

Информационен бюлетин

на Съюза на печатарската индустрия в България

Година VI, Брой 4, април, 2009 г.

В броя ще прочетете:

*PraxisDialog 23 – Печат на опаковки
за хранителни продукти*

Нови импулси за manroland на украинския пазар

Wetzel Brothers поръчва Roland 900, XXL

*Heidelberg разширява значително програмата за
намаляване на разходите*

*Американска печатница поставя нови рекорди с
Heidelberg Speedmaster SM 102*

Ден на отворени врати при Müller Martini

*Гед ООД получи специалната награда
Best Professional Partnership 2008 на Kodak*

Grafitalia, Converflex и Ipack-Ima

Бизнес в условия на рецесия

Impressum

*Електронно информационно издание за печатна
комуникация – Орган на Съюза на печатарската
индустрия в България*

София, Цариградско шосе 117

Тел./Факс: 02/975 23 88

Email: office@printunion-bg.org

Internet: http://www.printunion-bg.org

*Редактор/Рекламу: Росица Велкова,
rossitza@gmx.de*

Електронна обработка: DEMAX, demax@demax.bg

Разпространение: Румен Трифонов,

trifonov@printunion-bg.org

Разпространява се безплатно.

Периодичност: всеки месец.

Newsletter for Print Communication

Edition of the Printing Industry Union of Bulgaria

Sofia, 117 Tsarigradsko choussee

Tel./Fax: +359/2/975 23 88

Email: office@printunion-bg.org

Internet: http://www.printunion-bg.org

*Editorial/Advertising: Rossitza Velkova,
rossitza@gmx.de*

Layout & Design: DEMAX, demax@demax.bg

Distribution: Rumén Trifonov,

trifonov@printunion-bg.org

PraxisDialog 23 – Печат на опаковки за хранителни продукти

*По време на 23-ия PraxisDialog manroland
и PrintCity информираха за печата
на опаковки за хранителни продукти.*

Производството на опаковки за хранителни продукти поставя специални изисквания към печатниците. По време на 23-ия PraxisDialog, проведен на 12-и март 2009 г. в Офенбах, Германия manroland и партньори показаха как може да се гарантира надежден производствен процес.

При печата на опаковки здравето на клиента винаги има приоритет. При хранителните продукти не трябва да се чувства миризмата на опаковъчния материал или въздействието от миграция на химични съставки. И накрая, опаковките за хранителни продукти трябва не само да изглеждат апетитно, но също и да са безопасни за здравето.

Производство без риск

При печата на опаковки за хранителни продукти всеки от участващите в процеса носи отговорност за надеждността на опаковката. Взаимодействието между печатния материал, печатарското мастило и лака трябва да се имат предвид също така, както и консулативите и помощните материали за печат.



**BALKAN
Print Forum**

Четвъртият

Балкански печатарски форум

под патронажа на manroland AG

ще се проведе на 22 и 23 октомври 2009 г.

в Букурещ, Румъния.

Дори облагородяването с ефектни пигменти и с фолио за горещо или студено преговане, както и складирането и транспорта, влияят върху качеството на опаковката. Високонадеждното производство изисква интензивно сътрудничество между производителите на хранителни продукти и печатницата.



Опаковки на хранителни продукти, отпечатани с мастила и лакове с ниска степен на миграция са привлекателни и безопасни

Освен практическа информация за използване на опаковъчни компоненти, 90-те участници получиха информация и за много правни разпоредби в европейските страни, както и за технологиите за печат и сушене, които са необходими за печата на опаковки за хранителни продукти. В технологичния печатен център бе показано на практика колко красива може да бъде кутия за шоколадови бонбони, която се печата съответно на изискванията за опаковки на хранителни продукти с мастила и лакове с ниска степен на миграция и се облагородява inline със студено фолио.

Прес-информация на manroland AG



Опаковката на хранителни продукти трябва не само да изглеждат апетитно, но и да са безопасни



За специалистите от печатарската индустрия здравето на потребителите има огромно значение. (отляво надясно) Клаус-Дитер Калвински, Wanfried-Druck, Калден; Питър Клаутер, Merck KGaA; Рауно Нокелайнен, M-Real Corporation; Андреас Бранд, manroland AG; д-р Александер Фабер, Weilburger Graphics GmbH; Дитмар Гроß, Eltosch Torsten Schmidt GmbH; д-р Бернхард Фриц, Sun Chemical; Йенс Кайзер, manroland AG, Волфганг Булкард, Фондация Leonhard Kurz & Co. KG

Нови импулси за manroland на украинския пазар

Сътрудничество с бизнес партньора ECS Print/HGS

manroland взе решение да работи заедно с бизнес-партньора и дистрибутора на печатни машини ECS Print/HGS в Украйна, най-голямата по територия държава след Русия в Европа. В момента между двете фирми се водят преговори. И двете страни се надяват, че бъдещото сътрудничество ще осигури консолидиране на пазарната позиция на производителя и на доставчика на печатно оборудване в съвременната високодинамична конкурентна среда.

Филиалът на фирмата е със седалище в Киев и разполага с 15 сътрудници. Професор Герд Финкбайнер, председател на Управителния съвет на manroland AG, очаква от новото партньорство повече ентусиазъм. „Във всеки случай ще разширим обсега на действие. Ще подкрепяме активно ECS Print/HGS, тъй като в сегашната икономическа ситуация няма да е никак лесно да изградим представителството, както и един много добре функциониращ сервиз.“

Положителни очаквания

Германия е до момента с осем процента един от най-важните търговски партньори на Украйна. Страната, която обяви независимост през 1991 г., се намира от 2000 г. насам в процес на промяна и стабилно икономическо развитие. Годишният ръст на украинския БВП възлиза средно на седем процента. Този растеж в момента е отслабнал, но перспективите за скорошно присъединяване към Европейския съюз насърчават определено положителните очаквания за развитие на страната. Все повече чуждестранни компании инвестират в бизнеса или създават свои клонове в Украйна. От това печели печатарската промишленост. Има около 800 печатници, разположени в регионите около Киев, Харков, Днепропетровск, Донецк и Одеса. В областта на листовия печат manroland има инсталирани над 250 печатни секции от различни типове и формати. Ролни офсетови печатни машини са инсталирани предимно в малки, но структурно стабилни предприятия. Така например ролните печатни машини на manroland печатат в Киев, Харков, Донецк и Львов.

manroland контактува постоянно с най-значимите печатници и издателства за вестници и илюстрационна продукция. Очаква се с новото представителство контактите да станат още по-добри, по-тесни и по-целенасочени.

Прес-информация на manroland AG

Wetzel Brothers поръчва Roland 900, XXL

Голямоформатни машини в САЩ

Въпреки сегашната сложна икономическа ситуация manroland постига изключителен успех със своите голямоформатни машини, като отговаря на нуждите на клиентите и предоставя нови бизнес възможности.

Още един клиент от САЩ е убеден в добавената стойност и технологичните предимства на Roland 900, XXL. Печатницата Wetzel Brothers в Куадахи, щата Уисконсин, инвестира в една осемцветна Roland 900, XXL с модул за лакиране за производството на табели и дисплеи.

Висока производителност и кратко време за настройка

В САЩ се продават много добре както машината Roland 900, XXL, така и Roland 900. Това се отнася и за Wynalda Litho. Около 80 % от продуктите, произвеждани от печатницата в Белмон, щата Мичиган, са предназначени за развлекателната индустрия. Работи се с материали като PET, PVC, целулозен и фолиен картон. Бившият конкурент отпечатва на своята Roland 900 с формат 6 до 14000 листа за час.

Директорът на печатницата Стийв Шатук обяснява: „В сравнение с предишните ни печатни машини с 3В формат машината Roland 900 с UV модул за лакиране печата по-бързо и повече екземпляри. Освен това обслужването е много по-лесно, благодарение на системата за автоматичната смяна на печатните форми и другите компютъризирани процеси за подготовка.“

Шестте печатни секции от manroland са свързани в printnet мрежова система. „Нашите хора работят добре с printnet и с цветовата система ColorPilot, защото това ни позволява да въвеждаме информация директно в машината и по този начин драстично да намаляваме времето за подготовка“, отбелязва г-н Шатук.

Прес-информация на manroland AG



Американските печатници са изключително доволни от машините Roland 900 и Roland 900, XXL



Heidelberg разширява значително програмата за намаляване на разходите

Управителният съвет на Heidelberg Druckmaschinen AG (Heidelberg) предложи допълнителни мерки за да осигури на конкурентоспособността и рентабилността на групата. Това е свързано с продължаващото намаляване на търсенето на печатни машини и системи, дължащо се на глобалната икономическа и финансова криза. Световният лидер при производството на печатни машини планира като резултат от тези мерки до края на финансовата 2010/11 година да реализира спестявания от общо 400 милиона евро (200 милиона евро са спестени досега) в сравнение с финансовата 2007/08 година. По този начин фирмата е много добре подготвена за бъдещите предизвикателства и си осигурява добра изходна позиция за периода след кризата.

Регистрираният от есента на 2008 г. срив на инвестициите продължава и през 2009 г. Причини за това са предимно ниското натоварване на печатаниците, а също и ограниченото предоставяне на заеми от банките за закупуване на печатни машини. Heidelberg предполага, че поръчките за четвъртото тримесечие на текущата 2008/09 г. ще бъдат под 500 милиона евро, което е под резултата от предишното тримесечие (560 милиона евро). В близко бъдеще не се очаква подобрение, така че за следващата финансова 2009/10 година може да се очаква продължаващ спад на продажбите. Поради това компанията планира по-нататъшно намаляване на капацитета и на структурните разходи с цел правилна реакция на спада на поръчките.

Heidelberg реагира решително на кризата

„Глобалната финансова и икономическа криза се отрази негативно през последните месеци върху производството на печатни машини и системи“, отбелязва Бернхард Шрайер, председател на Управителния съвет на Heidelberg. „През изминалата година реагирахме на кризата с програма за намаляване на разходите. В резултат на тежката икономическа ситуация, обемът на продажбите продължава да спада. Все още не се очертават признаци на подобрене за близкото бъдеще. В тази ситуация задачата на мениджмънта на фирмата е да запази конкурентоспособността и рентабилността на производство. Вече предприехме необходимите стъпки чрез промени в структурата да оптимизираме трайно приходите на компанията и да си осигурим добра изходна позиция за периода на последващо възстановяване.“

Прес-информация на Heidelberg Druckmaschinen AG

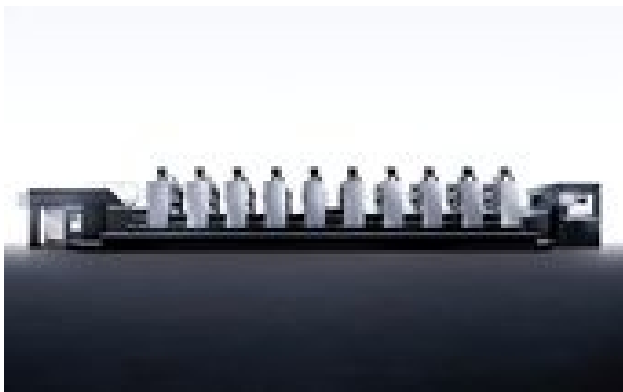
Американска печатница поставя нови рекорди с Heidelberg Speedmaster SM 102

Американската печатница Walsworth Publishing в Марселине, Мисури, постигна много високо ниво на производителност със Speedmaster SM 102 – новите осемцветни печатни машини с обръщателно устройство. И двете машини надминаха значително всички очаквания. „В последно време успяхме да поставим рекорд с нашата Speedmaster 102 – за осем часа сменяме над 400 печатни форми“, отбелязва Марк Хатфийлд, вицепрезидент по производствената дейност в Walsworth. „За 24 часа постигнахме смяна на общо 960 печатни форми.“ Това означава отпечатване средно на пет поръчки за час. В пикови ситуации сменяме често до 900 печатни форми на ден.

Walsworth Publishing е печатница, специализирана в областта на нискотиражни годишници за студенти. След продължително проучване печатницата избра машината Speedmaster SM 102. Първата машина, оборудвана с Prinect Axis Control, Prinect Prepress Interface и Prinect CP2000 Center, бе инсталирана още през 2007 година при Walsworth. Фирмата бе толкова доволна от високата производителност и качеството на печатните продукти, че през декември 2008 г. реши да инсталира втора идентична машина.

„След провеждане на множество тестове, можем да отбележим, че Speedmaster SM 102 е за нас номер едно. Тази оценка се потвърждава всекидневно“, отбелязва Хатфийлд.

С функциите за предварителна настройка от самоподавача до извеждащото устройство, които съкращават до минимум времето за подготовка, както и с цялостната интеграция в дигиталния работен поток с помощта на Prinect и множество автоматизационни и технологични функции на Speedmaster SM 102, се повишава ефективността и производителността на печатния процес. Печатница Walsworth използва всички тези функции. Така се повишава не само производителността, но се намаляват също драстично макулатурите.



Speedmaster SM 102

Повишаване на качество води до разширяване на производството

Освен рекордната производителност при печата на ниски тиражи, Walsworth успя с двете Speedmaster SM 102 да увеличи производството на илюстрационна продукция.

„Отпечатването на годишници е сезонно и затова пазарът на илюстрационна продукция осигурява по-добро използване на нашите машини“, подчертава Хатфийлд. Walsworth печата също книги, списания и други продукти за клиенти като National Geographic, Adobe и McGraw-Hill.

„Вече получаваме признание от добре познатите издатели“, разказва Хатфийлд. „Сигурни сме, че с машините на Heidelberg направихме правилния избор.“

Heidelberg предлага богат пакет от услуги със Systemservice36plus. Планираните разходи за услуги, 24-часов сервиз и бърза доставка на резервни части осигуряват висока надеждност на използване на машините.

Speedmaster SM 102 – успешната серия на Heidelberg

Speedmaster SM 102 е най-добре продаваната машина с обръщателно устройство. Пробивът на т. нар. дълги машини с обръщателно устройство на илюстрационния пазар е тясно свързан с успеха на тази серия. Независимо дали е с осем, десет или дванайсет печатни секции – тя е показател за „производителност при едно преминаване през печатната машина“. На дъпа 2008 бе представено най-новото поколение Speedmaster 102 с новия пулт за управление Prinect Press Center и динамичната спирачка на листове.

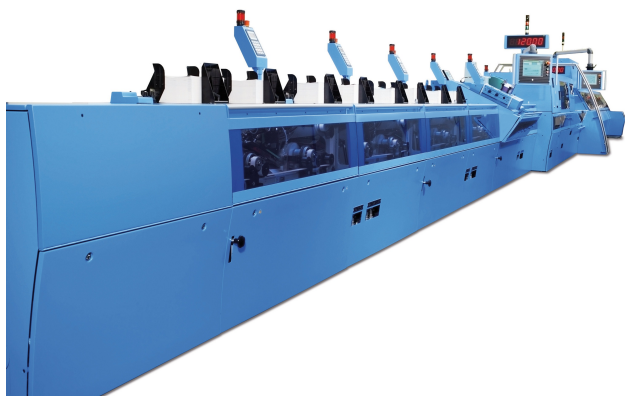
Прес-информация на Heidelberg Druckmaschinen AG

Ден на отворени врати при Müller Martini

На 4 и 5 юни 2009 г. Müller Martini ще проведе ден на отворени врати в Академията по книговезки процеси във Фелбен, където ще бъде представена новата колонаборна машина 3696, работеща със скорост до 12000 такта на час.

Машината 3696 обработва най-широка гама от продукти, като гарантира максимална гъвкавост. Стандартните самоподавачи предлагат уникално ниво на надеждност при разделяне на сигнатурите, предлагайки високи работни скорости за редица различни продукти. Колонаборната машина 3696 разполага с гъвкав асортимент от самоподавачи, благодарение на което произвежда лесно и надеждно специални карти и друга специализирана продукция.

Във Фелбен ще бъде представена и новата дюза за странично лепилно скрепване PUR SPN. Тази технология позволява лакирани и ламинирани корици да бъдат преработени в първокласни продукти. Дюзата за странично лепилно скрепване SPN допълва съществуващия асортимент от машини на Müller Martini за лепило скрепване на продукти с PUR лепила.



Премиерата на новата колонаборна машина 3696 ще се състои на 4 и 5 юни по време на деня на отворени врати Müller Martini в Академията по книговезки процеси във Фелбен

Посетителите на Академията по книговезки процеси ще могат да разгледат освен линиите Pantera, Acoro, Volero и Corona също и пълния спектър от машини за лепилно скрепване на Müller Martini.

Прес-информация на Müller Martini

Гед ООД получи специалната награда Best Professional Partnership 2008 на Kodak

На ежегодната партньорска среща между 27-и и 30-и януари 2009 г. Kodak's Graphic Communications Group (GCG) проведе серия от семинари, посветени на най-новите продукти от портфолио си. Събитието, проведено в Луксор, Египет, се превърна във форум, на който бе обменена информация относно последните пазарни разработки, а също и относно последните новини свързани с компанията и нейните продукти. Kodak използва срещата и за да поздравя най-успешните си партньори.

Kodak GCG винаги се е стремил да оборудва дилърите си с инструменти и знания, които да им помогнат да предоставят реални предимства на клиентите си. С цел да подпомогне партньорите си за още по-голям успех през 2009 г., Kodak организира презентации и семинари на различни продуктови групи, включващи решения за вестници, опаковки, предпечат, консумативи за предпечат и ERP. Особено интересна бе възможността да се запознаят с новостите в дигиталното и предпечатно портфолио на Kodak.

Kodak също отбеляза отдадеността, сериозната работа и отличните постижения като награди дилърите си за представянето им през изминалата година. Общо 24 фирми (90 участника) от Европа, Близкия Изток и Африка участваха в събитието и всяка от тях получи наградата на Kodak Award for Excellence, отразяваща отличното ниво на продажби и техническа поддръжка, които са предоставили на клиентите през 2008 г.

Четири компании бяха избрани от екипа на Kodak GCG за специални награди. Gulf Commercial Group (UAE) спечели наградата Advanced Kodak Digital Print Partner 2008; Antalis (Южна Африка) бе наградена с Complete Solutions Provider 2008; на GED Ltd. (България) бе връчена наградата за Best Professional Partnership 2008; Design Print s.r.o. (Словакия) получи наградата Drupe Champion 2008.

„Събитието бе много успешно. Да дадем възможност на нашите партньори да се запознаят отблизо с последните продукти на компанията означава, че можем да предложим по-добра поддръжка на нашите клиенти и в резултат повишаване на възможностите за приходи/продажби,“ отбелязва Яцек Скибицки, директор Продажби за Централна и Източна Европа, Близкия Изток и Африка. „За нашия екип беше истинско удоволствие да дадем заслуженото внимание на партньорите за тяхната сериозна работа през последните 12 месеца. Да работиш в компания, която признава и награждава своите партньори, е мотивиращо. Така партньорството се усеща в истинския му смисъл.“

Д-р Петер Трамплер, вице-президент Продажби за Източна Африка и Близкия Изток коментира: „Събитието имаше много силно насочен практически и търговски ефект. То ни даде възможност да демонстрираме новото продуктово портфолио, като по този начин въоръжихме партньорите си с незаменимо знание, което могат да използват, за да развият техните предложения за продажби и бизнес стратегии, да предоставят по-добро обслужване на клиентите си. Като компания, която отдава огромно значение на поддържането на партньорската си мрежа, беше много важно да потвърдим ролята на нашите партньори за продължаващият успех на Kodak.“

Прес-информация на Гед ООД



Редом с цветовете, създайте и ефекта върху хартията, който ще предизвика ускорен пулс и меки колене.

Предизвикай емоции – с допълнителните онлайн опции от manroland.

Иновативните технологии от manroland превръщат Вашата печатница във фабрика за приятни чувства. Допълнителните опции, като онлайн нанасянето на фолиото за студен печат с ROLAND InlineFoiler Prindor, ефектно и функционално лакиране или печат с UV мастила и лакове, създават първокласно качество и уникални печатни продукти. Това прави всеки отпечатан лист нещо много специално: визитка за Вашата печатница. WE ARE PRINT.®

манроланд България ЕООД
1715 София, ул. БПС №1, сграда 14 - партер
Тел.: 02/955 94 61 Факс: 02/955 96 21
office@manroland.bg; www.manroland.bg



Grafitalia, Converflex и Ipack-Ima – изложения с изключително важно значение за италианската печатарска промишленост



Graphic Arts, Print Media and Communication
Полиграфия, печатни медии и комуникация



Package Printing and Converting
Печат на опаковки и обработка на хартия



Processing, Packaging and Material Handling
Производство на опаковки и обработка на материали

125 хиляди регистрирани посетители на изложенията Grafitalia, Converflex и Ipack-Ima 2009

Изложители и организатори на тазгодишните изложения за печатни медии Grafitalia, Converflex и Ipack-Ima, проведени в Милано от 24 до 28 март, отчетоха огромен успех за тъй нареченото „космическото събитие на годината“. Резултатът е много по-добър от най-оптимистичните очаквания, както по отношение на количеството, така и на качеството на посетителите.



Около 2100 изложители разположиха щандовете си на площ от 90 хил. кв. м. Изложенията бяха посетени от общо 125 хил. души. Голям бе броят на чуждестранните гости, което доказва силна експортна ориентация на висококачествената

италианска продукция. Ipack-Ima отбеляза 25 % международни посетители от общо 54 хиляди. Международното присъствие на Grafitalia бе 11 % (от общо 38 хил. посетители), а на Converflex – 20 % (от над 33 хил. посетители).



На изложенията в Милано бяха проведени също и редица срещи и дискусии. Особено интересна бе конференцията на тема „Повече технология, безопасност и качество, по-малко глад“, в която участваха авторитетни агенции на ООН и на чуждестранни делегати и бизнесмени.

Grafitalia и Converflex

Професионалните изложения Grafitalia и Converflex 2009 имаха за цел да предоставят на посетителите комплексни решения. Към тези се отнасят освен технологичното обновяване, показано в рамките на цялостна изложбена програма с множеството иновации, също и информацията и ноухау по въпроса за динамичното развитие на отрасъла и особено на съвременните иновационни възможности.



Вниманието на организаторите бе концентрирано върху голямоформатния цифров печат и дигиталния печат върху текстил. Трябва да се отбележи, че цифровият и особено голямоформатният печат играят доминираща роля не само на италианския, но също и на световния пазар. Именно затова едни от най-големите и най-известни световните фирми представиха нови цифрови печатни решения и мастиленоструйни технологии.

Соб. инф.

Бизнес в условия на рецесия

Пет сериозни съвети

По време на рецесия бизнесът може да се разглежда като инвестиция. Трябва да направите тази стъпка в трудни времена, за да реализирате печалби в добри времена. Макар че много от фирмите излизат на пазара, след като рецесията е отминала, истински победители при икономически трудни времена са тези, които вършат точно обратното. Агресивна търговия след спечелване на бизнеса означава, че купувате на пазара след като е достигната възстановената стойност. Може да се чувствате добре, когато си възвърнете печалбите, но всъщност сте пропуснали огромни възможности по време на икономическото възстановяване.

Тук предлагаме 5 съвети, за да ви помогнем да не пропускате тази възможност по време на и след настоящата икономическа криза.

1. Култивирайте нови пазари

Макар че рецесията може да засяга основните клиенти и пазари, които обслужвате, това не означава, че не можете да проучите други пазари. Важно е да предложите Вашите възможности на тези пазари. Така ще спечелите от бизнеса им по време на рецесия, а също и след това.

2. Почувствайте тяхната болка

Вашите клиенти чувстват най-вероятно същия икономически натиск, както и Вие. Предлагане на възможности за ново позициониране на техните продукти или оказване на помощ за навлизане в нови пазари Ви превръща от доставчик в партньор. Това е добро, както за икономически по-добри, така и за по-лоши времена.

3. Продължете да общувате със загубени клиенти

При изграждане на стабилна основа за бизнес рядко може да задържите постоянно всичките си клиенти. Запознавайте както клиентите си, така и бившите си клиенти с перспективите за иновации, с новите пазарни възможности и тенденциите за развитие на пазара. Това е важно сега, по време на рецесия, а също и след това – по време на възстановяването.

4. Бъди грижовен лидер

Като партньор в бизнеса Вие сте в по-добра позиция както в добри, така и в лоши времена. Нeka клиентите Ви знаят, че се концентрирате над големия бизнес и че можете да им помогнете да се възползват от някои от по-сериозните тенденции в развитието на пазара. Изданията за търговия са чудесен начин за директна комуникация с Вашите клиенти. Съществува широка гама от нови технологични инструменти (блогове, информация, социални медии), които осигуряват допълнителни възможности за директна комуникация с клиентите.

5. Създайте план (и се придържайте към него)

Ако имате план и реалистични цели, то това може да помогне не само в сложни времена, но в действителност и да увеличи бизнеса. Това не означава непременно ръст на продажбите през последната година, а по-скоро – навлизане в нов пазар, спечелване на нови клиенти или просто оставане във връзка с клиенти, които са принудени да изчакват в продължение на няколко месеца. Имайте 1- до 2-годишна маркетингова и комуникационна стратегия, като отчитате всички неблагоприятни икономически фактори. Вие ще бъдете в по-добра позиция в сравнение с фирмите, които просто прекъсват търговията и чакат завръщането на добрите времена. Когато икономиката се възстанови, те ще събират само остатъците, а Вие ще поемете клиентите, с които те са загубили връзка.

Повече информация може да получите в интернет на адрес: www.abipr.com.

Материалът се публикува с любезното съгласие на списание Полиграфия