendo feedback molto positivi dai clienti che hanno già avuto occasione di visitarci. Stiamo vivendo mesi molto intensi sia dal punto di vista produttivo sia da quello commerciale, e i risultati sono molto positivi: entro fine 2021 prevediamo di raggiungere il record di vendite della storia della OMET, con macchine importanti e configurazioni molto complesse, e ci aspettiamo un ottimo dato di fatturato nonostante le problematiche della supply chain, in particolare per i componenti elettronici. La Divisione Printing ha proposto, nel 2021, importanti innovazioni tecnologiche sviluppate nei nostri uffici tecnici ed R&D, che rispondono alle più attuali esigenze del mercato. C'è una forte crescita della domanda di macchine ibride, soprattutto offset-flexo di fascia media e larga specializzate sul packaging: un trend che porta le macchine OMET, in particolare la Varyflex, ad essere un punto di riferimento nel settore anche per la stampa su film e imballaggi di prodotti alimentari. L'innovazione OMET sta ponendo particolare attenzione alle problematiche legate all'asciugatura, in accordo con la tendenza ad utilizzare sempre più tecnologie, supporti e inchiostri "green". È in corso un salto in direzione dell'ecosostenibilità, mantenendo intatte le garanzie di performance e qualità che hanno sempre contraddistinto il marchio OMET sul mercato.

Nei primi mesi del 2022 presenteremo inoltre un nuovo modello di macchina per etichette, una rivoluzione nel settore: una linea tecnologicamente molto avanzata ma molto semplice nell'utilizzo. Questo contesto ci consente di guardare con molta fiducia al 2022, che parte con un portafoglio ordini molto ricco e per il quale prevediamo crescita a due cifre grazie all'affidabilità riconosciuta dal mercato al nostro marchio e alla fedeltà che ci stanno riservando i nostri clienti.

**MARCO CALCAGNI (OMET SALES & MARKETING DIRECTOR)**

### Technology & Innovation

- OMET presents the NOVA app, a revolution for remote service/*OMET presenta la app NOVA, rivoluzione per il service a distanza* — 10
- Printed electronics: innovation under the spotlight at OMET TV/*Elektronica stampata: l'innovazione protagonista a OMET TV* — 18
- Increase profitability with the new OMET Cold Foil Saver/*Stop agli sprechi con il nuovo OMET Cold Foil Saver* — 38
- Speed and efficiency for the spare parts department: the last frontier of OMET customer care/*OMET spare parts department, velocità ed efficienza: l'ultima frontiera del customer care OMET* — 40
- OMET announces the introduction of Caboll, the r-evolutionary anilox powered by Simec Group/*OMET annuncia l'arrivo di Caboll, l'anilox r-evoluzionario powered by Simec Group* — 54

### Market Trends

- Labels and packaging in Italy: despite everything, we grow/*Etichette e packaging: nonostante tutto, in Italia si cresce* — 46
- New ideas for labels finishing/*Nuove idee per la nobilitazione delle etichette* — 56
- Andrea Briganti: the keys to anticipating change/*Andrea Briganti: le chiavi per anticipare il cambiamento* — 60
- The sustainability of UV LED flexo printing: Paolo Caiani at OMET TV/*La sostenibilità della stampa flexo UV LED: Paolo Caiani a OMET TV* — 64

### Stories of Excellence

- Ready the new OMET Headquarters in Molteno (Lecco)/*Pronta la nuova sede "OMET Headquarters" a Molteno (Lecco)* — 6
- Digitalization and hybrid solutions for the printing market: Iannone speaks to OMET TV/*Digitalizzazione e soluzioni ibride per il mercato della stampa: Iannone intervistato da OMET TV* — 12
- Wine & spirits, how to create unique and innovative labels: Cillario (Eurostampa) interviewed by OMET TV/*Wine & spirits, come realizzare etichette uniche e innovative: Cillario di Eurostampa intervistato da OMET TV* — 14
- Druk-ker (Hungary): "Our vision is the added value of partnerships: we found it with OMET"/*Druk-ker, Ungheria: "Il valore aggiunto passa dalle partnership, con OMET realizziamo la nostra vision"* — 22
- Be Packaging, growth doesn't stop: a new OMET XFlex X7 is operational/*Be Packaging, la crescita che non si ferma: installata una OMET XFlex X7* — 26
- New installation of OMET iFlex at Landpress, Ukraine/*OMET iFlex, nuova installazione per Landpress in Ucraina* — 32
- Eti.Vibra: quality and efficiency, a breakthrough with the OMET iFlex/*Eti.Vibra: un salto di qualità ed efficienza con la OMET iFlex* — 34
- Grafiche Pradella: 100 years of tradition and innovation at OMET TV/*Grafiche Pradella: 100 anni di tradizione e innovazione a OMET TV* — 42



**PRINTING.OMET.COM**

DIGITAL ONLINE MAGAZINE

OMET Archipelago® 2021 • 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.

## Automation and Vision Systems



### ELGUIDER

#### Web guiding system

- Brushless web guiding system for narrow web applications
- Ethernet connectivity
- Web-based management possible



### ELTENS

#### Wide range of web tension measurement

- High precision tension measurement and control with industry 4.0 connectivity
- Graphical time-based tension protocol
- Ethernet connectivity



### ELSCAN

#### OMS3 – Basic

- Dual View technology
- Fully integrated computer
- Simplified mechanical integration
- Very reasonable price



### ELSCAN

#### OMS4.6 – Premium

- 100% repeat overview
- Dual View technology
- Master image comparison
- Measuring lines
- Upgradable



### SMARTSCAN

#### 200% inspection system

- One-touch learning technology
- Double image processing technology for more precise inspection results
- 4k technology available

EN

## READY THE NEW OMET HEADQUARTERS IN MOLTEÑO (LECCO)

**A twenty thousand square meters factory, with four thousand square meters offices and a production plant 100% computerized. In 2021, OMET has moved here the Printing Division and the executive offices, with more than two hundred employees. The goal is to increase production by 30% within 2022.**



Many customers have already had the opportunity to visit the new OMET Headquarters to sign new contracts, for machine tests, or simply to see the OMET narrow web lines for labels and flexible packaging working and to learn more about them. The OMET staff is always available to show the lines with any technology, from flexo to offset, from hybrid digital flexo to rotogravure, all with a guarantee of high productivity and high quality as usual for OMET technology,

100% Made in Italy unlike many competitors. The new OMET Headquarters have been designed in line with Industry 4.0, for the best production and control efficiency of each individual order: from raw materials to single components, from computerized warehouses to the assembly phase and up to final testing. In new OMET plant, attention to product quality, throughout the construction process, is a "must" in order to ensure the best quality for each customer.

## PRONTA LA NUOVA SEDE “OMET HEADQUARTERS” A MOLTENO (LECCO)

Ventimila metri quadri di cui quattromila di uffici e uno stabilimento produttivo di ultima generazione, al 100% informatizzato. In questa nuova area OMET ha trasferito, nel corso del 2021, la Direzione e la Divisione Printing dedicata alla produzione di macchine da stampa, con un totale di oltre duecento collaboratori. L'obiettivo è di aumentare la produzione del 30% entro il 2022.



Numerosi clienti hanno già avuto occasione di visitare la nuova sede per firmare nuovi contratti, per i collaudi delle macchine in consegna, o semplicemente per vedere dal vivo e approfondire i dettagli delle linee OMET a banda stretta per etichette e packaging flessibile. Lo staff OMET è a disposizione per mostrare le linee in tutte le varianti dalla flexo alla offset, all'ibrido flexo digitale e rotocalco, tutte con la garanzia di alta produttività e alta qualità tipica della tecnologia OMET,

100% Made in Italy a differenza di molte aziende concorrenti. La nuova sede OMET Headquarters è stata pensata in ottica Industria 4.0, per la migliore efficienza produttiva e di controllo di ogni singola commessa: dalle materie prime ai singoli componenti delle macchine, dai magazzini informatizzati, alla fase di montaggio e fino al collaudo finale. Presso il nuovo plant OMET, l'attenzione alla qualità del prodotto finito lungo tutto il processo costruttivo è un "must" al fine di



A few meters from the new Headquarters, the new “OMET Innovation Park” is under construction: it’s a permanent showroom to be inaugurated in 2022, set to become a point of reference for the world of labels. It will host demos on printing machines and technical and commercial events in collaboration with our partners, to offer a complete view of the technological potential of OMET lines, always wider and in continuous evolution.

“OMET needed to increase production capacity and to reorganize processes in larger spaces to obtain greater efficiency and to produce more machines, as the market asks us - explains Antonio Bartesaghi, President -. This is a big and long term investment, but thanks to this new plant, we will be soon ready to produce and sell more, taking advantage of the opportunities offered by the market, so we also expect results in the short term”.

“For us the customer is the one who produces value, not just printed paper - says Marco Calcagni, OMET Sales & Marketing Director -. Value for customers is what drives the market. Our task is to design machines for this purpose: we work counting on collaboration and trust with printers, to maximize the value of the product and of the production process.”

garantire la migliore qualità ad ogni singolo cliente.

A poche decine di metri dal nuovo Headquarter, è in fase di allestimento il nuovo “OMET Innovation Park”, showroom permanente che sarà inaugurato nel corso del 2022, e che OMET intende far diventare un punto di riferimento per il mondo delle etichette. Qui sarà possibile assistere a dimostrazioni su diverse macchine da stampa e verranno organizzati eventi tecnici e commerciali con la collaborazione di aziende fornitrici e partner, per offrire una visuale completa delle potenzialità tecnologiche delle linee OMET, sempre più ampie ed in costante evoluzione.

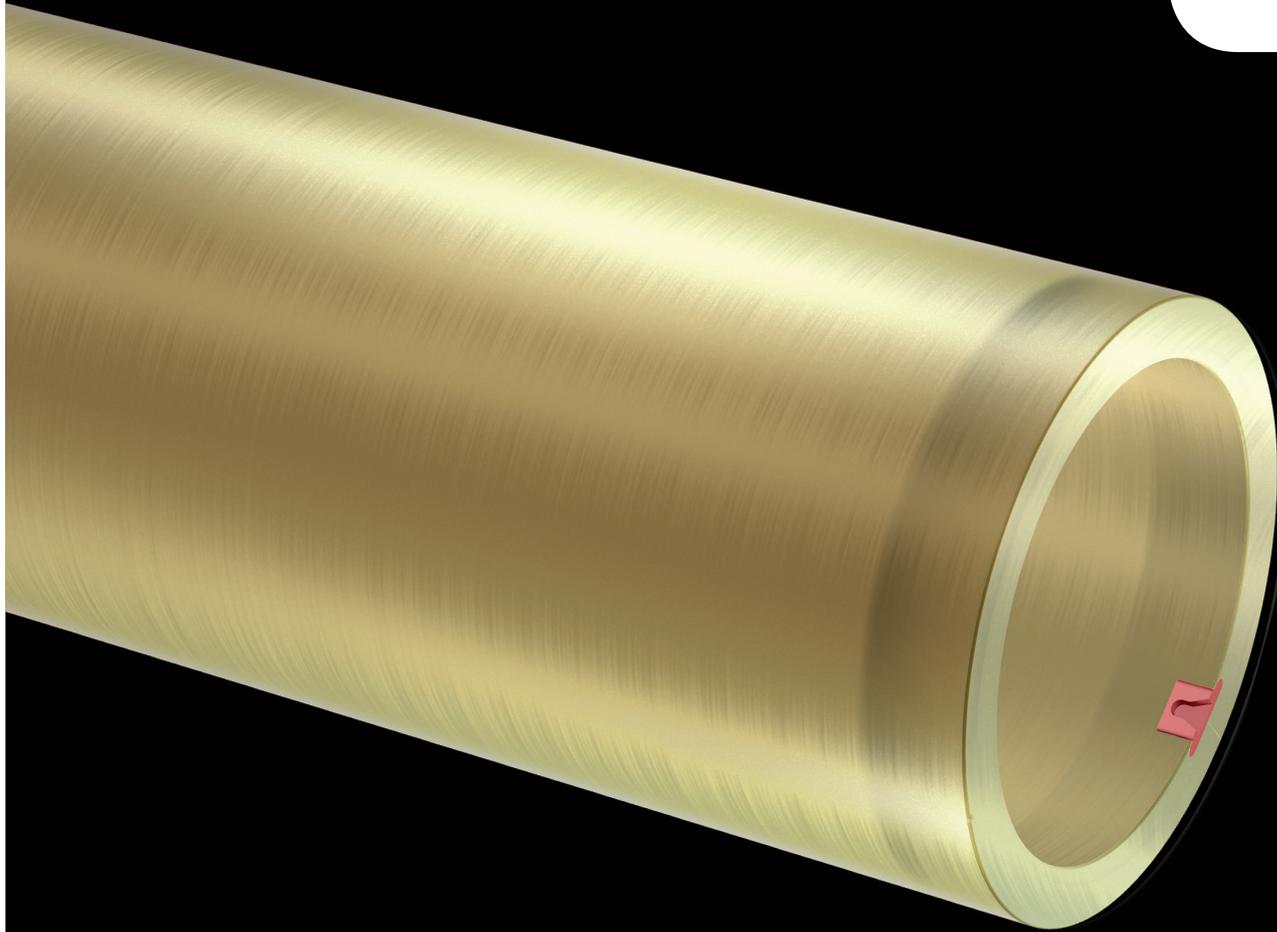
“Per OMET era diventato necessario aumentare la capacità produttiva e riorganizzare i processi in spazi più ampi per ottenere maggior efficienza e riuscire a produrre più macchine, come il mercato continua a chiederci - spiega il Presidente Antonio Bartesaghi -. L’investimento ha chiaramente un orizzonte di lungo termine, ma grazie a questo nuovo plant l’azienda ha già ora la possibilità di produrre e vendere di più, sfruttando le opportunità offerte dal mercato, e ci aspettiamo risultati anche nel breve termine».

“Per noi il cliente è quello che produce valore, non solo metri quadrati di carta stampata - ha commentato Marco Calcagni, OMET Sales & Marketing Director -. Il valore per l’utente finale è quello che guida il mercato. Il nostro compito è progettare macchine a questo scopo: abbiamo con il cliente stampatore un rapporto di reciproca collaborazione e fiducia, per massimizzare il valore del prodotto e del processo di produzione.”

# 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.



hardness  
90 ShD



HD print  
level



high  
longevity



humidity  
resistant



mechanical  
resistance



solvent  
resistant

## OMET PRESENTS THE NOVA APP, A REVOLUTION FOR REMOTE SERVICE

**New OMET Virtual Access: the new multi-language OMET App is ready to upset remote service and remote installations. It was developed with foresight just before the pandemic and tested with excellent results during the lockdowns of 2020. Able of instant translation in 64 languages, both voice and chat, the App allows our service to operate with maximum effectiveness and timeliness.**



Strongly desired by Marco Calcagni (Sales Director) and by Antonio Muraca (Technical Assistance Manager), NOVA represents a new frontier for the customer assistance. It is managed directly from OMET offices, allowing the OMET technicians to work in the customer's virtual reality and to guide the local staff over the needed operations with the utmost precision for solving the problem. "What distinguishes this App from the others is the instant translation and the ease of customer interaction. Thanks to NOVA, over the recent months we have been able to solve customers' requests in all continents without the physical presence of our technicians. We managed to carry out maintenance and complete replacement of machine parts, virtually guiding the staff on site" explains Antonio Muraca, OMET Technical Assistance Manager. "We already had the opportunity to successfully test the App during the lockdown and we think NOVA will be the protagonist in the future also for remote installations carried out by local collaborators."

To use the new App, a first download registration must be

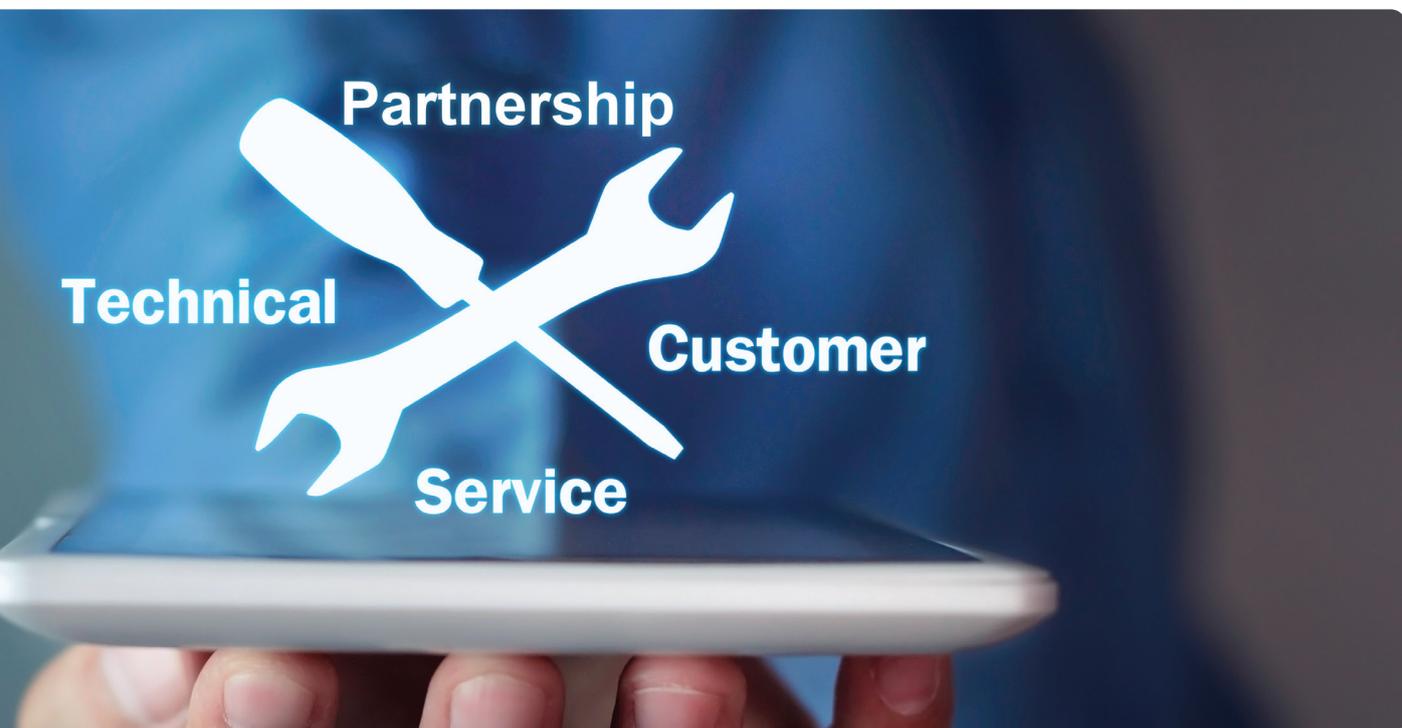
made, to allow OMET to immediately recognize who is calling and identify the customer and its machines. Then, our technician will be able to operate and guide local staff with the maximum safety, thanks to various tools able of recognizing the context, including potential dangers (eg hot parts) and machine operating mechanisms.

The NOVA App is already available from online stores (both Android and iOS), by entering "OMET NOVA" as a search. Starting from 2021 it will be included in sales contracts. It is suitable for any OMET machine. To use it, all you need is a smartphone or a tablet.

"The NOVA App is already active globally and represents a revolution for the world of assistance. With the pandemic underway, it becomes the key to manage any type of remote technical intervention, from installation to fault repair, without any delay or loss of effectiveness. However, OMET does not consider it a simple goal, but the first step towards an even more ambitious goal: 24h assistance", comments Marco Calcagni.

## OMET PRESENTA LA APP NOVA, RIVOLUZIONE PER IL SERVICE A DISTANZA

**New OMET Virtual Access: è pronta la nuova App multilingua per la gestione delle attività di manutenzione e assistenza e le installazioni da remoto, sviluppata con lungimiranza nei mesi precedenti la pandemia e testata con ottimi risultati durante i lockdown del 2020. Capace di una traduzione istantanea in 64 lingue, sia in vocale che in chat, permette di operare con la massima efficacia e tempestività.**



Fortemente voluta dal Direttore Commerciale Marco Calcagni e dal Responsabile Assistenza Tecnica Antonio Muraca, NOVA rappresenta una nuova frontiera dell'assistenza al cliente. Viene gestita direttamente dall'Assistenza Tecnica OMET, permettendo all'operatore OMET di calarsi nella realtà virtuale del cliente e di guidare da remoto i tecnici nelle operazioni con la massima precisione nella gestione del problema. "Ciò che la distingue da tutte le altre App, è la capacità di traduzione istantanea e semplicità di interazione con il cliente. Grazie a NOVA, negli ultimi mesi siamo stati in grado di intervenire tecnicamente presso clienti dislocati in tutti i continenti senza la presenza fisica dei nostri tecnici, riuscendo anche ad effettuare la riparazione e sostituzioni complete di parti macchina, guidando virtualmente il personale in loco" spiega Antonio Muraca, Responsabile Assistenza Tecnica OMET. Come abbiamo già avuto modo di testare con successo durante il lockdown, NOVA sarà protagonista in futuro anche per le installazioni da effettuare in remoto tramite collaborazioni locali. Per utilizzare la nuova App si deve effettuare una prima registrazione al download, che

permette ad OMET di riconoscere immediatamente la provenienza della chiamata e di identificare il cliente e le sue macchine. Il tecnico potrà quindi operare e guidare il personale locale con la massima sicurezza, grazie a diversi tools capaci di riconoscere il contesto, compresi potenziali pericoli (es. parti calde) e meccanismi di funzionamento della macchina. L'App NOVA è già scaricabile dagli store online (sia Android che iOS), inserendo come ricerca "OMET NOVA". A partire dal 2021 sarà inclusa nei prossimi contratti di vendita e applicabile a qualsiasi macchina OMET. Per utilizzarla è sufficiente avere a disposizione uno smartphone o un tablet. "L'App NOVA è già attiva a livello globale e rappresenta una rivoluzione per il mondo dell'assistenza. Con la pandemia in corso, diventa la via che rende possibile ogni tipo di intervento tecnico da remoto, dall'installazione alla riparazione di guasti, senza alcun ritardo né perdita di efficacia. OMET tuttavia non la considera un semplice traguardo, ma il primo passo verso un obiettivo ancora più ambizioso: l'assistenza 24h", commenta Marco Calcagni.

## DIGITALIZATION AND HYBRID SOLUTIONS FOR THE PRINTING MARKET: IANNONE SPEAKS TO OMET TV

**“Being innovative is the key driver, it’s essential to find technological and innovative solutions able to properly face the market fragmentation in a flexible way. Digitalization is one of the first answers that all the different companies in our industry are trying to approach in order to improve their own position”. In this way began the speech of Guido Iannone, President M&A of All4Labels (Global Packaging Group) in the first episode of OMET TV, dedicated to hybrid flexo + digital printing for labels.**



The episode was published on OMET social channels (YouTube, Facebook, LinkedIn) on June, 10th 2021. The interview addressed some current issues for the printing market: digitalization, sustainability, internationalization.

The web series conceived by OMET and led by Armando Garosci, editor in chief of the Largo Consumo magazine, in the first episode focused on hybrid flexo + digital printing for labels, with the welcome presence of Guido Iannone. The interview obtained excellent results in terms of views and contacts. It’s visible for free on OMET social channels and on the dedicated website (<http://omet-tv.omet.com>).

“Digitalization in printing processes is a visible and clear trend for over 20 years - Iannone says about this issue -. All4Labels invested primary in the electrographic technology and then kept enlarging in the last 10 years with inkjet and hybrid solutions, which in my opinion is a fair compromise by combining

all the advantages of digital to the conventional technology”. During the interview, the discussion was about technology, production processes, but also and above all about the role of people in this new industrial dimension brought by digitalization.

“Personally, I am very much in favor of what in many calls it “Digital Humanism” - concluded Guido Iannone - a process in which innovation must be put at the humankind’s service. Therefore digitalization and innovation become the means but not the end”.

## DIGITALIZZAZIONE E SOLUZIONI IBRIDE PER IL MERCATO DELLA STAMPA: IANNONE INTERVISTATO DA OMET TV

**“Bisogna avere la capacità di innovare, di trovare soluzioni tecnologiche ed innovative che siano in grado di rispondere in modo flessibile alla frammentazione del mercato. La digitalizzazione è una delle prime risposte delle aziende del nostro settore per individuare la giusta nicchia dove posizionarsi”. Inizia così l’intervento di Guido Iannone, President M&A di All4Labels (Global Packaging Group) intervistato nella prima puntata di OMET TV, dedicata alla stampa ibrida flexo + digitale per etichette.**



**Watch the interview with Guido Iannone OMET TV, Episode 1**

**Riguarda l’intervista a Guido Iannone OMET TV, Puntata 1**

La puntata è stata pubblicata sui canali social OMET (YouTube, Facebook, LinkedIn) il 10 giugno 2021. Nell’intervista sono stati affrontati diversi temi di attualità per il mercato della stampa: digitalizzazione, sostenibilità, internazionalizzazione.

La web series ideata da OMET e condotta da Armando Garosci, direttore del magazine Largo Consumo, si è aperta con la prima puntata dedicata alla stampa ibrida flexo + digitale per etichette, con la gradita presenza di Guido Iannone. L’intervista ha ottenuto ottimi risultati in termini di visualizzazioni e contatti. La puntata è visibile gratuitamente sui canali social OMET e sul sito web dedicato (<http://omet-tv.omet.com>).

“La digitalizzazione dei processi di stampa rappresenta un trend a cui assistiamo da oltre 20 anni - ha aggiunto Iannone sul tema della digitalizzazione -. In All4Labels abbiamo iniziato ad investire innanzitutto nel mondo elettrografico, per poi affacciarci negli ultimi dieci anni anche all’inkjet, e da ultimo

alle soluzioni ibride, che rappresentano a mio avviso un giusto compromesso in grado di coniugare tutti i vantaggi delle tecniche digitali e di quelle convenzionali”.

Nel corso dell’intervista si discute di tecnologia, di processi produttivi, ma anche e soprattutto del ruolo delle persone in questa nuova dimensione industriale portata dalla digitalizzazione.

“Personalmente sono molto a favore di quello che in tanti chiamano “Umanesimo Digitale” - ha concluso Guido Iannone - una filosofia di pensiero che professa il recupero della centralità dell’uomo rispetto alle macchine e alla tecnologia. La digitalizzazione deve essere messa al servizio dell’uomo diventando il mezzo di una rivoluzione tecnologica, non il fine.”

## WINE & SPIRITS, HOW TO CREATE UNIQUE AND INNOVATIVE LABELS: CILLARIO (EUROSTAMPA) INTERVIEWED BY OMET TV

**"It's necessary to regularly invest in presses able to work on different materials, and in decorative technologies such as hot foil, cold foil, screen printing, flexography, offset, and all that is needed to make a unique and innovative label". Gian Franco Cillario, CEO of Eurostampa, talks about his experience in the international wine & spirits label market, in the interview by Armando Garosci in the third episode of OMET TV.**



The web series conceived by OMET and led by Armando Garosci, editor in chief of the Largo Consumo magazine, in the third episode had the welcome presence of Gian Franco Cillario, CEO of Eurostampa. The interview obtained excellent results in terms of views and contacts. It was published on OMET social channels (YouTube, Facebook, LinkedIn) on July, 8th 2021 and it's visible for free on the dedicated website <http://omet-tv.omet.com>.

The episode deals with the printing of labels for the wine & spirits sectors, focusing on the experience of Eurostampa, internationally considered an excellence for these particular markets.

Eurostampa is an international company mainly focused on the wine and spirits sector, with a good market share also in the chocolate and beverage industries. It has 6 production

sites: the main, hosting about 450 employees, is located in Bene Vagienna (Cuneo, Italy) where the company was born and has grown. Other offices are located in Europe and the United States, following the main wine and spirits markets. In Glasgow to follow the Scottish whiskey market and in Touverac (France) following the cognac and champagne one. Over the last 10 years, 3 locations have been settled in America: one in Cincinnati, near Kentucky, to follow the Bourbon market, one in California, Napa Valley, to follow the wine sector, and one in Mexico in Guadalajara to for the Tequila production.

"Until 5 years ago, a label could last 10 years - Gian Franco Cillario told to OMET TV microphones - . Most of our customers have thought about it over and over again before changing the design of a label or even some details. They even spent some money for this, but in the end they didn't change. To-

## WINE & SPIRITS, COME REALIZZARE ETICHETTE UNICHE E INNOVATIVE: CILLARIO DI EUROSTAMPA INTERVISTATO DA OMET TV

**“È necessario investire costantemente su macchinari capaci di stampare su diversi materiali, e sulle tecnologie decorative come oro a caldo, oro a freddo, serigrafia, flessografia, offset, e tutto ciò che occorre a rendere un’etichetta unica e innovativa”. Gian Franco Cillario, Amministratore Delegato di Eurostampa, ha raccontato la sua esperienza nel mercato internazionale delle etichette del settore wine & spirits, nell’intervista di Armando Garosci della terza puntata di OMET TV.**



**Watch the interview with Gian Franco Cillario OMET TV, Episode 3**

**Riguarda l'intervista a Gian Franco Cillario OMET TV, Puntata 3**

La web series ideata da OMET e condotta da Armando Garosci, direttore del magazine Largo Consumo, ha ospitato nella terza puntata Gian Franco Cillario, Amministratore Delegato di Eurostampa. La puntata, pubblicata l'8 luglio 2021, visibile gratuitamente sui canali social OMET e sul sito web dedicato (<http://omet-tv.omet.com>), sta riscuotendo un buon seguito, portando interesse sui temi trattati.

L'episodio è dedicato alla stampa di etichette per i settori del vino e degli alcolici (wine & spirits), e racconta l'esperienza di un'azienda, Eurostampa, ritenuta a livello internazionale un'eccezione per questi particolari mercati.

Eurostampa è una realtà internazionale focalizzata principalmente nel settore vino e spirits, con buone quote anche nei settori del cioccolato e del beverage, con 6 siti di produzione: il principale è in Italia a Bene Vagienna (Cuneo) dove l'azienda

è nata e si è sviluppata, contando oggi circa 450 dipendenti. Le altre sedi sono dislocate in Europa e negli Stati Uniti per seguire i principali mercati del vino e degli spirits. Un'azienda è a Glasgow per seguire il mercato scozzese del whisky e un'azienda a Touverac in Francia per seguire il cognac e lo champagne. Negli ultimi 10 anni sono state create 3 aziende in America: una a Cincinnati vicino al Kentucky, per seguire il mercato del Bourbon, una in California, a Napa Valley, per seguire il mondo del vino, una in Messico a Guadalajara per seguire il mondo della Tequila.

“Fino a 5 anni fa un’etichetta poteva durare 10 anni - ha raccontato Gian Franco Cillario ai microfoni di OMET TV -. La maggior parte dei nostri clienti, prima di cambiare il design o anche solo qualche aspetto estetico dell’etichetta, ci pensava più e più volte, forse spendeva dei soldi ma poi alla fine non cambiava. Oggi invece siamo entrati in un’era completamente diversa, nella



day, we have entered a completely different era: labels can last from 6 months to a maximum of two years, and customers continuously search for modifications with an obsessive attention to the communication with the consumer. They're always trying to innovate or to attract attention, with innovative and always different products".

According to Cillario, innovation and investment in new technologies are the keys to continuous growth in the label sector, without forgetting the enhancement of collaborators and territory.

"Companies need to have suitable and experienced resources and follow the dynamics of the market - continues Gian Franco Cillario -. We have now opened two centers called "Innovation Labels", where we collect all the needs and requests of customers, and develop the innovations that we want to carry out. In these innovation centers we try to realize what our customers ask, to bring to the market innovative solutions in a very short time. Investments should be obsessive. In the last 4-5 years we have invested 50 million euros in equipment, resources, technologies and infrastructures and we managed to define a truly unique offer based on paper and glue technology, self-adhesive, and digital printing".

quale un'etichetta può durare da 6 mesi ad un massimo di due anni. Vediamo una continua ricerca di modifiche e un'attenzione ossessiva alla comunicazione con il consumatore finale, cercando sempre di innovare o comunque di attrarre attenzione con dei prodotti sempre diversi".

L'innovazione e l'investimento in tecnologia, secondo Cillario, è la chiave per la continua crescita nel settore delle etichette, senza tralasciare la valorizzazione dei propri collaboratori e del proprio territorio.

"Sicuramente bisogna avere delle risorse adatte, esperte, e seguire le dinamiche del mercato - continua Gian Franco Cillario -. Noi abbiamo aperto due centri che chiamiamo "Innovation Labels", dove raccogliamo tutte le richieste dei clienti, e sviluppiamo le innovazioni che vogliamo portare avanti. In questi centri di innovazione cerchiamo di concretizzare quello che i nostri clienti chiedono, ossia di proporre sul mercato prodotti innovativi in tempi brevissimi. Bisogna inoltre investire in maniera ossessiva. Negli ultimi 4-5 anni abbiamo investito 50 milioni di euro tra macchinari, risorse, tecnologie e infrastrutture e siamo riusciti ad arrivare ad un'offerta veramente unica, con una tecnologia basata sia su carta e colla, sia su autoadesivo, sia su stampa digitale".



## CONSISTENCY *through* QUALITY



SWED/CUT<sup>®</sup> / 9

NEXT GENERATION  
FLEXO PRINTING  
DOCTOR BLADE

 Follow us on LinkedIn

[www.swedev.se](http://www.swedev.se)

**SWEDEV** 

Proud partner of OMET

## PRINTED ELECTRONICS: INNOVATION UNDER THE SPOTLIGHT AT OMET TV

**“Ribes Tech’s research is focused on the printing of photovoltaic cells with traditional techniques and functional inks with electrical conductivity properties. These cells convert light into electricity like the silicon cells, but they are made by plastic: flexible, light, thin and therefore fully customizable. This means endless possibilities for research and business”. In the seventh episode of OMET TV disclosed a few days ago, Antonio Iacchetti, Ribes Tech CEO, talks about printed electronics, considered by many as the future of the labels and packaging sector.**



Ribes Tech is an innovative start-up dedicated to printed electronics, born from a collaboration between OMET and the “Center for Nano Science and Technology” of the IIT. A pioneer in this field, Ribes Tech has already developed flexible photovoltaic modules to be used as a source of energy in the fields of home automation, smart cities and the Internet of Things.

“Usually researchers have to knock on various doors to raise funds for their projects, but in our case it was OMET searching for us - Iacchetti told to OMET TV -. It was 2011 and OMET, led by Angelo Bartesaghi, was exploring the possibilities offered by electronic printing and contacted the Italian Institute of Technology to understand future developments in this field. The vision was clear: printing, in the future, will be very different and now it’s time to invest in research and develop

the right collaborations”. “Our photovoltaic cells are printed on PET, common plastic: thanks to their flexibility they can be applied to any kind of substrate, even curved surfaces - explained Iacchetti in the interview -. Recently we have developed an application called Daphne, a photovoltaic film to be applied on lift buttons to make them “intelligent” and able to turn on contactless, simply by approaching the hand”. This technology was born in the midst of the Covid-19 emergency with the aim of helping to limit the spread of pathogens; it has already been tested in some elevators.

Ribes Tech is also committed in research on intelligent labels, that will be reported in a specific OMET TV episode over the next weeks. “Printed electronics is strategic for labels and packaging because it leads the way to next generation products realized with traditional techniques but including

## ELETTRONICA STAMPATA: L'INNOVAZIONE PROTAGONISTA A OMET TV

“Ribes Tech si occupa di ricerca nel campo della stampa di celle fotovoltaiche con tecniche tradizionali e inchiostri funzionali, che hanno proprietà di conducibilità elettrica. Queste celle convertono la luce in energia elettrica come le comuni celle in silicio, ma si tratta di pellicole in materiale plastico: flessibili, leggere, sottili e quindi customizzabili. Si apre così un mondo di possibilità per la ricerca e l'imprenditoria”. Nella settima puntata di OMET TV andata in onda nei giorni scorsi, Antonio Iacchetti, Amministratore di Ribes Tech, ha parlato di elettronica stampata, considerata da molti il futuro del settore.



Watch the interview with Antonio Iacchetti OMET TV, Episode 7

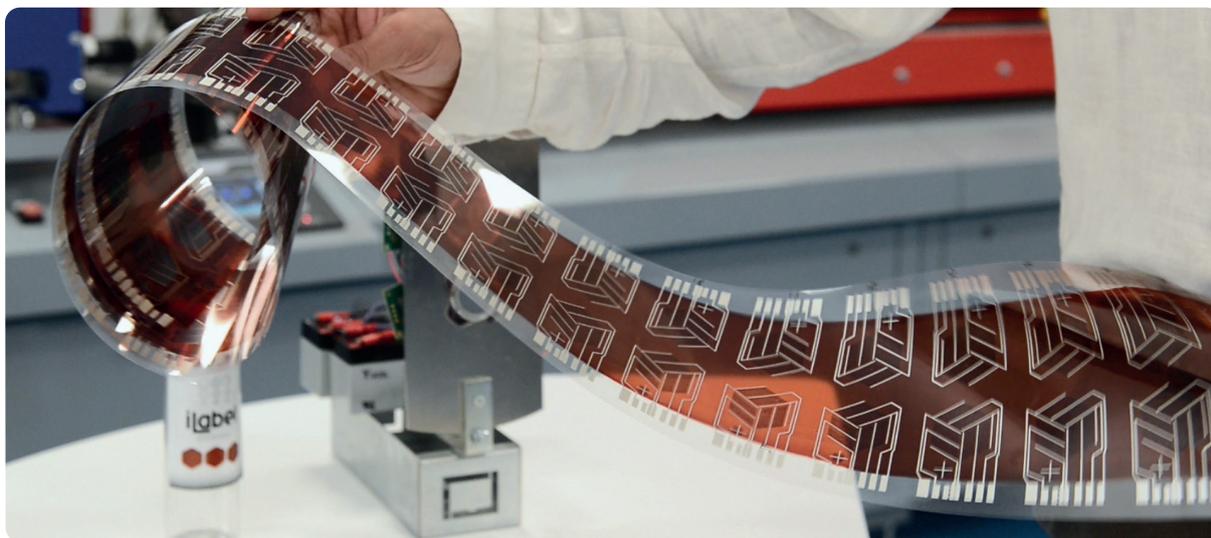
Riguarda l'intervista a Antonio Iacchetti OMET TV, Puntata 7

Ribes Tech è l'innovativa start-up dedicata all'elettronica stampata nata da una collaborazione tra OMET e il "Center for Nano Science and Technology dell'Istituto Italiano Tecnologia". Tra i pionieri in questo campo, ha già sviluppato moduli fotovoltaici flessibili utilizzabili come sorgente di energia in ambito domotica, smart cities e Internet of Things.

“La storia comune vede il ricercatore andare a bussare a varie porte per trovare fondi, invece nel nostro caso è stata OMET a cercarci - Iacchetti racconta così l'inizio della sua attività -. Era il 2011 e OMET, ai tempi guidata da Angelo Bartesaghi, era venuta a conoscenza della possibilità di stampare elettronica, quindi ha contattato l'Istituto Italiano di Tecnologia per capire come si potesse sviluppare questa tecnologia. La visione era chiara: la stampa in futuro sarà qualcosa di molto diverso ed è questo il momento di investire sulla ricerca e

sviluppare le giuste collaborazioni”. “Le celle fotovoltaiche su cui lavoriamo sono stampate su PET, quindi il substrato è plastica comune: la sua flessibilità permette di applicarle ad ogni superficie, anche curva - ha spiegato Iacchetti durante la puntata di OMET TV -. Un'applicazione molto recente che abbiamo sviluppato è Daphne, una pellicola fotovoltaica applicabile ai pulsanti meccanici degli ascensori per renderli “intelligenti” e attivabili senza contatto fisico, semplicemente avvicinando la mano e causando un'ombra sulla cella”. Questa innovativa soluzione per le pulsantiere degli ascensori è stata sviluppata nel 2020, durante l'emergenza Covid-19, con lo scopo di limitare la diffusione degli agenti patogeni, ed è già stata testata in alcuni ascensori.

Un altro fronte sul quale è impegnata la ricerca di Ribes Tech è quello delle etichette intelligenti, a cui sarà dedicata più



electronic systems that normally requires different production processes and disposal methods: they will be disposed as plastic and not as a special waste like electronic circuits" added lacchetti.

The seventh episode of the web series conceived by OMET and conducted by Armando Garosci was published on September, 2nd 2021 and is visible for free on the OMET social channels and on the dedicated website (<http://omet-tv.omet.com>).

avanti una puntata specifica di OMET TV. L'elettronica stampata è preziosa per il mondo delle etichette e del packaging perché apre la strada a prodotti rivoluzionari, realizzati con tecniche tradizionali ma che includono sistemi elettronici normalmente soggetti a processi produttivi e metodi di smaltimento totalmente differenti: saranno considerati plastica, e non un rifiuto speciale come tipicamente è un circuito elettronico" ha aggiunto lacchetti.

La settima puntata della web series ideata da OMET e condotta da Armando Garosci è stata pubblicata il 2 settembre 2021 ed è visibile gratuitamente sui canali social OMET e sul sito web dedicato (<http://omet-tv.omet.com>).

Digital label printing with KURZ finishing systems

# REVOLUTIONIZE YOUR OPERATIONS

Efficiency, quality, and performance at the highest level



Attractive label design is the key to successfully selling products at the POS. With the two digital finishing systems DM-JETLINER and DM-UNILINER, this is a simple, highly attractive, and very economical process.

As a market leader in finishing, you can not only rely on our transfer products, you can also benefit from our many years of experience as a machine manufacturer. This is what sets us apart as a one-solution partner for you.

Our DM-JETLINER is designed as an upstream finishing unit for the HP Indigo 6900 Digital Press. The metallization is first applied and then digitally overprinted. Colored metallizations, diffractive decors, or continuous holograms can thus be economically created with individual designs.

The DM-UNILINER offers even more flexibility; it can be used as a standalone finishing unit before or after color printing. Among other factors, the high registration accuracy is crucial for the high quality. Ideal for late stage customization or for companies with different, or even non-digital printing systems.

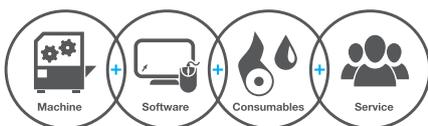


DM-JETLINER



DM-UNILINER 2D (flat metallisation)  
DM-UNILINER 3D (raised metallisation)

**KURZ** YOUR ONE SOLUTION PARTNER



Find out more:

[www.kurz-graphics.com/digital-transfer](http://www.kurz-graphics.com/digital-transfer)



**LEONHARD KURZ Stiftung & Co. KG**

Schwabacher Str. 482

90763 Fürth/Germany

Phone: +49 911 71 41-0

Internet: [www.kurz-world.com](http://www.kurz-world.com)

E-mail: [sales@kurz.de](mailto:sales@kurz.de)

**KURZ** 

making every product unique

## DRUK-KER (HUNGARY): “OUR VISION IS THE ADDED VALUE OF PARTNERSHIPS: WE FOUND IT WITH OMET”

Druk-ker Nyomdaipari Kft is a Hungarian company founded in 1992 as a family business. Specialized in offset, digital and flexo technologies, it's the shrink sleeve leader in Hungary. They have built their success on reliability and quality of its products, following each customer in his specific needs with great competence. In 2019 they installed an OMET X6.0 for the production of shrink sleeves, IML, self-adhesive labels. In this interview, Péter Markó, the current Managing Director and son of one of the founders, tells us about their growth path.



### Mr. Markó, when did your company start its business?

During the period of state socialism there were no private printing companies in Hungary, therefore my father Mr. János Markó was a self-employed entrepreneur doing only embellishment. After the change of regime, my father together with his friends started the company: Mr. Tibor Horváth, as investor, Mr. János Markó and Mr. Sándor Péntek as printers and Mr. János Dorogi who did the sales.

Mr. Dorogi left the company and I took his place before becoming the production manager in 2010 when my sister Mrs. Annamária Markó took over the management of the office. Currently Mr. Péntek is the head of Technical Department, Mr. Horváth is still a co-owner, my father and me are the managing directors.

Druk-ker has now over 70 employees, over 3000 square metres headquarters in Kiskőrös and a sales office in Budapest.

### Could you describe the stages of your company development to the present day?

The company started with embellishing and letterpress printing, then we invested in small sheet-fed offset machines to print documents and envelopes with 1 colour, relatively quick. We had our first 4 colour offset press in 1996 to produce marketing materials and labels: this was the way for a continuous growth. Geographically we are located in the middle of the biggest wine region of Hungary, so the label business developed nicely. In 2004 we purchased a UV offset press in order to improve our print quality and to increase the production volume of our marketing products. This turned out to be a good decision, because fortunately the market of premium marketing products did not collapse during the world economy crisis of 2008. The demand for rolled self adhesive labels and also for labels printed on foils never slowed down, so we followed this direction dur-

## DRUK-KER, UNGHERIA: “IL VALORE AGGIUNTO PASSA DALLE PARTNERSHIP, CON OMET REALIZZIAMO LA NOSTRA VISION”

Druk-ker Nyomdaipari Kft è un'azienda ungherese fondata nel 1992 come impresa familiare. Specializzata in tecnologie offset, digitali e flessografiche, è leader delle shrink sleeve in Ungheria. Ha costruito il proprio successo sull'affidabilità e sulla qualità dei propri prodotti, seguendo ogni cliente nelle sue specifiche esigenze con grande competenza. Nel 2019 ha installato una OMET X6.0 per la produzione di shrink sleeve, IML ed etichette autoadesive. In questa intervista, Péter Markó, attuale Amministratore Delegato e figlio di uno dei fondatori, ci racconta il loro percorso di crescita.



### Sig. Markó, quando ha iniziato la sua attività la sua azienda?

Durante il periodo del socialismo non c'erano aziende di stampa private in Ungheria, quindi mio padre János Markó era un imprenditore autonomo che faceva solo embellishment. Dopo il cambio di regime, ha fondato un'azienda insieme ai suoi amici: Tibor Horváth, investitore, János Markó e Sándor Péntek tipografi e János Dorogi alle vendite.

Quando il signor Dorogi ha lasciato l'azienda, ho preso il suo posto. Nel 2010 sono diventato direttore di produzione quando mia sorella Annamária Markó ha assunto la gestione dell'ufficio. Attualmente il signor Péntek è il capo del dipartimento tecnico, il signor Horváth è ancora un comproprietario, mio padre e io siamo gli amministratori delegati.

Druk-ker ha ora oltre 70 dipendenti, oltre 3000 metri quadrati di sede a Kiskőrös e un ufficio vendite a Budapest.

### Quali sono state le fasi principali del vostro sviluppo fino ai giorni nostri?

L'azienda ha iniziato con la stampa di abbellimenti e tipografia, quindi ha investito in piccole macchine offset a foglio per stampare documenti e buste a 1 colore, in modo relativamente veloce. Abbiamo acquistato la nostra prima macchina da stampa offset a 4 colori nel 1996 per produrre materiali di marketing ed etichette: ci ha permesso una crescita continua. Geograficamente ci troviamo nel mezzo della più grande regione vinicola dell'Ungheria, quindi il business delle etichette si è sviluppato bene. Nel 2004 abbiamo acquistato una macchina da stampa offset UV per migliorare la nostra qualità di stampa e aumentare il volume di produzione dei prodotti di marketing. Si è rivelata una buona decisione, perché fortunatamente il mercato dei prodotti premium non è crollato durante la crisi economica mondiale del 2008. La domanda di etichette autoadesive in rotolo e in foglio non ha mai rallentato, così abbiamo

ing the crisis. We started roll-to-roll UV flexo printing in 2010 with a 410 mm web-width press. Together with the printing machine we purchased machines for converting and embellishment, beginning a smooth moving from sheet-fed to roll-to-roll labels. In 2011, we also started to print shrink sleeve products.

### **Was it a fast growing market?**

Rolled label and shrink sleeve markets was rapidly growing: we outgrew our site, which we have been constantly expanding before, but we reached the limit. We purchased an existing production hall, we fully modernized it and we moved our flexo production there. In 2014, we had 2 production sites, one for roll-to-roll UV flexo and the other for sheet-fed offset printing. At the beginning, it was OK, but after one year, we already needed to change. We had to face too many logistic issues, so we started developing and expanding a new site. Luckily, we could manage to increase the size of our land, having enough space to build new offices and a warehouse. Moving the production is always difficult, because you have 2-3 weeks of downtime. The solution for us was 2 new installations: we could stop and move the existing machines after the new machines were arrived. Year 2019 was a big milestone, we installed a Heidelberg XL 75-5L UV sheet-fed offset machine and in 2019 an OMET XFlex X6.0 530 press. Our increase in printing capacity brought the need of a converting section as well, so we installed new shrink sleeve seaming, inspection, cutting machines and an IML die-cutting machine.

Our aim was to build a stable production site, with at least 2 machines for each production process. Nowadays we can proudly say that we are the leading shrink sleeve producer in Hungary, but the most important thing is that we can serve our valued customers for any kind of labelling technologies.

### **How and when did you meet OMET equipment?**

We have been always attending the most important fairs and exhibitions of the label industry, so we could see the amazing evolution of OMET, who became one of the biggest and most advanced press manufacturers. XFlex platform attracted us immediately when presented to the market.

### **When did you decide to invest in OMET technology?**

We had to wait for the right moment with the right circumstances. As you can see from our brief history, our last 10 years were very busy, full with different type of investments. In 2015 we had the chance to buy a used XFlex X6 430 press. We were very satisfied with the performances, so in 2018 we decided to invest in a new X6.0 530 machine.

### **Which was the reasons why you choose another OMET machine?**

We were very satisfied with the performance of our X6 430, especially in terms of tension control and register stability. We appreciated the possibility to have customized solutions: it was very convincing to see the wide range of different special options offered by OMET. Also the provided support was very quick and flexible. Last, but not the least, we have always had a very good relationship with Printline, who is the local representative of OMET.

### **How is your investment in the OMET X6.0 helping you to develop your business?**

Investing into OMET brought more efficiency to our production. Thanks to the sleeve technology and the Twist die system, we can do very quick job changes, so we have less downtimes. With the automatic register control system we have less setup waste and better register stability. The automatic pressure adjustment system makes it easier to recall repeating jobs.

### **What type of substrates are you using?**

We use self-adhesive paper and clear on clear materials, BOPP unsupported film, PVC and PET shrink films. The perfect tension control and automatic register control system help us to precisely handle very thin (12-15 micron) unsupported filmic materials.

### **How much work do you produce each year (volume or value)?**

Our total turnover is about 3,8 MEUR (50% roll-to-roll, 45% sheet-fed, 5% digital). Material consumption: 150 t shrink film and IML, 800.000 m<sup>2</sup> self adhesive.

### **What are your future plans?**

Our dream would be to have a hybrid rotary offset and flexo press on the XFlex platform, but first we should see our financial possibilities and the upcoming market demands.

seguito questa direzione durante la crisi. Abbiamo iniziato la stampa flessografica UV roll-to-roll nel 2010 con una macchina da stampa a fascia 410 mm. Allo stesso tempo abbiamo acquistato macchine per il converting e la finitura, passando gradualmente dalle etichette a foglio a quelle roll-to-roll. Nel 2011 abbiamo iniziato a stampare anche shrink sleeve.

### **Si trattava di un mercato in forte crescita?**

Sì, i mercati delle etichette in rotolo e delle shrink sleeve erano in rapida crescita: il nostro sito produttivo, che in passato avevamo costantemente ampliato, ha raggiunto il limite.

Abbiamo così acquistato un capannone, lo abbiamo modernizzato e vi abbiamo trasferito la nostra produzione flessografica. Nel 2014 avevamo 2 siti di produzione, uno per la flessografia UV roll-to-roll e l'altro per la stampa offset a foglio. All'inizio andava bene, ma dopo un anno era già insufficiente. Avevamo troppi problemi logistici, quindi abbiamo iniziato a sviluppare ed espandere un nuovo capannone. Per fortuna siamo riusciti ad ampliare il nostro terreno, arrivando a disporre di spazio sufficiente per costruire nuovi uffici e un magazzino. Spostare la produzione è sempre difficile, perché hai 2-3 settimane di fermo. La soluzione per noi sono state due nuove installazioni: abbiamo potuto fermare e spostare le macchine esistenti dopo l'arrivo delle nuove macchine. Il 2019 per noi è stato l'anno della svolta: abbiamo installato una macchina offset a foglio UV Heidelberg XL 75-5L e nel 2019 una rotativa OMET XFlex X6.0 530. Il nostro aumento di capacità di stampa ha portato anche alla necessità di una sezione di converting, quindi abbiamo installato nuove macchine per l'aggraffaggio delle sleeve, sistemi di controllo, macchine per il taglio e una fustellatrice IML.

Il nostro obiettivo era costruire un sito produttivo stabile, con almeno due macchine per ogni processo produttivo. Oggi possiamo dire con orgoglio che siamo i numeri 1 come produttori di shrink sleeve in Ungheria, ma la cosa più importante è che possiamo servire i nostri stimati clienti per qualsiasi esigenza con qualsiasi tipo di tecnologia.

### **Come e quando avete conosciuto OMET?**

Da sempre partecipiamo alle più importanti fiere ed esposizioni del settore delle etichette, e abbiamo potuto assistere alla straordinaria crescita di OMET, che è diventata uno dei più grandi e avanzati produttori di macchine da stampa del mondo. La piattaforma XFlex ci ha attratto immediatamente quando è stata presentata al mercato.

### **Quando avete deciso di investire nella tecnologia OMET?**

Abbiamo dovuto aspettare il momento giusto. Come dimostra la nostra breve storia, gli ultimi 10 anni sono stati molto impegnativi, con diversi investimenti. Nel 2015 abbiamo avuto la possibilità di acquistare una OMET XFlex X6 430 usata. Siamo rimasti molto soddisfatti delle prestazioni, quindi nel 2018

abbiamo deciso di investire in una nuova macchina OMET, la X6.0 530.

### **Quali sono stati i motivi per cui avete scelto OMET?**

Siamo rimasti molto soddisfatti delle prestazioni della nostra OMET X6 430, soprattutto in termini di controllo della tensione e stabilità del registro. Abbiamo apprezzato la possibilità di avere soluzioni personalizzate: ci ha convinto l'ampia gamma di opzioni speciali offerte da OMET. Anche il supporto fornito è stato molto rapido e flessibile. Ultimo, ma non meno importante, abbiamo sempre avuto un ottimo rapporto con Printline, il rappresentante locale di OMET.

### **Che ruolo ha la OMET X6.0 per la vostra crescita?**

OMET ha portato più efficienza alla nostra produzione. Grazie alla tecnologia sleeve e al sistema di fustellatura Twist, possiamo effettuare cambi di lavoro molto rapidi, quindi abbiamo meno tempi di fermo. Con il sistema di controllo automatico del registro abbiamo meno sprechi nelle operazioni di setup e una migliore stabilità del registro. Il sistema di regolazione automatica della pressione facilita il richiamo dei lavori ripetuti.

### **Che tipo di materiali utilizzate?**

Usiamo carta autoadesiva e materiali trasparenti, film BOPP non supportato, film termoretraibile in PVC e PET. Il perfetto controllo della tensione e il controllo automatico del registro ci aiutano a gestire con precisione materiali filmici molto sottili (12-15 micron) non supportati.

### **Qual è il vostro giro d'affari?**

Il nostro fatturato totale è di circa 3,8 milioni di Euro (50% roll-to-roll, 45% a foglio, 5% digitale). Come consumo di materiale stimiamo 150 tonnellate di film termoretraibile e IML, 800.000 metri quadrati di autoadesivo.

### **Cosa vedete nel vostro futuro?**

Il nostro sogno è quello di avere una linea offset rotativa ibrida e una nuova macchina da stampa flessografica XFlex, ma dovremo prima valutare le nostre possibilità finanziarie e le emergenti richieste del mercato.

## BE PACKAGING, GROWTH DOESN'T STOP: A NEW OMET XFLEX X7 IS OPERATIONAL

Located in Benevento (Southern Italy), Be Packaging was recently founded but it's already a renowned excellence in the world of labels and sleeves. The company is an OMET partner since 2009 and aims at expanding its market share by focusing on print quality, speed, and reliability, so it recently invested in new OMET machine, an XFLEX X7. This strategy has led Be Packaging through a regular and fast growth, which didn't stop even for the pandemic. Giacomo Romano, CEO of the company, talks about it in this interview.



### Mr. Romano, how was your company born and how did it grow?

Be Packaging was born in 2016, but we have been producing labels for almost 20 years. Our labeling factory is the result of a verticalization strategy implemented by the industrial group we are part of, which operates in the production of olive oil.

Later on, we decided to stand out in the world of labels and in 2016 we created a spin-off focused to the packaging sector, believing that we have acquired sufficient know-how to open up to the outside market. Especially in the last three years, we have grown steadily by securing important customers from other sectors on a national level. The increase was considerable: our turnover grew from 3 million euros in 2016 to over 10 million euros, which place us among the medium-sized companies.

### What products do you focus on?

Be Packaging immediately performed on the national market as a reference point for labeling, specialized in packaging and self-adhesive labels, shrink sleeve, luxury labels. In 2019 we acquired Unilabel, a well-known leader in the production of customized bottle labels for wine, beer, oil and cosmetics. Unilabel represents the group's branch for luxury label production.

### How is your production organized? What are your main products?

In our factories we produce self-adhesive labels, warranty seals, resealable multilayer labels, IML labels, wet-glue labels, shrink sleeves and aluminum caps. We have the best equipment for flexographic printing, with hot foil, cold foil, UV varnishing, lamination, screen printing, embossing, debossing and digital offset. Our cutting-edge printing technologies allow the production of small and medium runs with very short delivery times. The luxury division, led by Unilabel, produces (thanks to particular finishing techniques) labels with exclusive sensorial papers, rhinestone applications with diamond-like sheen and special metallic or velvet labels. We are also equipped with a highly efficient internal prepress system able to support any graphic request coming from the client.

### From a commercial point of view, how do you move towards your customers?

Service is our creed. Labels is a highly competitive sector - in Italy there are more than 500 label factories - but we will not use the "price leverage". We will grow, by acquiring new market shares, only if we focus on customer service: we bet on punctuality of supplies, estimates in 24 hours, delivery in 5 working days, graphic service from concept to printing and, of course, the product quality.

## BE PACKAGING, LA CRESCITA CHE NON SI FERMA: INSTALLATA UNA OMET XFLEX X7

**Situata a Benevento, la Be Packaging è di recente fondazione ma è già realtà d'eccellenza nel mondo delle etichette e delle Sleeve. Partner di OMET dal 2009, ha recentemente installato una OMET XFLEX X7 per ampliare il proprio mercato, puntando su qualità di stampa, velocità, e affidabilità. Una strategia che ha portato ad una crescita costante e sostenuta, che non si è fermata nemmeno per la pandemia. Ce ne parla Giacomo Romano, Amministratore Delegato dell'azienda, in questa intervista.**



### **Dott. Romano, come nasce la vostra società? Quali le tappe del suo cammino di sviluppo?**

La Be Packaging nasce nel 2016, ma produciamo etichette da quasi 20 anni. Il nostro etichettificio è il frutto di una strategia di verticalizzazione messa in atto all'interno del gruppo industriale operante nel settore oleario.

Successivamente abbiamo deciso di distinguerci nel mondo della produzione di etichette e nel 2016, si è proceduto ad uno spin-off del ramo packaging con la convinzione di aver acquisito tecnologia e know-how sufficienti per poterci aprire all'esterno. Soprattutto negli ultimi tre anni, siamo cresciuti costantemente acquisendo clienti di altri settori di rilievo nazionale. L'incremento è stato di notevole importanza: da un fatturato nel 2016 di 3 milioni di Euro siamo oggi ad un fatturato di oltre 10 milioni di Euro che ci colloca nel mondo della media impresa.

### **Su quali prodotti vi siete concentrati?**

Be Packaging si è immediatamente presentato al mercato come uno dei gruppi di riferimento per il labelling a livello nazionale, specializzato nel packaging, dalla produzione di etichette autoadesive in bobina, etichette shrink sleeve, fino ad etichette di design e di lusso. Nel 2019 abbiamo acquisito Unilabel, nota azienda leader nella produzione di etichette personalizzate per bottiglie per il vino, la birra, l'olio ed i cosmetici.

Unilabel rappresenta la sezione di produzione per etichette luxury del gruppo.

### **Oggi come siete organizzati sotto il profilo produttivo? Quali sono le vostre principali linee di prodotto?**

All'interno dei nostri stabilimenti produciamo etichette autoadesive, sigilli di garanzia, etichette apri e chiudi, etichette IML, etichette in carta e colla, Sleeve termoretraibili e capsule in alluminio. Disponiamo delle migliori attrezzature per la stampa flessografica, con lamina a caldo, a freddo, verniciatura UV, plastificazione, stampa in rilievo serigrafica, embossing, debossing e offset digitale. Le nostre tecnologie di stampa all'avanguardia permettono la produzione di piccole e medie tirature con tempi di consegna brevissimi. La divisione luxury, guidata da Unilabel, realizza (grazie a particolari tecniche di nobilitazione) etichette con carte esclusive sensoriali, etichette con applicazione di strass dotati di una lucentezza simile al diamante e particolari etichette metalliche e in velluto. Siamo inoltre dotati di un efficientissimo sistema di pre stampa interno capace di supportare ogni eventuale esigenza di carattere grafico.

### **Sotto il profilo commerciale, come vi muovete verso i vostri clienti?**

Il servizio è il nostro credo. Il nostro è un settore altamente



### **What's your competitive advantage?**

Punctuality, speed, and reliability. We care about managing the entire process, from printing to product customization.

### **You also invest heavily on innovation. You have your own research center, right?**

Yes, the CRIPACK. Our research center is specialized in innovative packaging and is constantly engaged in various projects. We are always ready to meet the needs of our customers in terms of process, but also and above all, the needs of environmental sustainability. We have always been careful about materials, we evaluate and choose the best environmentally sustainable raw materials with extreme care. We also have an agreement with the Faculty of Materials Engineering of Fisciano, pioneer in this field. We care about nature and ecology in all its facets; we prefer the use of recyclable and natural compounds: we produce biodegradable sleeve labels.

### **Sustainability is a very strong trend in the market...**

Consider that we produce PET bottles that are already 100% recycled. The shrink film for PLA sleeves represents a new technology derived from renewable and economically sustainable vegetable sources that can replace traditional shrink labels. Sleeve labels and tamper-evident bands made of PLA are an eco-sustainable option. Polylactic acid is obtained from corn or starch/sugar and it's a 100% biodegradable film.

### **Which markets are you targeting and what growth prospects do you see for the future?**

We are currently focused on the Italian market; we are slowly building a foreign sales network. We work mainly with clients from the countries of North Africa, France, Switzerland, Germany, Poland and Greece. Now we are focusing on "specific" markets for our specializations such as the Scandinavi-

an peninsula for "wine" exporters, or Scotland where many spirits producers operate, and Russia.

### **You recently installed an OMET XFLEX X7. How did your collaboration with OMET start?**

The partnership with OMET was born well before Be Packaging's foundation. The first OMET Flexy 330 was bought in 2009. Since then, we have started an organizational and technological production development that led us to the OMET X7. This cutting-edge equipment allows us to offer our customers a very high quality and an improvement in service and speed. We also aim at new markets in the mid-run sector, where we were not competitive before.

### **What prompted you to choose OMET again?**

We chose OMET because we have a consolidated relationship with the company and we tested OMET technology: the Flexy machine has given us great satisfaction and it's still operational: this is enough to describe the reliability of OMET technology. Furthermore, OMET is always very close to the customer even if it is a big company.

### **Regarding the X7, are you satisfied with the machines performances and the OMET service?**

Yes. We installed the X7 in January and completed the training and testing steps in March; during that two months we started sleeves production and the results were very satisfactory.



competitivo, in Italia ci sono più di 500 etichettifici, ma riteniamo che la strategia giusta sia la "leva prezzo". Continueremo a crescere acquisendo ancora quote di mercato solo puntando sul servizio al cliente: il nostro focus sono puntualità delle forniture, preventivi in 24 ore, consegna in 5 giorni lavorativi, servizio grafico che va dallo sviluppo dell'etichetta alla stampa e, ovviamente, la qualità del prodotto.

#### **Qual è il vostro vantaggio competitivo?**

Puntualità, velocità, e affidabilità. Abbiamo a cuore la gestione dell'intero processo, dalla stampa alla personalizzazione del prodotto.

#### **Puntate molto anche sull'innovazione. Avete anche un centro di ricerca vostro, esatto?**

Sì, il CRIPACK. Il nostro centro di ricerca è specializzato nello sviluppo di packaging innovativo ed è costantemente impegnato in diversi progetti. Siamo sempre pronti a soddisfare le esigenze dei nostri clienti in termini di processo, ma anche e soprattutto di sostenibilità ambientale. Siamo da sempre attivi sia nell'analisi che nel successivo utilizzo dei migliori materiali, valutiamo e scegliamo con estrema cura materie prime eco-sostenibili. Abbiamo inoltre una convenzione con la Facoltà di Ingegneria dei Materiali di Fisciano, avanguardia in Italia in questo campo. Ci preoccupiamo della natura e dell'ecologia in tutte le sue sfaccettature; prediligiamo l'utilizzo di composti riciclabili e naturali: produciamo infatti etichette sleeve biodegradabili.

#### **È un trend molto forte nel mercato...**

Consideri che produciamo bottiglie in PET già 100% riciclato. Il film termoretraibile per le sleeve in PLA rappresenta una nuova tecnologia derivata da fonti vegetali rinnovabili ed economicamente sostenibile che sostituisce le tradizionali etichette termoretraibili. Le etichette sleeve e le fasce antimissione realizzate in PLA sono un'opzione eco sostenibile.

L'acido polilattico è ottenuto dal mais o da altre fonti di amido/zucchero. Questo film è un materiale biodegradabile al 100%.

#### **A quali mercati vi rivolgete e quali prospettive di crescita vedete per il futuro?**

Attualmente siamo concentrati sul mercato italiano; stiamo pian piano costruendo una rete di vendita estera. Lavoriamo soprattutto con clienti dei Paesi del Nord Africa, Francia, Svizzera, Germania, Polonia e Grecia. Adesso stiamo puntando su mercati "specifici" per le nostre specializzazioni come la penisola scandinava per gli esportatori di "vino", la Scozia dove operano molti produttori di spirits e la Russia.

#### **Recentemente avete installato una OMET XFLEX X7. Come nasce la vostra collaborazione con OMET?**

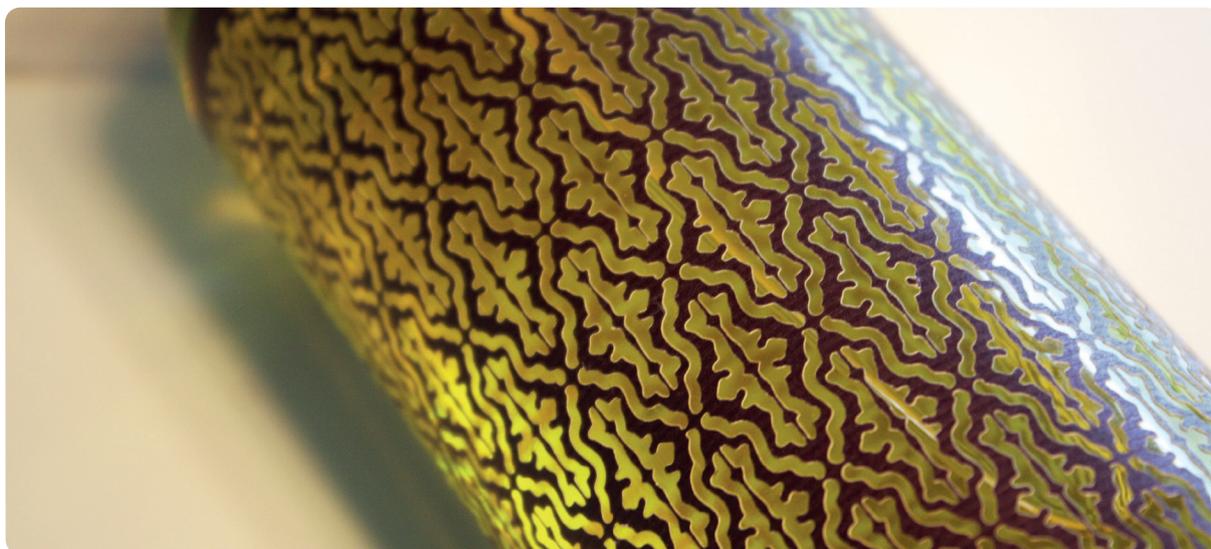
La partnership con OMET nasce ben prima della Be Packaging. La prima OMET Flexy fascia 330 è del 2009. Da quel momento abbiamo avviato un processo di sviluppo produttivo organizzativo e tecnologico che ha portato alla OMET X7. Questa attrezzatura d'avanguardia ci permette di offrire ai nostri clienti una qualità altissima e un miglioramento del servizio in termini di velocità, con l'obiettivo di aggredire anche nuovi mercati nella fascia media dove col parco macchine precedente non eravamo competitivi.

#### **Cosa vi ha spinto a scegliere ancora OMET?**

Abbiamo scelto OMET perché avevamo già un rapporto consolidato con l'azienda e sperimentato la vostra tecnologia: la Flexy ci ha dato grandi soddisfazioni ed è ancora utilizzata, basta questo per descrivere l'affidabilità della tecnologia OMET. Inoltre, seppur grande, OMET è sempre molto vicina al cliente.

#### **Riguardo la X7, siete soddisfatti della scelta fatta a livello di performances e di servizio?**

Sì. Abbiamo installato la X7 a gennaio e completato le operazioni di formazione e collaudo a marzo; in questi due mesi abbiamo avviato produzioni soprattutto di sleeve e i risultati sono più che soddisfacenti.



### **Are you already considering further investments in equipment?**

The market is constantly evolving and has changed a lot as a result of the pandemic. At this stage, we are observing the trend, trying to prevent negative effects. With the OMET X7 we enter markets such as food & beverage and pharma, we were aiming for. Once the capacity will saturate, we will be able, why not, to evaluate new investments. Today we have different technologies in production, let's see what the market trend will be.

### **Has the pandemic brought some crisis for you?**

We work 90% for the large large-scale distribution, so we didn't particularly suffer the lockdowns. However, I noticed two countertrend effects. The first lockdown saw a generalized production decline, while sales increased driven by the large-scale retail trade which made crazy numbers; now the world is settling at normal levels despite the closures.

It is clear that one of the sectors that was most affected by the closures was the Ho.re.ca and we look forward to the recovery of this sector which we consider strategic for the country system. I believe that, albeit slowly, we are slowly returning to pre-pandemic levels.

### **How do you see the future?**

It is clear that we are passing through an exceptional scenario. However, I believe that the whole system is restarting: with the end of the closures imposed by the pandemic there will be a gradual recovery of all sectors and above all of Ho.re.ca, a sector which has suffered much, and that will probably have to struggle a little more than the others to return to pre-pandemic levels. However, we are very confident that this will happen: the acceleration of the vaccination plan will ensure that we will soon return to a "normal life" and Italy will restart as it always has.

### **State già valutando ulteriori investimenti per il vostro parco macchine?**

Il mercato è in continua evoluzione ed è molto cambiato per effetto della pandemia. In questa fase stiamo osservando l'andamento e cercando di prevenire gli effetti negativi. Con la X7 entriamo in mercati come il food & beverage e il pharma, che erano il nostro obiettivo. Una volta saturata la capacità potremo, perché no, valutare nuovi investimenti. Oggi abbiamo in casa tecnologie diverse, vediamo quale sarà la risposta del mercato.

### **La pandemia vi ha messo in crisi?**

Lavoriamo al 90% per il mercato della GDO, quindi a livello produttivo e organizzativo non abbiamo risentito particolarmente dei lockdown. Ho notato però due effetti in controtendenza. Nel primo lockdown c'è stato un calo produttivo generalizzato, mentre noi abbiamo incrementato le vendite trainati dalla GDO che ha fatto numeri pazzeschi, ora invece il mondo si sta attestando sui livelli normali nonostante le chiusure.

È chiaro che uno dei settori che ha maggiormente risentito delle chiusure è stato l'Ho.re.ca ed aspettiamo con grande fiducia la ripresa di questo settore che riteniamo strategico per il sistema paese. Credo che, seppur lentamente, stiamo piano piano ritornando sui livelli ante pandemia.

### **Come vede il futuro?**

È chiaro che siamo stati e siamo di fronte ad uno scenario fortunatamente unico per gli effetti che ha generato. Tuttavia credo che tutto il sistema stia ripartendo: con la fine delle chiusure imposte dalla pandemia ci sarà una graduale ripresa di tutti i settori e soprattutto dell'Ho.re.ca, settore che, visto quanto ha patito, faticherà un po' più degli altri a ritornare sui livelli ante pandemia. Tuttavia siamo molto fiduciosi che ciò avvenga: l'accelerazione del piano vaccinale farà sì che si ritorni presto ad una "vita normale" e l'Italia ripartirà come ha sempre fatto.



## TubeScan digital Strobe & TubeScan XL

100% high-resolution print inspection ● Modular - Intelligent - Cost efficient  
Suitable for Label Inspection as well for the flexible packaging Tubescan fits the printers' needs as

### TubeScan ...

- ... can be configured for inspection widths from 200 up to 1700 mm thanks to the **new XL edition**.
- ... can use **different cameras resolution** and selectable SW levels
- ... **can be installed on press as well on inspection slitter rewinders** in order to control all the production flow.
- ... can do exportable reports who allow you to collect the production data including waste and working time – **production costs under full control**.
- ... includes **special optional illuminations tools** to optimize the inspection on reflective substrates, holograms, clear on clear labels and invisible ink

### ... more benefits:

- Accurate counting of repeats, labels and missing labels for up to 20 lanes
- Generation of a 24 volt defect signal to trigger an alarm or marking system
- Optional placement control module with defect queue for automatic control of a rewinder

### TubeScan live at:



26 - 29 April • Brussels

**LABELXPO  
EUROPE 2022**

[www.labelexpo-europe.com](http://www.labelexpo-europe.com)

3 - 6 May 2022 • Fiera Milano

**PRINT4ALL**

More than the sum of the parts.

Watch out for our new  
**TubeScan XL**

[www.bst.group](http://www.bst.group)

## NEW INSTALLATION OF OMET IFLEX AT LANDPRESS, UKRAINE

In October 2021, the OMET iFlex 370 printing machine was installed by the technical specialists of OMET and Polygraph & Print Solutions.

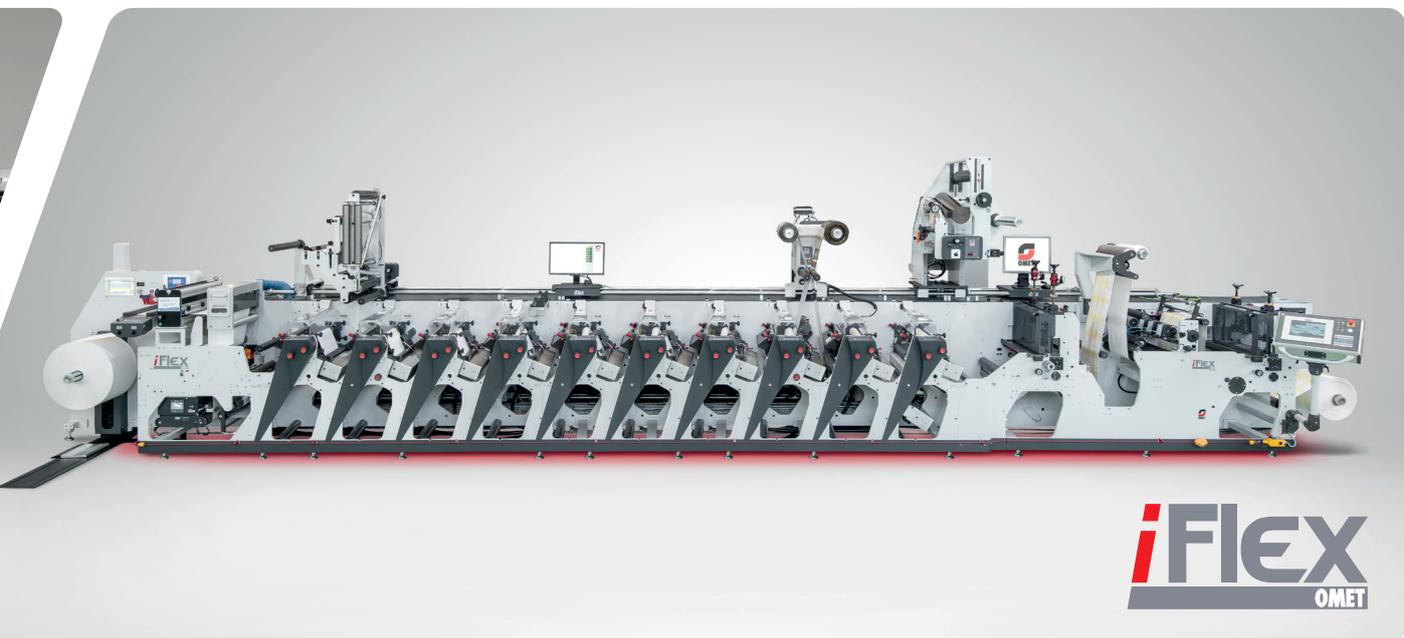


Landpress Printing Company had been established in 1999. The company started the provision of the printing services on-demand. Since 2001, the company began its development in the sector of sheet-fed offset printing and achieved serious success in 2008 after installing the first web offset machine with gas dryer. It entered the web printing market and is currently one of the three enterprises in Ukraine providing this type of printing services. The clients of the Landpress are the leading companies in the retail and FMCG segment. In order to expand the range of services provided and to develop the market for printing self-adhesive labels in 2021 it was decided to invest in new equipment, a narrow web printing machine OMET iFlex 370, which is equipped with 10 printing units, 2 cold foil stamping units, a special cooling system for printing on thin unsupported materials and other options for a wider range of manufactured products. At the same time additional three units of installed post-press equipment will form a complete complex of the flexographic printing section in the printshop, which will provide the most quality and production time demanding customers with a self-adhesive labels. In October 2021, the OMET iFlex 370 printing machine was installed by the technical specialists of OMET and Polygraph & Print Solutions.

In terms of certain technical solutions iFlex is equipment having no analogues on the market. This machine offers consistent print quality, fast makeready and high speed die cutting. Short web path, ergonomic printing unit, laser pre-register of printing "iLIGHT" (OMET patent) and a wide range of printing repeats starting from 139.7 mm (5 "1/2) - makes it possible to carry out even the smallest print runs. Constant tension control in the unwinding module and web infeed section allows printing on a wide range of materials. In this case, the data on the parameters of the web tension can be saved in the machine memory and later called from it when reprinting a certain print run. Thanks to the use of the rail system it is possible to equip the printing machine with additional mobile modules such as a screen printing module, cold and hot foil stamping, a web turning module for reverse side printing. The unique and time-tested Rock'n'roll strip winding module allows to work with any die cutting shape. The machine uses the latest iVISION register system (developed by OMET) with cameras installed on each printing unit, which guarantees a minimum of printing waste and quick makeready. OMET iFlex is the ultimate label printing solution with unlimited finishing and converting options.

## OMET IFLEX, NUOVA INSTALLAZIONE PER LANDPRESS IN UCRAINA

Nel mese di ottobre 2021, la macchina da stampa OMET iFlex 370 è stata installata dai tecnici OMET e Polygraph & Print Solutions.



La Landpress Printing Company è stata fondata nel 1999 e ha iniziato proponendo al mercato servizi di stampa on-demand. Dal 2001 l'azienda ha iniziato a crescere nel settore della stampa offset a foglio e ha ottenuto risultati di grande successo a partire dal 2008 con l'installazione della prima macchina offset a bobina con asciugatura a gas. È entrata nel mercato della stampa a bobina ed è attualmente una delle tre imprese in Ucraina che fornisce questo tipo di servizi di stampa. I clienti della Landpress sono aziende leader nel segmento retail e beni di largo consumo. Per ampliare la gamma dei servizi forniti e sviluppare il mercato della stampa di etichette autoadesive, nel 2021 Landpress ha deciso di investire in nuovi impianti: è stata così installata una macchina da stampa a banda stretta OMET iFlex 370, dotata di 10 gruppi di stampa, 2 unità cold-foil, uno speciale sistema di raffreddamento per stampa su materiali sottili non supportati e altre opzioni che ampliano la gamma dei prodotti stampabili. Altre tre unità di finitura post stampa completano l'attrezzatura flessografica di Landpress, capace di fornire etichette autoadesive ai clienti più esigenti in termini di qualità e tempi di produzione. Nell'ottobre 2021, la macchina da stampa OMET iFlex 370 è stata installata dai tecnici OMET e Polygraph & Print Solutions. In termini tecnici, la iFlex è una macchina che non ha

paragoni sul mercato. Offre una qualità di stampa costante, un avviamento rapido e una fustellatura ad alta velocità. Percorso corto del nastro, unità di stampa ergonomica, preregistrazione laser di stampa "iLIGHT" (brevetto OMET) e un'ampia gamma di ripetizioni di stampa a partire da 139,7 mm (5 1/2) - consente di eseguire anche la più piccola tiratura di stampa. Il controllo costante della tensione durante lo svolgimento e nella sezione di alimentazione del nastro consente di stampare su un'ampia gamma di materiali. I dati sui parametri della tensione del materiale possono essere salvati nella memoria della macchina e successivamente richiamati durante la ristampa di una determinata tiratura. Grazie all'utilizzo del sistema a binario di scorrimento sopra i gruppi stampa, è possibile dotare la macchina da stampa di moduli mobili aggiuntivi come un modulo serigrafico, stampa a caldo e a freddo, o di un modulo di ribaltamento del nastro per la stampa sul retro. L'esclusivo e collaudato modulo Rock'n'roll consente di lavorare con qualsiasi fustellatura. La macchina utilizza il più recente sistema di registro iVISION (sviluppato da OMET) con telecamere installate su ogni unità di stampa, che garantisce uno scarto minimo e un rapido avviamento. OMET iFlex è la soluzione ideale per la stampa di etichette, con opzioni illimitate di finitura e converting.

## ETI.VIBRA: QUALITY AND EFFICIENCY, A BREAKTHROUGH WITH THE OMET IFLEX

Flexible, fast and easy to use: the OMET iFLEX 370 installed by Eti.Vibra in 2016 and recently replaced with a new one, has allowed the Italian company to grow in terms of production and, above all, efficiency. The increased production capacity, product quality and customer care allowed the company to stand as a leader in the Southern Italy label market. "An investment that we should have made before" says the owner Vincenzo Brancaccio in this interview.



### Mr. Brancaccio, please tell us the story of your company.

Eti.Vibra was born in 1989 by the will of my father Renato, who had worked in the paper industry since the 1950s with a typography in Naples, Dome Street, founded with his brothers: they produced boxes and cartons. I remember that, at the age of 6, after school I went to the typography to print envelopes for the Court of Naples: I enjoyed to move pedals like Italian actor Totò in a famous movie. My work started as a hobby: I have always liked it and for me it's first of all a matter of passion.

### How and when did you open your own company?

After graduating, I studied at the university but I interrupted it after a few years. In 1989 I started my own label factory, mainly supplying the customers of my father's company.

### Do you remember the first labels you produced?

Amarelli, the famous Calabrian liqueur, a long-standing customer of my father's typography. They were my first labels: the guarantee sticker to close the box and the ingredients label. Then we opened up to various sectors, following my father's footprints.

### Did your company grow much from the beginning?

We are not much bigger today. But we have more equipment and a wider portfolio. We started with two Honda printing lines, then replaced with two semi-rotary machines and in 2016 we introduced the first OMET iFlex. Recently, thanks to the precious collaboration of the esteemed Andrea Campani, OMET Sales Manager, who took care of the negotiation in detail, we purchased a new iFlex enriched with var-

## ETI.VIBRA: UN SALTO DI QUALITÀ ED EFFICIENZA CON LA OMET IFLEX

**Versatile, veloce e semplice da usare: la linea da stampa OMET iFLEX 370 installata da Eti.Vibra nel 2016 e rinnovata nei mesi scorsi con un nuovo modello, ha permesso all'azienda campana di crescere in termini di numeri e soprattutto di efficienza. L'aumentata capacità produttiva, la qualità del prodotto e l'attenzione al cliente hanno permesso all'azienda di affermarsi sempre di più tra i leader del mercato delle etichette nel Sud Italia. "Un investimento che avremmo dovuto fare prima" dichiara il titolare Vincenzo Brancaccio in questa intervista.**



### **Sig. Brancaccio, qual è la storia della vostra azienda?**

Eti.Vibra nasce nel 1989 per volontà di mio padre Renato, che lavorava nel settore cartotecnico dagli anni Cinquanta con una tipografia in via Duomo a Napoli fondata insieme ai suoi fratelli: producevano scatole e astucci. Ricordo che io, all'età di 6 anni, quando tornavo da scuola andavo in tipografia e stampavo le buste per il Tribunale di Napoli: muovevo la pedalina come nel famoso film di Totò. Posso dire che il mio lavoro è iniziato come un hobby, mi è sempre piaciuto e per me è prima di tutto una passione.

### **Come e quando è arrivato ad aprire un'azienda tutta sua?**

Ho studiato, prima al liceo poi all'università anche se l'ho interrotta. Nel 1989 ho aperto l'etichettificio servendo principalmente la clientela dell'azienda di mio padre.



### **Quali erano le prime etichette che ha prodotto?**

Liquirizia Amarelli, la famosa liquirizia calabrese, cliente storico dell'azienda di famiglia. Sono state le mie prime etichette, andavano applicate sugli astucci: il bollino garanzia per chiuderli e l'etichetta ingredienti. Poi ci siamo aperti a vari settori merceologici, seguendo l'impronta di mio padre.

### **Oggi che dimensioni avete?**

Non siamo molto più grandi di allora, come azienda e numero di clienti. Ma abbiamo più macchinari e molte più produzioni. Siamo partiti con due macchine tipografiche Honda, poi sostituite con due semirotative e nel 2016 abbiamo introdotto la prima OMET iFlex. Recentemente, grazie alla preziosa collaborazione dello stimato Andrea Campani, vostro Sales Manager, che ha curato la trattativa sotto ogni aspetto e in ogni parti-

ious options: 8 colors, screen printing unit, sheeting station to print also cardboard, double die-cutting station. All these improvements will allow us to satisfy new market requests.

### **For which productions do you use the OMET iFlex? How much of the total production does it serve?**

At the moment we use it for the 70% of our production. It is very easy to use, I'd say almost "funny": I also work on it personally. We use the OMET line for all the new productions. We still have the semi-rotary machines but we only use them for repeated jobs. It's not worth to put them into operation for new jobs, the iFlex is much faster to prepare and to use. Its innovative and advanced printing techniques allows excellent printing results: now we can respond to an increasingly demanding market that requires high quality products with just-in-time deliveries.

### **So you can deal with larger runs?**

Absolutely: if I knew it, I would have bought an OMET before. The features I appreciate the most are the easy set up and the intuitive use. The iFlex is easy to use but highly technological, and it always works well and smoothly. If the machine is well done, it is much easier to work on it. A very talented OMET operator managed the installation, I want to openly thank him: his name is Francesco Ghisleni, he is only 23 years old but he directed a team of about ten people in disassembling the old machine and assembling the new one with admirable precision, seriousness and order.

### **How did you choose to invest in the OMET brand?**

First of all, in my opinion your stand was always the number one at the fairs: I never failed to visit it. I met OMET in the years '93-'94 thanks to your past area manager, who became a friend. Back then, however, we were afraid to invest in a press like OMET's because we were convinced that its capacity was requiring large volumes. But it isn't: it is a very flexible press, it can handle short runs of one hundred thousand pieces, or even less, with the maximum effectiveness. Looking back, I regret not having taken it sooner: I would have saved the money invested in the semi-rotary machines and would have gained in efficiency. If in the future I will have to make an investment, I will certainly choose another OMET: I am really satisfied with both its use and its results.

### **Have you had the opportunity to experience OMET's customer care?**

With the first OMET machine it happened to replace some parts, small things, but we were absolutely satisfied with the assistance. Problems can arise when you use equipment, but the important is to solve them: OMET always gave us fast and competent answers: we are very satisfied.

### **Was the OMET machine decisive in expanding your portfolio?**

Yes, we have expanded our portfolio and thanks to the flexibility of the OMET machine we have managed well the difficult period we are going through for the pandemic. In general, this line has improved our lives: before having it, we always had to run to deliver on time, while now we are much faster and much more precise, thanks to the iFlex. Before, we had to work on Saturdays, now there is no longer this need because the OMET line is easy, speed and produces many different jobs with excellent timing.

### **Did the pandemic affect your business?**

It depends a lot on the output sectors. Some of them, such as those related to events and ceremonies (sugared almonds factories, for example, are among our clients) completely stopped and the worse thing is they can't make predictions for the future. The food and the detergents industries, on the other hand, experienced a significant increase. Among our customers there are also McDonald's or Autogrill suppliers, who have suffered a severe crisis because of the block of tourism and restaurants. After all, we can say we break even; the crisis is closely linked to the kind of sector.

### **Do you only sell on the domestic market or also abroad?**

We operate only in Italy, mainly in the South regions like Campania and Calabria. We supply various industries, with 3-4 customers for each. We follow them with dedication and precision. Having a few clients doesn't mean to simplify the job: a winery alone, for example, can have various brands and even 30 kinds of labels. The same thing happens for cosmetics. It is already a considerable volume of work.

### **In the relationship with the customer, what are you focusing on? Do you offer additional services?**

We offer customers a complete service. We want to follow them from the beginning to the end by creating a relationship of trust that lasts over time. Beyond the label, we can also provide graphics; we are not a specialized studio but we create ideas, images, labels that can go directly in production. At 99%, our customers accept the graphic proposal. From the first steps, we dedicate attention to the customer and take care for details; we focus on availability, speed of delivery, product quality and value for money.

colare, abbiamo acquistato una nuova iFlex arricchita di diversi optional: 8 colori, gruppo serigrafico, tappeto uscita a fogli per fare anche cartoncino, doppia fustella. Tutte migliorie che ci consentono di soddisfare ulteriori richieste del settore.

### **Su che produzioni è impiegata la linea OMET iFlex, e che ruolo ha sulla produzione totale?**

Al momento copre ben il 70% della produzione. È molto semplice da usare, quasi "divertente": ci lavoro anche io personalmente. La impieghiamo per tutte le nuove produzioni. Abbiamo ancora le semirotative ma le usiamo solo per lavori che ripetiamo. Non ci conviene metterle in funzione per quelli ex-novo, preferisco la OMET che è molto più veloce da preparare e utilizzare. Le tecniche di stampa innovative ed avanzate ci hanno permesso di raggiungere risultati di stampa eccellenti: ora siamo in grado di rispondere ad un mercato sempre più esigente che richiede prodotti di qualità elevata con consegne just-in-time.

### **Siete in grado di affrontare tirature più consistenti e anche più varie, quindi?**

Assolutamente, a saperlo avrei preso prima la OMET. Le caratteristiche che apprezzo di più sono la semplicità di avviamento e l'utilizzo intuitivo. La iFlex è semplice ma altamente tecnologica, inoltre funziona sempre bene e senza intoppi. Se la macchina è fatta bene, è molto più semplice lavorarci. L'ha installata un vostro operatore, bravissimo, a cui voglio fare i complimenti: si chiama Francesco Ghisleni, ha solo 23 anni ma ha coordinato un team di una decina di persone nello smontaggio della vecchia macchina e nel montaggio della nuova con una precisione, una serietà e un ordine lodevoli.

### **Come avete scelto di investire sul marchio OMET?**

Innanzitutto devo dire che in fiera il vostro stand era il numero uno, non mancavo mai di visitarlo. Conobbi OMET nel '93-'94 grazie al vostro area manager dell'epoca, con cui nacque un'amicizia. Allora però ci spaventava investire su una rotativa perché data la capacità della macchina, pensavo avesse necessità di grandi volumi di produzione. Invece no: è molto versatile, può gestire tirature brevi da centomila pezzi, o anche meno, con la massima efficacia. Col senno di poi, mi rammarico per non averla presa prima, avrei anche risparmiato sull'investimento delle semirotative e avrei guadagnato in efficienza. Se in futuro dovrò fare un investimento sicuramente sceglierò un'altra OMET, sono davvero soddisfatto sia per l'utilizzo che per i risultati che mi ha dato.

### **Avete avuto occasione di sperimentare il customer care OMET? Come vi siete trovati?**

Con la macchina precedente è capitato che dovessimo sostituire dei pezzi, tutto sommato si trattava di sciocchezze, ma sia-

mo assolutamente rimasti soddisfatti dell'assistenza. I problemi possono nascere quando utilizzi una macchina, ma l'importante è risolverli e con OMET abbiamo ricevuto risposte veloci e competenti: siamo stati molto soddisfatti.

### **La macchina OMET è stata determinante per ampliare la vostra gamma?**

Sì abbiamo ampliato la gamma e grazie alla versatilità della macchina OMET abbiamo gestito bene il difficile periodo che stiamo attraversando per la pandemia. In generale, questa macchina ha migliorato la nostra vita: prima dovevamo sempre correre per consegnare in tempo, mentre ora siamo molto più celeri e molto più precisi perché la macchina ce lo permette. Prima lavoravamo anche di sabato, ora non c'è più questa necessità perché nella sua semplicità e velocità produce moltissimi lavori diversi con tempistiche eccellenti.

### **Come ha inciso la pandemia sul vostro giro d'affari?**

La reazione a questo periodo dipende molto dai settori di sbocco. Alcuni settori come quelli legati agli eventi ed alle cerimonie - che serviamo attraverso i confettifici, ad esempio - sono completamente fermi e quel che è peggio non si possono fare previsioni per il futuro. I settori alimentari e dei detersivi invece hanno avuto un incremento notevole. Tra i nostri clienti ci sono anche dei fornitori di McDonald's o di Autogrill, che hanno subito una fortissima battuta d'arresto perché il turismo e il settore dei ristoranti sono bloccati. Tutto sommato si va via a pari, la crisi è molto legata al settore.

### **Vendete solo sul mercato nazionale o anche all'estero?**

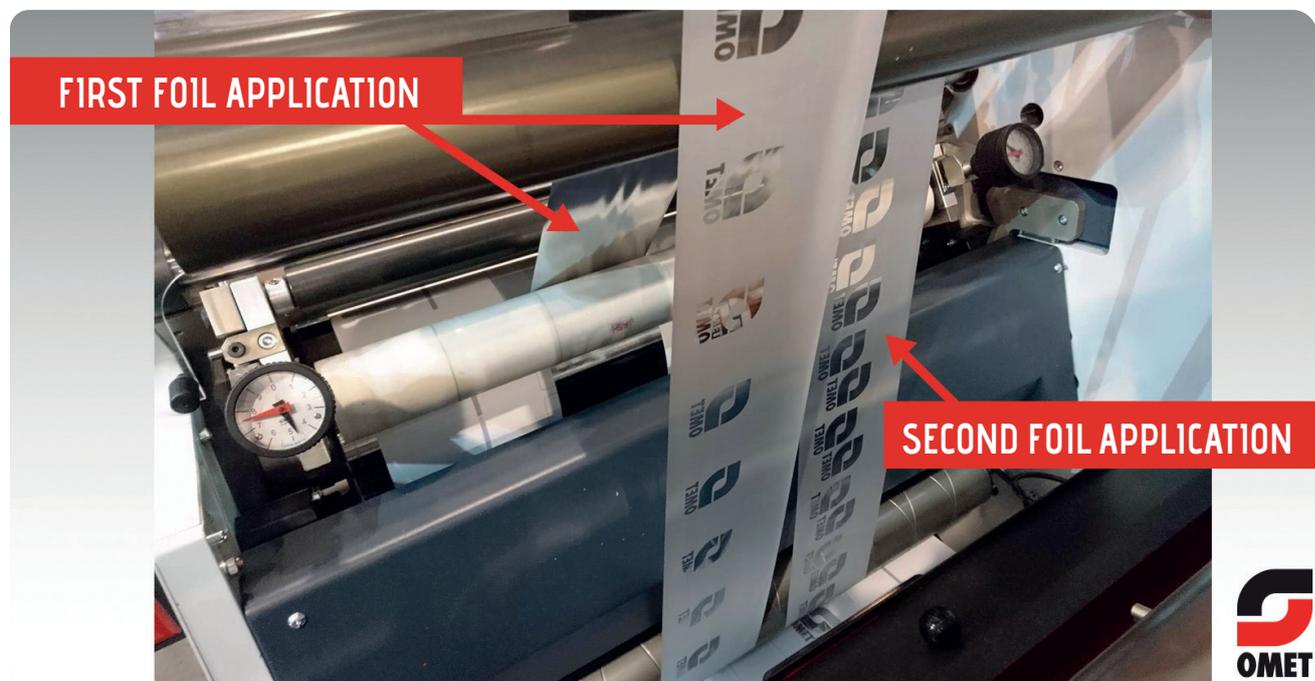
Operiamo solo in Italia, prevalentemente al Sud in regioni come Campania e Calabria. Forniamo svariati settori merceologici, per ognuno abbiamo circa 3-4 clienti che seguiamo con dedizione e precisione. Averne pochi non significa semplificare: un'azienda vinicola da sola fa varie tipologie e varie marche di vino, spesso arriva a 30 tipi di etichette. La stessa cosa succede per la cosmetica. È già un volume di lavoro notevole.

### **Nel rapporto con il cliente, su cosa puntate? Offrite servizi aggiuntivi?**

Proponiamo ai clienti un servizio completo, vogliamo seguirli dall'inizio alla fine e creare un rapporto di fiducia che duri nel tempo. Oltre all'etichetta possiamo fornire anche la grafica; non siamo uno studio specializzato ma creiamo idee, immagini, etichette che possiamo andare direttamente in produzione. Al 99%, i nostri clienti accettano anche la proposta grafica. Sin dalla prima fase, dedichiamo al cliente attenzione e cura nei dettagli; puntiamo sulla disponibilità, la rapidità nella consegna, la qualità del prodotto e il rapporto qualità prezzo.

## INCREASE PROFITABILITY WITH THE NEW OMET COLD FOIL SAVER

With a laser focus mission to increase profitability for printers, OMET Research team, has taken numerous amount of challenges in the areas of waste reduction, time and energy savings. It is such deep focus that has led OMET Research to come up with the new innovative Cold Foil Saver which allows printers to use the same foil "twice" for the same print, enabling them to increase cold foil savings by up to 50% and increase profitability.



Launched at the 2019 LabelExpo Brussels, the new revolutionary OMET Cold Foil Saver is a cost-effective solution which is made available in all OMET flexo printing machines starting from iFLEX up to X6. The same solution is also available as a new attachment which can be ordered and installed by all existing OMET customers. This new OMET Cold Foil Saver allows printers to use the same foil "twice" for the same print, with no compromise on the printing speed and delivers the same high quality cold foil transfer. Once again OMET has delivered a no compromise, cost effective solution, keeping its high-quality standards maintained.

Up to 50% raw materials savings can be achieved with the new Cold Foil Saver, thanks to a special paper path specifically designed to perform a double pass of the cold foil in perfect register. "The reduction of waste and the resulting cost savings, guarantee greater productivity and increased prof-

itability for customers. OMET Customers will now be able to achieve the same quality by limiting raw material consumption by up to 50% and hence also produce less waste when compared to existing solutions" said Marco Calcagni, Sales Director of OMET.

This development also displays OMET's continued commitment to sustainability, which has been one of the main guidelines of OMET RESEARCH, aimed at ensuring greater productivity and profitability to customers by either creating energy saving or waste reducing solutions. OMET's R&D department is continuously working with leading industry partners in the areas of eco-sustainable materials and technologies, recycling, waste reduction, water-based inks and energy saving with UV-Led drying to ensure that the future of packaging is both sustainable and profitable.



## STOP AGLI SPRECHI CON IL NUOVO OMET COLD FOIL SAVER

La riduzione degli scarti, con i conseguenti risparmi di tempo e costi di produzione, è uno dei fronti su cui la ricerca tecnologica OMET è sempre stata in prima linea. Il nuovo gruppo Cold Foil Saver, sviluppato e collaudato con ottimi risultati, permette di utilizzare la stessa lamina di foil per due volte sulla stessa stampa, realizzando un doppio passaggio perfettamente a registro senza l'intervento dell'operatore.



OMET Cold Foil Saver è una soluzione rivoluzionaria con efficacia comprovata, applicabile su tutte le linee di macchine OMET dalla iFlex alla X6. Economica e facile da utilizzare, consente la medesima velocità di stampa del sistema Cold Foil standard di cui costituisce un'opzione aggiuntiva, e consente di mantenere l'elevato standard qualitativo di stampa tipico della tecnologia OMET.

Grazie a uno speciale passaggio carta studiato appositamente per effettuare un doppio passaggio a registro della lamina, il Cold Foil Saver permette un risparmio di materiale che arriva al 50%. La riduzione degli sprechi e il risparmio di costi che ne consegue sono garanzia di una maggior produttività e redditività per i clienti, che potranno ottenere lo stesso risultato qualitativo limitando l'uso di materiale e producendo meno scarti da dover smaltire.

Il Cold Foil Saver è un sistema innovativo ed ecologico presen-

tato per la prima volta in Labelexpo Europe 2019, su una linea iFlex.

L'attenzione alla sostenibilità è da sempre una delle linee guida delle innovazioni tecnologiche OMET, studiate per garantire maggior produttività e redditività ai clienti anche tramite il risparmio energetico e la riduzione degli sprechi. I fronti aperti sono diversi: materiali e tecnologie ecosostenibili, riciclo, riduzione degli scarti, inchiostri ad acqua e risparmio energetico grazie all'asciugamento UV-Led.

## SPEED AND EFFICIENCY FOR THE SPARE PARTS DEPARTMENT: THE LAST FRONTIER OF OMET CUSTOMER CARE

OMET Spare Parts Department was born within the “Customer First” project, sign of OMET’s commitment for customer care: it’s a dedicated service for supplying original spare parts, also for OMET older lines. The declared goal is the speed in satisfying any request, in order to ensure top production performances to OMET clients.



OMET has long been committed in customer care with the goal of an interactive and real-time assistance, by increasing the precision of diagnostics and implementing a digitalized value chain. The most recent step in this direction is the creation of a Spare Parts Department, activated a few months ago and already highly appreciated by the market for the efficiency and speed of its services, as emerged from some recent surveys. “Our goal is to ensure our customers’ productivity always at the highest level - says Marco Pagani, OMET Spare Parts Department Manager -. With this aim we created a specific warehouse for the supply of spare parts and we guarantee express shipments the same day we receive the request. Also taking advantage of the work of our foreign branches, we work every day to get the right spare part, in the right place, at the right time”. The service is based on a

structure that has recently taken advantage of a new Extended Warehouse Management system, to maximize the efficiency of the warehouse activities. A further digitalization of the service is planned for the near future, obviously in addition to direct contact and visits to our customers’ facilities by the OMET Customer Care operators. “Reliability is one of the pillars on which OMET has built its reputation - explains Marco Calcagni, OMET Sales & Marketing Director -. We make increasing investments in customer care and in active policies towards customers, because market satisfaction is our priority: our machines and our services must bring efficiency, productivity and profit to the customer’s home”.

## OMET SPARE PARTS DEPARTMENT, VELOCITÀ ED EFFICIENZA: L'ULTIMA FRONTIERA DEL CUSTOMER CARE OMET

**Nell'ambito del progetto "Customer First" che vede l'impegno di OMET nel dare una forte spinta all'assistenza al cliente, è nata l'Area Ricambi OMET: un servizio dedicato a cui rivolgersi per la fornitura delle parti di ricambio originali, disponibili anche per le linee più datate. L'obiettivo dichiarato è la rapidità di risposta, al fine di garantire performance produttive sempre al top a tutti i clienti OMET.**



OMET è da tempo impegnata su questa strada, con una diagnostica sempre più precisa e una catena produttiva indirizzata verso la completa digitalizzazione, con l'obiettivo di arrivare ad un'assistenza interattiva ed in tempo reale. Il passo più recente fatto in questa direzione è l'Area Ricambi OMET, operativa da qualche mese e già molto apprezzata dal mercato per l'efficienza e la velocità che contraddistinguono i suoi servizi, come emerso da alcuni recenti sondaggi. "Il nostro obiettivo è fare in modo che la produttività dei nostri clienti sia sempre ai massimi livelli. - dichiara Marco Paganì, Responsabile Spare Parts Department OMET - Per fare questo abbiamo dedicato un magazzino alla fornitura delle parti di ricambio e garantiamo spedizioni express il giorno stesso della richiesta. Sfruttando anche il lavoro delle nostre filiali estere, lavoriamo ogni giorno per avere il ricambio giu-

sto, al posto giusto, al momento giusto". Il servizio affonda le radici in una struttura snella che da poco sfrutta anche i benefici di un nuovo sistema di Extended Warehouse Management, per massimizzare l'efficienza delle attività di magazzino. Per il futuro è prevista una digitalizzazione ulteriore del servizio; digitalizzazione ma anche contatto diretto, realizzato per mezzo di visite dirette del Service OMET presso le sedi dei clienti. "L'affidabilità è uno dei pilastri su cui OMET ha costruito la sua reputazione - spiega Marco Calcagni, OMET Sales & Marketing Director -. Investiamo sempre maggiori risorse sul customer care e su politiche attive verso i clienti, perché la soddisfazione del mercato è per noi la priorità: le nostre macchine e i nostri servizi devono portare efficienza, produttività e profitto in casa del cliente".

## GRAFICHE PRADELLA: 100 YEARS OF TRADITION AND INNOVATION AT OMET TV

**“The market currently shows a strong need for multilingual labels. This request can be satisfied by dual labels, multilayer labels or booklet labels, which have a multipage leaflet inside”. Gabriele Pradella, owner of Grafiche Pradella, talks about multilayer labels in the fifth episode of OMET TV: a particular product, increasingly appreciated by the market.**



The fifth episode of OMET TV is dedicated to multi-page labels (multilayer labels), having as a guest Gabriele Pradella, third generation at the helm of Grafiche Pradella, a family business founded in 1918 in Bormio (Northern Italy) and operating in the label and packaging printing market. It's a growing business, that has focused on quality, innovation and service, and succeeded to win the prestigious FTA Europe Award in 2021.

“Over recent years, the evolution of flexo printing can be recognized in machinery but especially in printing plates - explained Pradella -. Flexographic polymers of ten years ago cannot be compared with current polymers, that for quality are almost as good as offset printing”.

The wide portfolio and the ability to satisfy its customers

with customized solutions are the main strengths of Grafiche Pradella, which today has two production sites in Mazzo di Valtellina (Sondrio) and Cinisello Balsamo (Milan). This is possible thanks to the particular structure of the company, which has internalized the graphic studio and the printing plates production, in order to manage the whole production process. Multilayer labels, focus of this episode, are just one of their most particular products.

“Grafiche Pradella has always been operating by paying attention to sustainability, with the utmost respect for the environment - concluded Gabriele Pradella -. For some years we have joined “Cycle for Green”, a European project about recycling silicone from industrial processing.

This material, once considered as special waste, has now

## GRAFICHE PRADELLA: 100 ANNI DI TRADIZIONE E INNOVAZIONE A OMET TV

**“Il mercato presenta attualmente una forte esigenza di etichette multilingua da applicare sui prodotti. La richiesta si può soddisfare grazie all’esecuzione di etichette dual label, trial label o etichette booklet, che al loro interno hanno un foglietto illustrativo multipagina”. Gabriele Pradella, titolare di Grafiche Pradella, parla delle etichette multistrato nella quinta puntata di OMET TV: un prodotto particolare che trova sempre più apprezzamento nel mercato.**



**Watch the interview with Gabriele Pradella OMET TV, Episode 5**

**Riguarda l'intervista a Gabriele Pradella OMET TV, Puntata 5**

Il quinto episodio di OMET TV è dedicato alle etichette multipagina (multilayer labels) con ospite in studio Gabriele Pradella, rappresentante della terza generazione alla guida delle Grafiche Pradella, azienda familiare fondata nel 1918 a Bormio in Valtellina e operante nel mercato della stampa delle etichette e del packaging. Un'azienda in continua crescita che ha fatto della qualità, dell'innovazione e del servizio la sua identità, arrivando a vincere nel 2021 il prestigioso FTA Europe Award.

“Negli ultimi anni, l'evoluzione della stampa flexo si è vista nei macchinari ma soprattutto negli impianti stampa. - ha spiegato Pradella - La qualità dei polimeri flessografici dieci anni fa non ha niente a che vedere con i polimeri attuali, quasi paragonabili, per qualità, alla stampa offset”.

Uno dei punti di forza di Grafiche Pradella, che oggi ha due sedi produttive a Mazzo di Valtellina (Sondrio) e a Cinisello Balsamo (Milano) sono l'ampia offerta di prodotti e la possibilità di realizzare soluzioni ad hoc per i propri clienti, grazie alla particolare struttura che ha internalizzato lo studio grafico e la realizzazione delle matrici per poter gestire tutto il processo. Uno dei particolari prodotti realizzati sono appunto le etichette multistrato, focus di questa puntata.

“Grafiche Pradella da diversi anni opera in ottica di sostenibilità, con il massimo rispetto dell'ambiente - ha concluso Gabriele Pradella -. Da alcuni anni abbiamo aderito a “Cycle for Green”, un progetto a livello europeo che prevede il recupero della siliconata di lavorazione.



become a very important resource: its recycling leads to the production of new types of paper that can be brought back to the market”.

The fifth episode of the web series conceived by OMET and conducted by Armando Garosci was published on August, 5th 2021 and is visible for free on the OMET social channels and on the dedicated website (<http://omet-tv.omet.com>).

Questa siliconata, fino ad oggi considerata come rifiuto speciale, oggi è diventata una risorsa molto importante: grazie a dei processi di recupero, con il suo riciclo vengono create nuove tipologie di carte e quindi re-immesse sul mercato”.

La quinta puntata della web series ideata da OMET e condotta da Armando Garosci è stata pubblicata il 5 agosto 2021 ed è visibile gratuitamente sui canali social OMET e sul sito web dedicato (<http://omet-tv.omet.com>).



## FEW STEPS to create YOUR DIGITAL PLATE.

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

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

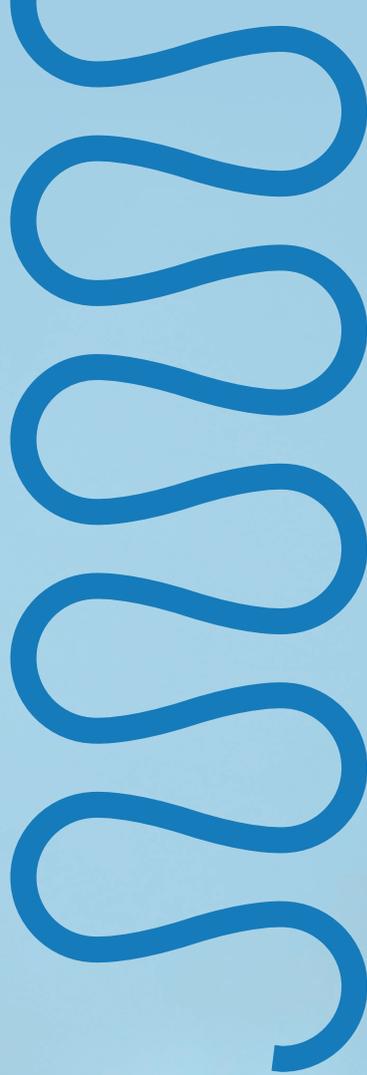
Powered by **stripe**

YOUR PARTNER IN FLEXO.  
**flexo24**

SCAN THE QR CODE  
to ACCESS NOW TO FLEXO24.



The 1<sup>st</sup> e-commerce B2B  
Company for flexographic printing.



[www.flexo24.com](http://www.flexo24.com)  
[info@flexo24.com](mailto:info@flexo24.com)

## LABELS AND PACKAGING IN ITALY: DESPITE EVERYTHING, WE GROW

The economic crisis following the Covid-19 pandemic and the restrictive measures adopted by several countries seems to have lightly touched the label and packaging sector. Although suffering an inevitable slowdown, the sector is driven by the growing demand for packaged products boosted by the lockdown, for the longer time spent at home. This suggests even a growth in the future. The positive, although cautious, forecast is shared by all market players: manufacturers such as OMET, printing and converting companies, suppliers of equipment and materials, industry experts. But there is still great uncertainty about the future. In this survey, we collected the opinions of some market players, who agree on a picture of the sector fortunately far from the current worrying situation of the Italian economy.



### General market situation

Journalists and industry experts provide a broader and super partes view about the Italian market trend. "Despite the consumption slowdown, the forced stay at home has generated a greater need for primary goods (food, medicines, hygiene products, etc.), often with home service and increasing single-dose packs - explains Emilio Gerboni, journalist and consultant with decades of experience in the graphic arts and converting sector -. This means more work for packaging and labels producers, provided that the production is able to satis-

fy the demand with flexibility and promptness".

"The greatest current difficulties in Italy are due to the lack of liquidity for companies unable to finance themselves because of a reduced turnover - continues Gerboni -. To overcome this situation, a consistent commitment by the Government and the regional authorities is required. The banking system should help companies without aiming at an immediate profit, but looking for a long-term economic and productive restart". Marco Picasso, editor and director of MetaPrintArt, confirms this opinion but also shows a precise direction for the recov-

## ETICHETTE E PACKAGING: NONOSTANTE TUTTO, IN ITALIA SI CRESCE

La crisi che ha colpito l'economia a seguito della pandemia Covid-19 e delle misure restrittive adottate dai diversi Paesi per contrastarla, sembra aver solo "sfiorato" il settore delle etichette e packaging. Pur subendo un inevitabile rallentamento, il settore è trainato dalla crescente richiesta di prodotti confezionati prodotta dal lockdown e dal maggior tempo trascorso in casa che fa presupporre, in prospettiva, addirittura una crescita. L'atteggiamento positivo, anche se prudente, è condiviso da tutti gli attori del mercato: produttori di macchinari, come OMET, clienti, fornitori, giornalisti specializzati. Ma permane grossa incertezza sul futuro. In questa inchiesta abbiamo raccolto le opinioni degli attori del mercato, che concordano per il settore un quadro fortunatamente lontano dalla preoccupante congiuntura attuale dell'economia italiana.



### Situazione generale del mercato

I giornalisti di settore forniscono una visione più ampia e super partes sull'andamento del settore in Italia. "Sebbene si registri un calo dei consumi, la forzata permanenza dei consumatori tra le mura domestiche ha generato un maggior bisogno di beni primari (vitto, medicinali, prodotti per l'igiene personale ecc.) sovente con servizio a domicilio e incremento delle confezioni monodose - spiega Emilio Gerboni, giornalista con decenni di esperienza nel settore delle arti grafiche e del converting -. Ciò significa maggiore lavoro per la produzione di

imballaggi e di etichette, a patto che la produzione sia in grado di fornire quanto richiesto dal mercato con grande agilità e in tempi brevi."

"Le maggiori difficoltà attuali sul mercato italiano derivano dalla mancanza di liquidità di molte aziende che a causa del ridotto fatturato non sono in grado di auto-finanziarsi. - continua Gerboni - Per sopperire a tale situazione è necessario un consistente impegno del Governo, delle autorità regionali e del sistema bancario finalizzato ad aiutare concretamente le aziende senza finalità di guadagno immediato, ma con la

ery. "Even during the lockdown, the label and packaging sector never stopped to work, despite some difficulties in supplying and presence of the workforce on the machines - says Picasso -. Sales forces, despite having suffered from the lack of personal contact, kept the sector alive. However, there was a decline in orders, especially from abroad.

The data showed by Assografici association show that there was a decrease in production up to 37% for the graphics sector and only of 13% in converting. "A growth is certainly expected, driven by the increase in demand for packaged products. But the consumer pays more and more attention to sustainable products. As recently shown by the Packaging Awards, the industry - including brands, packaging and large retailers - is working successfully in this direction. Even the ennobling is more and more appreciated. Those who print packaging and labels will have to take this into account. The Italian market is suffering from the indecisions of the Government, who seems not to be able to give drastic solutions, having to (or wanting) to please everyone. Given the increasing sustainability trend, innovation in packaging raw materials could be a way forward. Italian industry and research are at the forefront of this issue and should receive more support to overcome foreign markets. To overcome the difficulties, planning remains fundamental".

Elena Piccinelli, Editor - in - Chief of Converting review, highlights the flexibility of Italian companies and their ability to react to difficulties and market changes with creativity and promptness. "After the first and more confusing months of this 2020 year, the sector, on the one hand, found business continuity or even opportunities for growth - in food & beverage and pharma, for well-known reasons explains Piccinelli -.

On the other hand, it quickly sought new solutions for the emerging needs created by the health emergency, often activating networks of local relationships and creating "short supply chains". I think about many converters and printers who have quickly started production of protective aids, hospital clothing, indoor signage, etc., first for the local community and then for the entire market. Some other found new development opportunities such as proximity suppliers of companies stumped by the peak of market demand. Other companies have upgraded their equipment to better serve the packaging demand boosted by the online sales, investing in digital or hybrid printing technologies to better manage small orders and customizations. Finally, there were companies which have developed new lines of labels and packaging with sanitizing and antibacterial coatings, or which have invested in quality and ecological certifications, or which have emerged for the care for safety and well-being of their employees... There are many interesting cases and many others we will see. Change is fast. In line with the trend, I agree with the positive forecast for

the sector, but with the limits of the purchasing power of the population and, upstream, the effectiveness of the various national welfare systems. And above all with the problems that new lockdowns could create for supply chains, both nationally and internationally.

The uncertainty complicates any possibility of planning, and the difficulties of the Government in supporting economic activities are the main problem for all market players. It is necessary to strengthen existing networks and to design new tools and collective strategies, in order to create a working system both at the level of this sector and of the country. And it's fundamental to knowing how to use information and communication tools, channels and opportunities with much greater awareness than in the past, to overcome isolation and impasse".

"Packaging and label sectors were less penalized than others - confirms Chiara Bezzi, Editor in Chief of Innovative Press -. In particular, companies that target the food & beverage and above all the pharmaceutical sectors have seen their turnover grow, unlike those who target luxury packaging or high-end wines, or industrial packaging. Consumers have realized, during the pandemic, how packaging actually guarantees protection and safety beyond an aesthetic role. Plastic is no longer "the evil of the world", and perhaps today people are more aware that sustainability comes from a correct behavior after use, by managing packaging waste and recycling. The biggest difficulties concern exporting companies, Italy must return to show its strength as a country producing high quality goods and capital goods.

To overcome this moment it is necessary to bring consumption back to post-pandemic levels and inject confidence in companies and consumers. Surely the Italian government will have a fundamental role in this sense and will have to respond concretely to the needs of companies and individuals".

### Investments in new machinery

On the side of the machinery producers of labels and packaging printing and converting, the OMET sales force engaged on the Italian market collects consistent feedbacks from its customers, who speak of a definitive and not temporary change in market conditions and of a revolution in customer relations. This change can be positive under many point of views.

"In recent months, strong changes have affected the market and the businesses - comments Marco Calcagni, OMET Sales & Marketing Director -.

The way of working, the needs of customers, the approach to suppliers have changed. People travel less, and meetings are often virtual: at first, everything seemed difficult, but the result

prospettiva di mettere in moto un meccanismo che faccia ripartire la produzione e i consumi in un trend di lungo periodo". Marco Picasso, editore e direttore di MetaPrintArt, conferma l'impressione ma indica una precisa direzione per la ripresa. "Il settore etichette e packaging, essendo rientrato nel codice Ateco, ha sempre potuto lavorare sia pure con qualche difficoltà nei rifornimenti e nella presenza fissa del personale di macchina. - dice Picasso - I commerciali, pur avendo sofferto la mancanza del contatto personale, sono riusciti a tenere in piedi il settore. Tuttavia nel complesso il calo di ordini, soprattutto dall'estero si è fatto notare.

I dati riscontrati da Assografici dicono che si è registrato un calo della produzione pari al 37% per il comparto grafico; meglio il converting il cui calo è ridotto al 13%." "Certamente si prevede una crescita del settore, trainato dall'incremento di domanda di prodotti confezionati. Ma si nota maggiore attenzione da parte del consumatore, tutti noi, verso i prodotti sostenibili. Come ha dimostrato recentemente l'assegnazione degli Oscar dell'Imballaggio, l'industria del settore - brand, packaging e grande distribuzione - sta lavorando con successo in questa direzione. Anche la nobilitazione è sempre più stimata. Chi stampa packaging e etichette dovrà tenerne conto. Il mercato italiano soffre le indecisioni della politica che non sta dimostrando la capacità di dare soluzioni drastiche, dovendo (o volendo) accontentare un po' tutti. Considerata la tendenza a fare più attenzione alla sostenibilità, rispetto agli anni passati, una strada può essere quella dell'innovazione nei materiali di supporto del packaging in questa direzione. L'industria e la ricerca italiana sono all'avanguardia in questo e dovrebbero ricevere maggiore sostegno, per conquistare mercati esteri. Per superare le difficoltà la pianificazione rimane fondamentale.

Elena Piccinelli, caporedattore Converting, pone l'accento sulla flessibilità delle aziende italiane e alla loro capacità di rispondere alle difficoltà e alle mutate condizioni del mercato con creatività e tempestività. "Passati i primi e più confusi mesi dell'anno, il settore da un lato ha trovato continuità di business, o addirittura occasioni di crescita, nel food & beverage e nel pharma, per i noti motivi - spiega la Piccinelli -.

Dall'altro si è mosso vivacemente a cercare nuove soluzioni in risposta alle esigenze create dall'emergenza sanitaria, spesso attivando reti di relazioni locali che danno vita a "filieri corte". Penso ai tanti converter e stampatori, da Nord a Sud, che hanno velocemente avviato produzioni di ausili di protezione, abbigliamento ospedaliero, segnaletica indoor eccetera, dapprima al servizio della comunità locale e poi dell'intero mercato o a chi ha trovato nuove occasioni di sviluppo come fornitore di prossimità in soccorso ai molti produttori messi in difficoltà dai picchi di domanda. A chi ha potenziato il parco macchine per servire meglio la domanda di confezionamento originata dal boom delle vendite online, con tecnologie di stampa digitali

o ibride per gestire al meglio piccoli lotti e personalizzazioni. E, ancora, a chi ha sviluppato nuove linee di etichette e packaging con coating sanificanti e antibatterici, a chi ha "spinto" sulle certificazioni di qualità e di eco-responsabilità, a chi si è distinto per la cura della sicurezza e del benessere dei dipendenti... I fenomeni interessanti sono moltissimi e molti altri ne vedremo. Il cambiamento è veloce. In linea di tendenza sono d'accordo con la previsione positiva per il settore, ma con i limiti che imporrà la capacità di acquisto delle popolazioni e, a monte, l'efficacia dei vari welfare nazionali. E con i problemi che eventuali nuovi lockdown potranno creare alle catene di fornitura su scala nazionale e internazionale. L'incertezza che complica qualsiasi possibilità di progettare e pianificare e l'incertezza sulla effettiva capacità dello Stato di indirizzare e sostenere le attività economiche sono la principale difficoltà per tutti gli attori del mercato. Occorre potenziare le reti di relazioni esistenti e progettare nuovi strumenti e ambiti collettivi, per fare sistema a livello di singolo comparto e di Paese. E saper usare con molta maggior consapevolezza che in passato gli strumenti, i canali e le occasioni di informazione e comunicazione, per superare isolamento e impasse".

"I settori packaging ed etichette sono stati meno penalizzati rispetto ad altri - conferma Chiara Bezzi, Direttore responsabile di Rassegna Grafica -. In particolare, le aziende che hanno come target di riferimento i settori del food & beverage e soprattutto del farmaceutico hanno visto crescere le richieste. Sono invece stati penalizzati coloro che hanno come target il packaging di lusso o i vini d'alta gamma, così come l'imballaggio industriale. I consumatori si sono resi conto, proprio a fronte della pandemia, quanto il packaging non abbia soltanto un ruolo estetico, ma rappresenti realmente un mezzo di protezione e di sicurezza. Nei supermercati, non si trovano più i frigoriferi con le merci sfuse, che potevano essere un ricettacolo di batteri e virus. I prodotti sono tornati sugli scaffali e nei frigoriferi ben confezionati. La plastica non è più "il male del mondo", ma forse oggi la gente è più consapevole del fatto che la sostenibilità di questo materiale, come degli altri, derivi dal comportamento corretto dopo l'uso nella gestione dei rifiuti da imballaggio e dal riavvio al riciclo. Le difficoltà maggiori riguardano le aziende che esportano, l'Italia deve tornare a mostrare la sua forza come paese produttore di merci e beni strumentali di alta qualità. Per superare questo momento è necessario riportare i consumi ai livelli post pandemia e iniettare fiducia nelle aziende e nei consumatori. Sicuramente il governo italiano avrà un ruolo fondamentale in questo senso e dovrà rispondere concretamente alle necessità delle aziende e dei singoli".

#### Investimenti in nuovi macchinari

La forza vendita OMET impegnata sul fronte italiano, raccoglie

was greater efficiency and greater speed in communicating and solving problems. Packaging, in general, has not undergone any downturns: it has remained stable with increases in particular in the food sector. Going to restaurants or on a cruise was forbidden, but people have not stopped eating, so they turned to large retailers, increasing the demand for packaging.

This trend has not immediately reflected in an increase in the investment market, where OMET operates, but it has balanced the fear of the future which represents its main brake. Right now, the key is a vision that goes beyond the contingent emergency situation: many forward-looking entrepreneurs continue to invest, and governments encourage the restart of economies. "We are all overwhelmed by a global change - adds Roberto Speri, OMET Sales Manager - we have to adapt in a very short time to an emergency that involves new ways of action, new points of view, strong change of mentality and new commercial and technical strategies.

There will be no more fairs or important events to meet, to avoid gatherings, but above all, we understand that this situation is marking our path indelibly.

However, I see it as a new interpretation and an occasion to optimize and develop new channels and opportunities. Some customers have ridden the wave of the pandemic, dramatically increasing their turnover and having the possibility of further investing in new equipment and machines; some others have found themselves unprepared and met serious difficulties. Basically, the healthy and forward-looking companies have got through the moment and have equipped themselves to continue working. Who knows how long this moment will last".

"Almost all of my Italian clients agree that the change will not be temporary but will forever affect the current way of working - confirms Andrea Campani, OMET Sales Manager -. There is a growing demand for printing technology, increasingly connected with service providers and with customers themselves, online 24 hours a day.

The current pandemic made us make a technological leap of at least 10 years, immediately taking us to levels unthinkable for our country until a year ago. I don't know many label converter that have closed or gone bankrupt due to Covid-19. I see difficulties only for who works in a single sector or simply aims at lower prices without any diversification.

Companies that have always been attentive to technological innovation and quality will come out stronger than before".

## Printing and converting companies

"To date, national statistics show that packaging has grown by +5% while publishing, sector that includes the paper converting sector, has fallen by -30/40%". says Bruno Martino, owner of the Novarex company located in Veneto, one of the regions

most affected by the pandemic last spring.

"The packaging sector reflects a slight increase in consumption, but above all a shift towards a different type of packaging. This trend was present already before the pandemic: today people are mostly oriented to discounts for price reasons, and they buy smaller pieces (once the Grana cheese was sold in pieces of 500 g, today it is sold in 100 g pieces), this change is related to an evolution of the families (elderly, separated, single). The pandemic produced an increase in consumption in February, March, April: we even had problems in storing products and finding raw materials. Today this trend has stabilized, but there is absolutely no crisis".

"The future? - continues Martino - I don't have the crystal ball but as President of the graphic paper converters of Confindustria Venezia Rovigo, I can say that the losses and difficulties of the sectors we work with are very serious, for example fashion, travel, catering. The general crisis is very strong and generates permanent closures of many activities. Italy is suffering, perhaps the whole world, and everything is connected. We should be able to live with this virus: if we continue to block, it will still be a problem for every single sector".

"I believe that in the future we will see new slowdowns in the already poor national industrial growth trends. But we must absolutely have faith in the restart and create new market models - says Massimiliano Bacchieri, second generation at the helm of Idea Srl / Rolmarkem -. If we analyze the data carefully, the decline in the catering sector has actually generated an increase in the production of the food sector, for which we have always worked. Also the sectors of hygiene and cleaning, beauty care, chemical have definitely held the market to the detriment of others that are probably considered less important. However, we want to be absolutely optimistic about a general restart of the country".

## A look to the future

The spread of the Covid-19 pandemic - concludes Massimo Bellingardi, OMET Marketing Coordinator - was rapid and unexpected in the first months of the year, and none of the companies in the sector could be prepared for such a situation.

All strategic plans, investments and prospects have had to be revised but above all the way of working, planning and approaching the market has changed. The sector reacted quickly and decisively, with the firm intention not to bend, to adapt and return to investing.

So did OMET too, with humility and dedication we cleared our certainties and rebuilt our way of working, always trying to stay close to the customer, his doubts and his needs even if only virtually. With the contribution of the new NOVA App (New OMET Virtual Access), developed with foresight in the months preceding the pandemic, we were able to technically intervene at our customers without the physical presence of

un feedback tutto sommato concorde dai propri clienti, che parlano di un cambiamento definitivo e non temporaneo delle condizioni di mercato e di una rivoluzione nelle modalità di relazione con i clienti. Che può avere molti aspetti positivi.

“Negli ultimi mesi, forti cambiamenti hanno investito il mercato e le imprese - commenta Marco Calcagni, OMET Sales & Marketing Director -. 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. Il packaging, in generale, non ha subito flessioni: è rimasto stabile con incrementi in particolare nel settore food. La gente non ha più potuto 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. 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”. “Siamo tutti, indistintamente, succubi e in preda di un cambiamento “GLOBALE” aggiunge Roberto Speri, OMET Sales Manager - ci siamo dovuti adattare in brevissimo tempo ad uno stato d'emergenza che comporta nuove metodologie d'azione, nuovi punti di vista, cambio di mentalità e nuove strategie sia commerciali che tecniche. Non ci saranno più fiere né eventi importanti per evitare assembramenti, ma soprattutto tutti noi, a distanza di mesi dal primo lockdown, abbiamo capito che la situazione avrà segnato il nostro percorso in maniera indelebile. La vedo però come una nuova chiave di lettura e spunti per ottimizzare e sviluppare nuovi canali ed opportunità a 360°. Alcuni clienti hanno cavalcato l'onda della pandemia per incrementare vertiginosamente il fatturato e quindi con la possibilità di investire ulteriormente in attrezzature e macchine nuove, altri si sono trovati in serie difficoltà ed impreparati, fondamentalmente le aziende sane e lungimiranti, hanno superato più che dignitosamente il momento e si sono attrezzati ulteriormente per continuare a viverlo. Chissà per quanto ancora”.

“La quasi totalità dei miei clienti italiani risulta concorde nel pensare che il cambiamento non sarà temporaneo ma intaccherà per sempre l'attuale modo di lavorare - conferma Andrea Campani, OMET Sales Manager -. Cresce la richiesta di una tecnologia di stampa sempre più connessa coi service coi fornitori e coi clienti stessi, online 24 ore al giorno. L'attuale pandemia non ha fatto altro che obbligarci ad un salto in avanti tecnologico di almeno 10 anni portandoci subito a li-

velli impensabili per il nostro paese sino ad un anno fa. Non mi risulta che ci siano stati tanti etichettifici che abbiano chiuso o siano falliti causa Covid 19. Vedo in sofferenza quei clienti che lavorano in un solo settore o puntando meramente su prezzi al ribasso e senza diversificazione. Le aziende che sono sempre state attente all'innovazione tecnologica ed alla qualità ne usciranno più forti di prima.

### Aziende di stampa e converting

“Ad oggi le statistiche a livello nazionale dicono che il packaging registra una crescita del +5 % mentre l'editoria, in cui rientra il settore carta/cartoni, un calo del -30/40%. - dice Bruno Martino, titolare ditta Novarex che si trova in Veneto, una delle regioni più colpite dalla pandemia in primavera. “Il settore del packaging riflette un leggero aumento dei consumi e soprattutto un loro spostamento verso un diverso tipo di confezionamento, una tendenza già presente prima della pandemia: oggi la maggior parte delle persone scelgono il discount per ragioni di prezzo, aumenta il numero di confezioni ed etichette perché vengono acquistati pezzi più piccoli (una volta si vendeva il Grana in pezzi da 500 g, oggi si vende pezzo da 100 g), un cambiamento che riflette una modifica nella fisionomia della famiglia (anziani, separati, single). La pandemia ha prodotto un aumento dei consumi a febbraio marzo aprile: avevamo addirittura problemi nello stoccaggio materiali e nel reperire materia prima. Oggi questo trend si è stabilizzato, ma assolutamente non c'è crisi”.

“Il futuro? - continua Martino - La sfera magica non c'è ma come Presidente dei cartotecnici grafici di Confindustria Venezia Rovigo, posso dire che le perdite e le difficoltà dei settori con cui lavoriamo sono molto gravi, parlo ad esempio del settore moda, viaggi, ristorazione, la crisi generale è molto forte e genera chiusure permanenti di molte attività. L'Italia sta soffrendo, forse il mondo intero, e tutto è collegato. Bisognerebbe riuscire a convivere con questo virus, se continuiamo a bloccare, sarà comunque un problema per ogni settore”.

“Sicuramente la pandemia ha rallentato se non fermato numerosi settori industriali, e credo che anche in futuro vedremo 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 - dice Massimiliano Bacchieri, seconda generazione alla guida di Idea Srl / Rolmarkem -. Se analizziamo bene i dati, il calo nel settore della ristorazione in realtà ha generato un incremento nella produzione del settore alimentare, settore nel quale noi lavoriamo da sempre. 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”.

our technicians, also managing to install numerous machines in all continents, remotely guiding customer technicians step by step. This second wave has brought further uncertainty to the market, but we are not unprepared and cautiously move forward, with the knowledge that things will improve.

### Uno sguardo al futuro

“La diffusione della pandemia Covid-19 - conclude Massimo Bellingardi, Coordinatore Marketing di OMET - è stata rapida e inaspettata nei primi mesi dell'anno, e nessuna delle aziende del settore poteva essere preparata a una situazione del genere. Tutti i piani strategici, gli investimenti e le prospettive sono stati rivisti ma soprattutto è cambiato il modo di lavorare, pianificare e avvicinarsi al mercato. Il settore ha reagito con rapidità e decisione, con la ferma intenzione di non piegarsi, di adattarsi e di tornare a investire. Così ha fatto anche OMET: con umiltà e dedizione abbiamo smantellato le nostre certezze e ricostruito il nostro modo di lavorare, cercando di stare sempre vicino al cliente, ai suoi dubbi e alle sue esigenze anche solo virtualmente. Con il contributo della nuova App NOVA (New OMET Virtual Access), sviluppata con lungimiranza nei mesi precedenti la pandemia, siamo stati in grado di intervenire tecnicamente presso i nostri clienti senza la presenza fisica dei nostri tecnici, riuscendo anche ad installare numerose macchine in tutto continenti, guidando passo dopo passo i tecnici del cliente. Questa seconda ondata ha portato ulteriore incertezza nel mercato, ma non siamo impreparati e andiamo avanti con cautela, con la consapevolezza che le cose miglioreranno”.



*It is with great regret that we learned that Emilio Gerboni, a consultant who gave so much to the flexo printing sector and to OMET, had died. He was a passionate, helpful, available and kind gentleman standing out for his qualities in any occasion: his energy and curiosity were able to overcome any obstacle. His contribution to this article was the last collaboration we had. We want to remember him with the same words he used about OMET on the occasion of our 50th anniversary, in 2013, talking about his experience with OMET and with our founder Angelo Bartesaghi, with whom he shared the same ideals: "What defines the greatness of a company is the strength and intelligence of its people, not just its productive capacity". Today we can imagine them together discussing new projects up there.*

*Thank for all, Emilio.*

*Thank you Emilio*

*Grazie Emilio*

*Il 6 ottobre 2021 abbiamo appreso con dolore la scomparsa di Emilio Gerboni, un consulente che ha dato tanto al settore della stampa flexo e ha dato tanto a OMET. Ma soprattutto è stato un uomo capace di mettere sempre la passione, la disponibilità, la gentilezza davanti a tutto, con un'energia e una curiosità a spingerlo a superare ogni ostacolo. Il suo contributo per questo articolo è stata l'ultima collaborazione che abbiamo avuto. Vogliamo ricordarlo con le sue stesse parole che ci ha regalato in occasione del 50esimo anniversario OMET, nel 2013, quando ci ha raccontato la sua storia e la sua esperienza con OMET e con un uomo, Angelo Bartesaghi, con il quale ha condiviso gli stessi ideali: "Ciò che determina la grandezza di un'impresa non è tanto la sua capacità produttiva quanto la forza e l'intelligenza degli uomini che ne fanno parte". Da oggi li possiamo immaginare insieme a discutere di nuovi progetti, lassù. Grazie di tutto, Emilio.*



**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 · Schlosstraße 20 · 73054 Eisingen/Fils  
info@zeller-gmelin.de · www.zeller-gmelin.de

## OMET ANNOUNCES THE INTRODUCTION OF CABOLL, THE R-EVOLUTIONARY ANILOX POWERED BY SIMEC GROUP

**Extraordinary versatility, costs and machine stops reduction, operator-friendly: these are the reasons why OMET, always looking for partners and products able to add plus to its machines and give benefits to its aftersales network, decided to be SIMEC GROUP'S technical partner in the testing phase of CABOLL.**



OMET has chosen SIMEC GROUP to implement a project of standardization and reduction of the standard anilox stock of its flexo printing machines; a project based on a new type of roller that promises to revolutionize the spares market. The product was greeted with the diffidence of a scientific approach, seeking above all concrete and quantifiable results.

And the results have arrived, far exceeding expectations. Firstly, versatility: this anilox has excellent performance on every material tested with definitions of up to 70 cliché lines. Tests were carried out on paper, film and self-adhesive labels, with water-based, solvent-based and UV inks, and in all cases the printed jobs won over the most skeptical of Printing Specialists. Then there is the reduction in the number of rollers required to print a high-quality job, which is halved thanks to the higher release efficiency compared to a conventional roller.

Yes, halved: Hi-Q prints with 8 rollers instead of 16; a clear cut in direct as well as in secondary costs thanks to the reduction of downtime. And finally, maintenance: the technician who carried out the tests was able to clean the rollers straight in line in record time.

Marco Calcagni says "As player in an integrated supply chain, we collaborated with SIMEC during the printing trials in our Demo Center, focusing the test not only on obtaining a high-quality print but above all on perfecting the interaction among the process components with the aim of meeting the end-users needs and requirements. We are extremely satisfied; we immediately realized that this was a real and valuable innovation. The testing was done on our XFlex X6, but we are confident that the significant benefits of this solution can be achieved on any machine. We look forward to giving this opportunity to all our customers."

## OMET ANNUNCIA L'ARRIVO DI CABOLL, L'ANILOX R-EVOLUZIONARIO POWERED BY SIMEC GROUP

**Straordinaria versatilità, riduzione dei costi e dei fermi macchina, operator-friendly: queste le ragioni per cui OMET, da sempre alla ricerca di partner e prodotti capaci di aggiungere plus ai propri impianti e dare benefici alla propria rete di aftersales, ha accettato di essere il partner tecnico di SIMEC GROUP nella fase di test di CABOLL.**



OMET ha scelto SIMEC GROUP per implementare un progetto di standardizzazione e riduzione del normale parco anilox a corredo delle sue stampatrici flessografiche; un progetto che ruota intorno a un nuovo tipo di rullo che promette di rivoluzionare il mercato dei componenti. La novità è stata accolta con la diffidenza tipica dell'approccio scientifico, in cerca soprattutto di risultati concreti e quantificabili.

E i risultati sono arrivati, andando ben oltre le aspettative. Intanto la versatilità: si tratta di un corredo anilox che ha prestazioni eccellenti su tutti i materiali testati con definizioni fino a 70 linee di cliché. Sono stati effettuati test su carta, film ed etichetta auto-adesiva, con inchiostri a base acqua, a base solvente ad a UV e in tutti i casi i lavori stampati hanno conquistato il più scettico tra i Printing Specialist. Poi la riduzione del numero di rulli necessari per stampare un lavoro in alta qualità che, grazie alla maggiore efficienza di rilascio rispetto a un rullo tradizionale, è dimezzata.

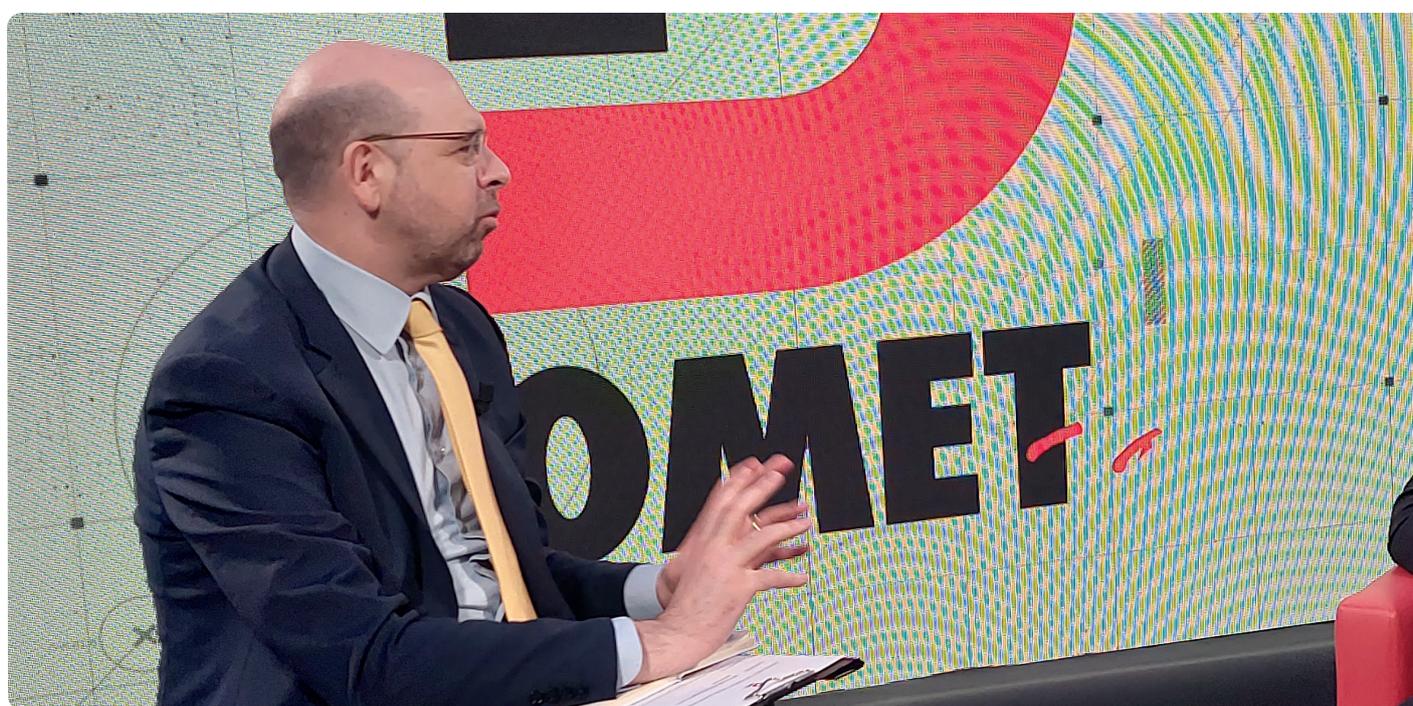
Sì, dimezzata: stampati HiQ con 8 rulli anziché 16; un evidente taglio di costi diretti ed indiretti grazie alla riduzione dei fermi macchina. Infine la manutenzione: il tecnico che ha effettuato i test ha potuto lavare i rulli direttamente in macchina e a tempo di record.



Afferma Marco Calcagni "In ottica di integrazione di filiera, abbiamo collaborato con SIMEC nella fase di studio e test di stampa nel nostro Demo Center, improntando il collaudo non solo all'ottenimento di uno stampato di alta qualità ma soprattutto al perfezionamento del dialogo tra i componenti di processo con l'obiettivo di soddisfare i bisogni e le necessità dei clienti finali. Siamo estremamente soddisfatti; abbiamo da subito capito che si trattava di un'innovazione reale ed estremamente valida. Il collaudo è stato fatto sulla nostra XFlex X6, ma siamo certi che i notevoli vantaggi di questa soluzione siano ottenibili su qualsiasi macchina. Non vediamo l'ora di dare questa opportunità a tutti i nostri clienti."

## NEW IDEAS FOR LABELS FINISHING

The 13th episode of OMET TV talks about the enhancement of labels through special effects, with an interview to Marco Gaviglio, Business Manager of Luxoro - Kurz Group, the world's leading brand for metallic effects in the field of hot and cold decoration. The company is also leader in anti-counterfeiting and production of security effects.



“Over the last 15 years, alongside the well-known hot foil application, cold foil has taken hold - Marco Gaviglio told to OMET TV -. Cold foil means applying the foil in line, mainly by reel but also by sheet, depending on a pre-printed adhesive. The sticker can be printed without using a particular cliché, a normal offset or flexo printing plate is enough. Therefore coldfoil does not require too much preparation and deep-rooted experience, as is necessary for hotfoil, and above all it allows to be faster and have a whole inline process”.

Packaging design is now at the center of original and sophisticated innovations. The result is revolutionary labels that express the product's peculiarities with an elaborate and authentic appeal.

“Alongside the classic metallic effects that we offer, we have

recently presented some high-gloss decoration effects - explains Gaviglio -. They are semi-transparent colors that allow to highlight some finishes in a very particular way, and let the message underneath shine through. In addition, they can be used to step-up a base color, for example if we have an opaque red paper that with this semi-transparent filter becomes a very bright red. This is something that cannot be achieved by printing a normal color”.

“Anti-counterfeiting and label finishing are two substantially different worlds - added Marco Gaviglio -. Perhaps the only thing they have in common is the way of application: I apply a hot hologram as I apply a foil, in the cold version this is the same. But effects created for anti-counterfeiting can become finishing effects for labels. For example, the 3D optical survey is a very particular product, generally customized to ensure the originality of the product. At the same time, it

## NUOVE IDEE PER LA NOBILITAZIONE DELLE ETICHETTE

Il tredicesimo episodio di OMET TV è dedicato alla valorizzazione delle etichette attraverso effetti speciali, con ospite in studio Marco Gaviglio, Business Manager di Luxoro - Gruppo Kurz, marchio leader mondiale nella produzione di effetti metallizzati nell'ambito della decorazione, a caldo e a freddo. L'azienda è anche leader nell'ambito anticounterfeiting e produzione di effetti di sicurezza.



Watch the interview with Marco Gaviglio OMET TV, Episode 13

Riguarda l'intervista a Marco Gaviglio OMET TV, Puntata 13

“Negli ultimi 15 anni, accanto alla classica applicazione a caldo (hot foil), ormai conosciuta da tutti, si è affermata l'applicazione a freddo (cold foil) - ha raccontato Marco Gaviglio ai microfoni di OMET TV -. A freddo significa un'applicazione del foil in linea con le macchine, principalmente a bobina ma anche a foglio, che dipende da un adesivo prestampato. L'adesivo può essere stampato dalla macchina senza utilizzare un cliché particolare, basta una normale lastra di stampa offset o flexo. Pertanto non necessita di una preparazione troppo approfondita e di un'esperienza radicata, come invece è necessario per la stampa a caldo, e soprattutto consente di essere veloci e di avere tutto il processo in linea”.

Il design del packaging è ormai al centro di innovazioni originali e sofisticate. Il risultato sono etichette rivoluzionarie che raccontano ed esprimono con carattere elaborato e au-

tentico le peculiarità del prodotto.

“A fianco dei classici effetti metallizzati che proponiamo al mercato, abbiamo recentemente presentato degli effetti di decorazione ad alta lucentezza - spiega Gaviglio - sono dei colori semitrasparenti che consentono di evidenziare in maniera molto particolare alcune nobilitazioni e lasciar trasparire il messaggio che c'è sotto. Oltre a questo, possono essere utilizzati per incrementare una colorazione base, ad esempio abbiamo una carta rossa opaca che con questo filtro semitrasparente diventa un rosso molto acceso, cosa che non si può avere con la stampa di un normale colore”.

“L'anticounterfeiting e la nobilitazione di un'etichetta sono due mondi sostanzialmente diversi - ha aggiunto Marco Gaviglio - e forse l'unica cosa che hanno in comune sono il metodo di applicazione: applico un ologramma a caldo come applico una lamina in continuo, e così faccio anche



gives a very high relief and attraction effect: the consumer is induced to touch the packaging and the finishing, but when he touches it he understands that it is completely flat, with a surprise effect!”

The 13th episode of the web series conceived by OMET and conducted by Armando Garosci was published on November, 25th 2021 and is visible for free on OMET social channels and on the dedicated website (<http://omet-tv.omet.com>).

nella versione a freddo. Ma effetti nati per l’anticontraffazione possono diventare anche effetti di abbellimento di un’etichetta. Ad esempio il rilievo ottico 3D è un prodotto molto particolare, che generalmente viene customizzato per garantire l’originalità del prodotto, ma allo stesso tempo ci consente di dare un effetto di rilievo e di attrazione molto elevato; il consumatore si sente portato a toccare il packaging e la nobilitazione, ma quando la tocca capisce che è completamente piatta, con un effetto sorpresa”.

La tredicesima puntata della web series ideata da OMET e condotta da Armando Garosci è stata pubblicata il 25 novembre 2021 ed è visibile gratuitamente sui canali social OMET e sul sito web dedicato (<http://omet-tv.omet.com>).

A man with short brown hair, wearing a bright blue polo shirt and dark jeans, stands in a factory or industrial setting. He is smiling and looking slightly to his right. In the background, there are large rolls of material, some green and some white with purple markings, on a conveyor system. The lighting is bright and even.

## The secret behind every happy printer?

Our complete package for reliable plate mounting

Every pressman knows that quality press materials equal quality print results. Specifically designed for your individual process needs, we offer the optimal plate mounting solution: **tesa® Softprint** self-adhesive tapes or **tesa® Twinlock** self-adhesive sleeves. Together with our assortment of process tapes and our dedicated team of Flexo specialists, we offer you the total package for high-quality, hassle-free printing.

Complete package:  
Don't worry,  
just print

[tesa.com/print](https://tesa.com/print)

## ANDREA BRIGANTI: THE KEYS TO ANTICIPATING CHANGE

**“If you are leader in the flexo, rotogravure and converting machines production, as the entire Italian system is, you must be the first mover: the market behaves also following your ability to innovate” - explained Andrea Briganti, General Manager of Acimga, to OMET TV talking about sustainability as a key to anticipating change in B2B companies. Briganti is General Manager of Acimga, the association representing the manufacturers of printing and converting technologies.**



“Sustainability consists of three pillars: environmental, social, and economic-financial sustainability. The latter bases on the economic balance. Environmental sustainability depends on a circular production able to make company’s carbon footprint neutral or even virtuous. Social sustainability, on the other hand, concerns the corporate environment in terms of human resource management, and the social environment. If these three pillars are well preserved, sustainability becomes an enormous opportunity for communication, positioning, defining values for a brand, and make it easier to sell a product with high technological performance in the B2B sector, such as the one we are speaking”. Briganti also spoke about the current importance of service offered to customers. “Servitization means moving the offer from a technological asset to the related services, like consulting and after-sales - he explains in the interview -. This in-

volves organizational dynamics that lead to a repositioning on the market and exploit the information produced thanks to digitization. We are moving towards a consultancy area, trying to improve the efficiency of our customers and their production process with impacts on environmental and social environment: this happens because in some way we are working on skills to improve production processes”.

The concept of servitization arises from the need to add value to the basic offer, avoiding the commoditization of products where the competition is played only on price. Today the value of the product is the experience perceived by the customer, which results from the sum of all the services offered.

“Digitalization and servitization are two enabling factors of sustainability. Digitalization allows the synchronization of data, and speeds up service processing and production

## ANDREA BRIGANTI: LE CHIAVI PER ANTICIPARE IL CAMBIAMENTO

**“Se sei un leader, come lo è l’intero sistema Italia, nella produzione di macchine flessografiche, rotocalco e per converting, devi essere tu il first mover: il mercato si regola anche sulla base della tua capacità di innovare” - ha spiegato Andrea Briganti, General Manager di Acimga, ai microfoni di OMET TV parlando di sostenibilità come chiave per anticipare il cambiamento delle aziende B2B. Briganti è General Manager di Acimga, l’associazione che rappresenta i costruttori di tecnologie per la stampa ed il converting a livello di produzione industriale.**



Watch the interview with Andrea Briganti OMET TV, Episode 9

Riguarda l'intervista a Andrea Briganti OMET TV, Puntata 9

“La sostenibilità consta di tre pilastri: la sostenibilità ambientale, quella sociale, e quella economico-finanziaria. Quest’ultima deriva fondamentalmente dal bilancio. La sostenibilità ambientale dipende da un’economia circolare di produzione tale per cui il carbon footprint dell’azienda si attesti neutrale o addirittura, in qualche caso, virtuoso. La sostenibilità sociale riguarda invece l’ambiente aziendale in termini di gestione delle risorse umane, e l’ambiente sociale di riferimento. Se si presidiano questi tre pilastri, la sostenibilità diventa un’enorme opportunità di comunicazione, di posizionamento, di definizione valori del brand, per il quale risulta anche più facile vendere un prodotto ad alta performance tecnologica nell’ambito B2B, come quello di cui stiamo parlando”.

Briganti ha parlato anche dell’importanza assunta oggi dal livello di servizio offerto ai clienti. “Servitizzazione significa

spostare la propria offerta dal bene tecnologico, dal bene strumentale, ai servizi correlati di consulenza e di post-vendita che l’azienda offre ai propri clienti - spiega nell’intervista -. Questo implica delle dinamiche organizzative che portano a riproporsi sul mercato e a sfruttare le informazioni prodotte grazie alla digitalizzazione. Ci si sposta verso un ambito di consulenza cercando di migliorare l’efficienza del proprio cliente, di offrire servizi per l’efficienza e l’efficacia del suo processo produttivo con impatti metrici sull’aspetto ambientale e sull’aspetto sociale. Perché in qualche modo io integro competenze, oltre che migliorare i processi organizzativi”.

Il concetto di servitizzazione nasce dalla necessità di aggiungere valore all’offerta del prodotto di base, per uscire dalla commoditizzazione di prodotto che vince la concorrenza solo con un prezzo più basso. Oggi il valore del prodotto è



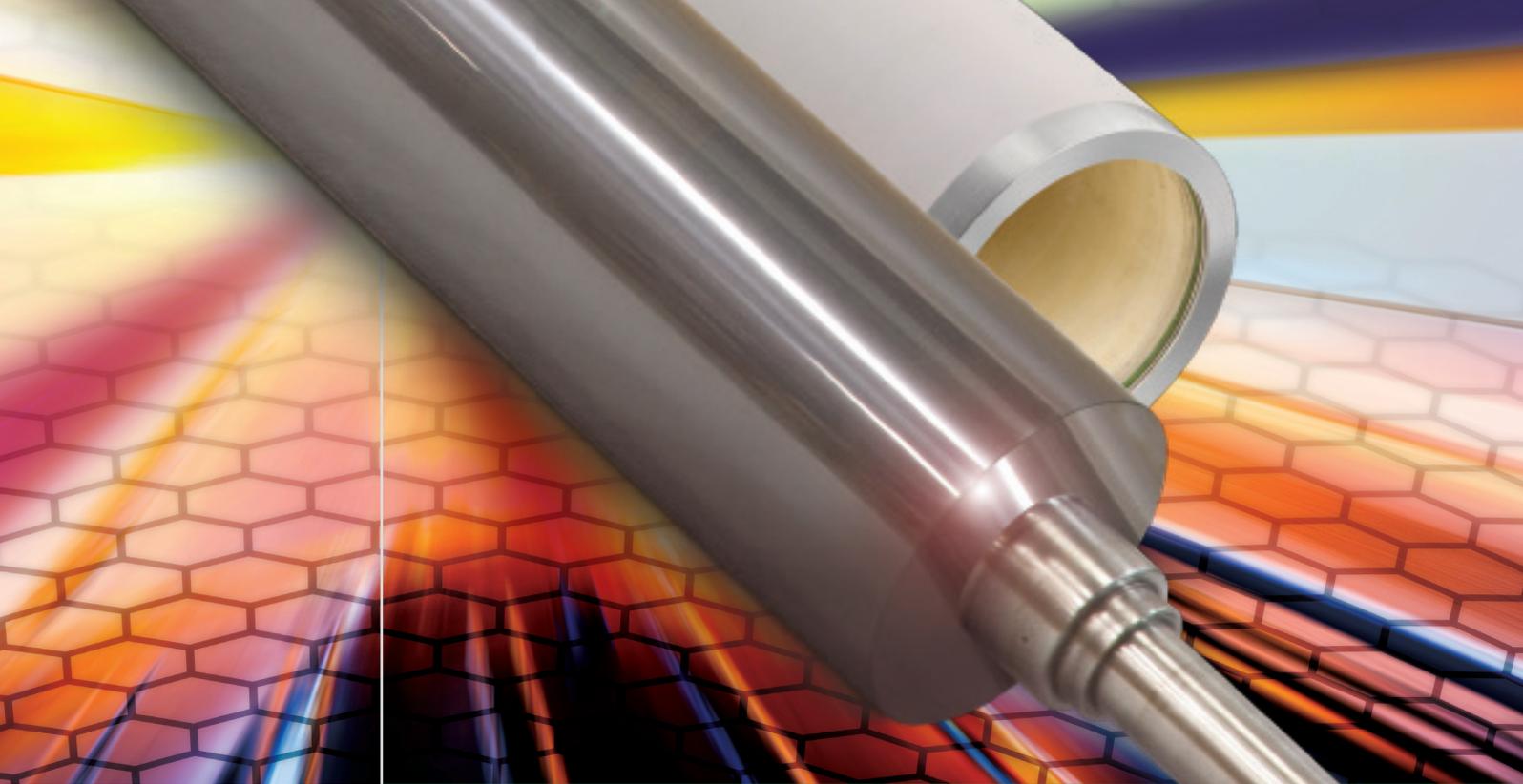
efficiency, impacting on the efficiency of the entire supply chain”.

The ninth episode of the web series conceived by OMET and conducted by Armando Garosci is available for free on the OMET social channels and on the dedicated website (<http://omet-tv.omet.com>).

dato dall'esperienza percepita dal cliente, che è la somma di tutti i servizi che ruotano attorno al prodotto stesso.

“La digitalizzazione e la servitizzazione sono due fattori abilitanti della sostenibilità. La digitalizzazione, permettendo una sincronia del dato, velocizza l'elaborazione di qualsiasi servizio e l'efficientamento produttivo, impattando sull'efficienza di filiera e delle supply chain allargate”.

La nona puntata della web series ideata da OMET e condotta da Armando Garosci è visibile gratuitamente sui canali social OMET e sul sito web dedicato (<http://omet-tv.omet.com>).



## 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<sup>®</sup>, NOVALINE<sup>™</sup>, and ART<sup>™</sup> 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

[www.praxair.com/printing](http://www.praxair.com/printing)  
[praxair.com/printing](http://praxair.com/printing)

A Linde company

**PRAXAIR**  
SURFACE TECHNOLOGIES

## THE SUSTAINABILITY OF UV LED FLEXO PRINTING: PAOLO CAIANI AT OMET TV

**“Over recent years, UV flexo technology has had a great development because it has many technical advantages, but UV LED is more sustainable because it allows greater energy savings and does not produce ozone or contain mercury”. Paolo Caiani, Technical Manager of Sun Chemical Italia, a leading international brand in the production of inks, paints and pigments for the graphic arts sector, was the special guest of the eleventh episode of OMET TV. His interview focused on the comparison between UV flexo printing and UV LED flexo printing.**



“UV flexo technology integrates very well with other printing technologies such as UV offset and UV screen printing, giving manufacturers the possibility to develop combined printing machines able to work on more elaborate and complex processes, and find application in the world of narrow web labels - explains Caiani -. The technological development of machines, photopolymers and anilox allows to highlight the typical characteristics of UV flexo inks like the high coloring strength, the high printing quality, comparable to offset printing, and the stability of UV flexo inks which are not liquid and allow the use of particularly slim anilox without any risk of drying while working”.

In terms of energy saving, UV LED technology proves to be more sustainable. “Traditional UV technology is based on mercury lamps that emit ultraviolet radiation, but about

30% of the energy goes on wasted heat: this causes some problems when the machine works on heat-sensitive materials such as plastic films, because it’s necessary to cool the substrate to prevent it from deteriorating. UV LED works with diodes that emit radiation once crossed by electric current, but it’s a cold radiation, without heat dispersion and therefore without deformation of the substrate”.

Another sustainability issue is that traditional UV lamps generate ozone and are mercury-based, which therefore must be disposed of; UV LED lamps are mercury-free and don’t produce ozone.

“The UV LED lamps, just switched on, are immediately at 100% efficiency, unlike traditional lamps which need a start-up time and cannot be switched off during breaks because,

## LA SOSTENIBILITÀ DELLA STAMPA FLEXO UV LED: PAOLO CAIANI A OMET TV

**“La tecnologia flexo UV negli ultimi anni ha avuto un grande sviluppo perché presenta molti vantaggi tecnici, ma l’UV LED è più sostenibile perché consente maggior risparmio energetico e non produce ozono né contiene mercurio”.** Paolo Caiani, Technical Manager di Sun Chemical Italia, marchio internazionale leader nella produzione di inchiostri, vernici e pigmenti per il settore delle arti grafiche, è stato l’ospite dell’undicesima puntata di OMET TV. La sua intervista si è focalizzata sul confronto fra stampa flexo UV e stampa flexo UV LED.



Watch the interview with Paolo Caiani OMET TV, Episode 11

Riguarda l'intervista a Paolo Caiani OMET TV, Puntata 11

“La tecnologia flexo UV si integra molto bene con altre tecnologie di stampa come la offset UV e la serigrafia UV, dando la possibilità ai produttori di sviluppare macchine da stampa combinate, che permettono di ottenere lavorazioni più elaborate e complesse, e trovano applicazione nel mondo delle etichette narrow web - spiega Caiani -. Lo sviluppo tecnologico che abbiamo avuto a livello di macchine, di fotopolimeri e di anilox permette di mettere in evidenza le caratteristiche tipiche degli inchiostri flexo UV ovvero l’elevata forza colorante, l’elevata qualità di stampa, paragonabile alla stampa offset, e la stabilità degli inchiostri flexo UV che non sono liquidi e permettono di utilizzare degli anilox particolarmente fini senza paura di avere l’essiccazione in macchina”.

Per alcuni aspetti, ad esempio sotto il profilo del risparmio

energetico, la tecnologia UV LED si dimostra più sostenibile. “La tecnologia UV tradizionale si basa su lampade a mercurio che emettono una radiazione ultravioletta, ma circa il 30% dell’energia prodotta si disperde in calore: questo provoca alcune problematiche quando si deve lavorare con materiali termosensibili come i film plastici, perché diventa necessario raffreddare per evitare che il materiale si deteriori.

Nel caso dell’UV LED abbiamo a che fare con dei diodi che emettono radiazioni una volta percorsi da corrente elettrica, ma si tratta di una radiazione fredda, senza dispersione di calore e quindi senza deformazione del materiale”.

Un altro aspetto emerso in ottica di sostenibilità è che le lampade UV tradizionali generano ozono e sono a mercurio, che pertanto deve essere smaltito: le lampade UV LED sono

# SunChemical

a member of the DIC group



Color & Comfort



as happens for example with stadium reflectors, they must be cooled before they can start again. This means significant energy savings, also because LED lamps consume less energy on average”.

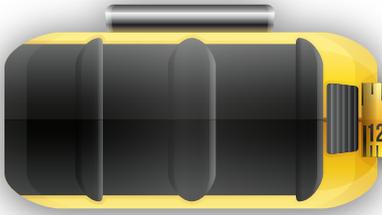
The eleventh episode of the web series conceived by OMET and conducted by Armando Garosci was published on 28 October 2021 and is visible for free on the OMET social channels and on the dedicated website (<http://omet-tv.omet.com>).

esenti da mercurio e non producono ozono.

“Le lampade UV LED hanno un’impostazione on-off in cui la lampada appena accesa è subito al 100% dell’efficienza, a differenza delle lampade tradizionali che hanno bisogno di un tempo di attivazione e pertanto durante le pause non possono essere spente perché queste, come accade ad esempio con i riflettori degli stadi, devono essere raffreddate prima di poter ripartire. Questo porta ad avere dei grossi risparmi a livello energetico, anche perché le lampade LED consumano mediamente meno energia”.

L’undicesima puntata della web series ideata da OMET e condotta da Armando Garosci è stata pubblicata il 28 ottobre 2021 ed è visibile gratuitamente sui canali social OMET e sul sito web dedicato (<http://omet-tv.omet.com>).

# CONTROL TECHNIQUES



## THE SMALLEST SMARTEST SERVO SERIES

### MINIMUM SIZE, MAXIMUM PERFORMANCE

**Digitax** is a scalable drive optimised for high-dynamic applications. It's that **small** you can fit 25 of them in a 1m cabinet. With the capability to connect to any network, 300% peak current and the ability to co-coordinate four axes, it's the **smartest**, high-performance **servo series** available on the market.

**ACT SMART - SEARCH DIGITAX HD**

## DRIVE OBSESSED





# X

**XTREME PERFORMANCES AND PRECISION**

IMPRESSIVE SPECIAL EFFECTS  
HIGH QUALITY SOFT-TOUCH PRINTING  
TAILOR-MADE SOLUTIONS



FOLLOW US ON SOCIAL MEDIA



**HIGH-VALUE SHRINK SLEEVES  
PRINTING THE BEST QUALITY EVER**

PRINTING.OMET.COM



www.omet.com