
Kwaliteit en **kennis**
maken het verschil

Massief **karton** en
medische **bijsluiters**

Say hello to **Heidi**

Specialiseren of juist
alles kunnen?

Heidelberg en
MK Masterwork:
sterk team



HEIDELBERG

In de typografie is een ligatuur de versmelting van twee letters tot één enkele letter. Zoals de twee letters van het woord **en**, die werden samengevoegd in één teken dat de mooie naam **ampersand** kreeg in het Nederlands en het Engels en **esperluette** in het Frans. We vinden dit teken al in de graffiti van het antieke Rome, in middeleeuwse manuscripten en sinds de uitvinding van de boekdrukkunst ook in de drukkerij. In het begin van de vorige eeuw werd de ampersand in de scholen nog onderwezen als de zevenentwintigste letter van het alfabet. Wij gebruiken de ampersand hier als naam van ons magazine om zo de verbondenheid en verstandhouding met de industrie die het teken populair heeft gemaakt, te bevestigen.

& 17.2 INHOUD



03

Consumables:
**kwaliteit & kennis
maken het verschil**

06

Specialiseren in
bijzondere producten
**Tromp Drukkerij
(Rotterdam, NL)**



14

'Say hello to Heidi'
Drukta (Kortrijk, BE)

08 De klant: daar draait het om

10 Sterk in massief karton
Smart Packaging
Solutions (Meer, BE)

12 Waarmaken wat je belooft
Drukkerij Reijnen
(Amstelveen, NL)

13 Spaaractie: doe mee!

**17 Alleskunner VD: kwaliteit
blijft prioriteit**
Drukkerij VD (Temse, BE)

20 Heidelberg en MK Masterwork
Een succesvol partnerschap
leidt tot een uitgebreid aanbod

**22 Suprasetter 106: aanzienlijk
hogere productiviteit**
Novaprint (Luxemburg, LU)

**24 Specialist in medische
bijsluiters**
Multi Packaging Solutions
(Oss, NL)

**26 De Heidelberg persen op
het podium**

**27 10 redenen om voor de
Heidelberg Benelux eShop
te kiezen**

Meer weten? Wilt u meer weten over een onderwerp uit dit nummer van Ampersand?
Kloppen uw adresgegevens niet of wilt u een collega abonneren op dit (gratis) magazine?

➔ heidelberg.com/bnl/ampersand

CONSUMABLES: KWALITEIT & KENNIS MAKEN HET VERSCHIL

Met de overname van de entiteiten lak en perschemie van strategisch partner Fujifilm Europe in EMEA eerder dit jaar, heeft Heidelberg zijn positie in de markt van consumables verder verstevigd. “Kwaliteit en kennis: dat zijn onze speerpunten”, aldus **Davy Elsmoortel**, Sales Director Consumables Benelux.



“Als leverancier van full-service oplossingen streeft Heidelberg ernaar om de productiviteit door de hele drukkerij te verbeteren. Dit bereiken we met hoogwaardige apparatuur, geavanceerde IT- en data-oplossingen, gecombineerd met de intelligente koppeling van apparatuur, diensten en consumables, die allemaal via één platform worden geleverd. Onze klanten kunnen vertrouwen op onze knowhow en perfect op elkaar afgestemde materialen om indrukwekkende resultaten te bereiken. We willen onze klanten ondersteunen om tegen zo laag mogelijke kosten een zo hoog mogelijke kwaliteit te kunnen leveren. Daartoe bieden we verschillende totaalpakketten verbruiksgoederen aan, zodat de klant zich maximaal kan concentreren op de productie. Het is tegen deze achtergrond dat Heidelberg de productiecapaciteit én de expertise op het gebied van consumables specifiek heeft uitgebreid”, vertelt Elsmoortel.

Groei in consumables

De overname van de entiteiten lak en perschemie van Fujifilm Europe in EMEA is een logische stap na de overname van de Britse lakfabrikant Hi-Tech Coatings in 2008 en de buy-out van BluePrint in 2014. “Omdat Fujifilm Europe specialist is in zowel perschemie als lakken, hebben we met de overname onze kennis en productiecapaciteit op beide terreinen aanzienlijk versterkt. Voor onze klanten betekent dit dat ze kunnen profiteren van een breder portfolio en nog meer specialistische expertise als het gaat om de toepassing van genoemde producten. We willen op middellange termijn wereldwijd dé toonaangevende leverancier van consumables

in onze industrie worden”, zegt Elsmoortel. “Onder onze klanten bevinden zich overigens veel bedrijven die een ander merk persen hebben staan. Ook dan leveren we graag onze consumables en ondersteunen we hen in het performanter maken van de machines.”

Ondersteuning van klanten

“In de Benelux hebben we al meer dan 50 jaar ervaring met de verkoop van consumables en de toepassing ervan. We hebben specialisten in de verschillende domeinen, van prepress, press en flexo tot web en digitaal. Daar waar de ‘applicatiekennis’ bij klanten vaak afneemt, vangen onze specialisten dat op. Zij kennen de eisen en het proces van A tot Z en weten exact welke rol welke variabele speelt. Zij ondersteunen klanten actief bij de keuze voor de juiste consumables en het efficiënt inrichten van hun processen. Die kennis – bij de prijs inbegrepen – blijkt veelal van onschatbare waarde. Zo belde laatst een klant dat een bepaalde opdracht onrustig uitdrukte. Ze hadden van alles geprobeerd, maar het lukte niet om de oorzaak te vinden. Dat is ook lastig, want het kan aan de drukrollen liggen, het papier, de rubberdoeken, de inkt, platen, chemie en ga zo maar door. Gelukkig had onze specialist het euvel snel getackeld. Verder ondersteunen we onze klanten bijvoorbeeld op het gebied van voedselveiligheid. Onze specialisten kennen de complexe materie en wetgeving perfect.”

Strategische keuze

“De markt voor consumables lijkt steeds meer prijsgedreven te worden, maar wij geloven daar niet in. Hoe zeggen de Engelsen dat ook alweer?



Penny wise, pound foolish

Penny wise, pound foolish? Door te werken met consumables die goedkoper zijn, heb je op de korte termijn een voordeel maar op de langere termijn kost het absoluut geld. Daarvan zijn we niet alleen overtuigd; we kunnen dat staven. We kiezen daarom strategisch heel bewust voor kwaliteit, omdat we ervan overtuigd zijn dat dit onze klanten verder helpt.”

Hij geeft talloze voorbeelden. Zoals rubberdoeken die 37% goedkoper zijn, maar die je veel sneller moet wisselen. “Bij een 8- of 10-kleurenpers kost het wisselen van de rubberdoeken al snel 50 minuten. Neem de uurprijs van de pers plus de manuren, en je initiële inkoopwinst is meer dan verdampt. En dan dien je er ook nog eens rekening mee te houden dat het verbruik van je doeken makkelijk met 20% kan stijgen. Of denk aan goedkopere platen, waarbij je al na een plaatverbruik van minder dan 3000 m² het ontwikkelbad volledig moet verversen, terwijl wij platen op de markt brengen waarbij dit pas na 15.000 m² dient te gebeuren.” Bovendien is het verbruik bij B-merken vaak hoger: “De solventen die wij leveren, zijn bijvoorbeeld 10% efficiënter in het gebruik in vergelijking met de meeste concurrerende producten. Daardoor is tevens de milieubelasting lager. Hetzelfde geldt voor onze wasmiddelen: je hebt minder product nodig om de pers beter te wassen.” Elsmoortel benadrukt: “Ik doe hier geen loze beloftes; we komen het graag bij iedereen die dat wil ter plaatse aantonen.”

Ook bij goedkopere inkten hoort Elsmoortel in de praktijk regelmatig dat klanten toch weer

kiezen voor Heidelberg: “Minder hoogwaardige inkten zijn misschien 10% goedkoper, maar ze bevatten óók tot 20% minder pigmenten – vandaar het prijsverschil. Met als resultaat dat je veel meer inkt moet gebruiken om hetzelfde te bereiken. Daarenboven moet het drukwerk langer drogen en bestaat het risico op overzetten in de afwerking. Dat wil je toch niet als drukkerij?” Om te onderstrepen dat de toegevoegde waarde van het portfolio van Heidelberg in de markt gevraagd is, vertelt Elsmoortel dat bij Heidelberg de omzet in PMS-inkten nog steeds stijgt – terwijl de trend in de markt juist is dat er minder PMS-en gebruikt worden. “Dat betekent dat ons marktaandeel groeit. Ik ben ervan overtuigd dat dit 1-op-1 samenhangt met onze kwaliteit en service.”

Gespecialiseerde labo's

De overname omvat onder meer beide productielocaties in Reutlingen (Duitsland) en Krui-beke (België). “We hebben in de Benelux nu de beschikking over drie geavanceerde, professionele laboratoria, waar we gericht producten kunnen testen – onder meer om ze verder te verbeteren. Of om nieuwe producten te ontwikkelen. Zo zijn we momenteel een wasmiddel aan het ontwikkelen waarmee de wastijden drastisch te verkorten zijn. De persen zullen hierdoor uren tot zelfs dagen per jaar meer kunnen drukken. Als je deze productiewinst omrekent naar de prijs per liter, dan is de uitkomst evident. Of denk aan lakken voor speciale effecten of producten voor LED toepassingen. Naast Krui-beke, hebben we in Evere het inktmengstation en in Zwaag ons labo van Hi-Tech Coatings.”



“Met onze portefeuille van hoogwaardige Verbrauchsartikelen doen we onze klanten een productiviteitsbelofte. Door deze producten niet alleen te distribueren, maar ze zelf te produceren en de toepassing ervan te optimaliseren voor onze apparatuur- en serviceoplossingen, kunnen we deze prestatiebelofte aanpassen aan de specifieke behoeften van onze klanten”, aldus Elsmoortel. “De klant kan ons ook de vraag stellen: hoe verbeter ik de performance van mijn machinepark? We voeren dan een audit uit en komen met concrete adviezen.”

Testen in Wiesloch

“Bij eventuele productieproblemen kunnen onze specialisten de situatie nabootsen in Wiesloch en zo gericht zoeken naar mogelijke oorzaken en oplossingen. Stel een bepaalde lak werkt niet in combinatie met het voorgeschreven papier. In Wiesloch kunnen we dan andere lakken, met dezelfde eigenschappen, testen. De klant kan in de tussentijd gewoon zijn productiepark blijven benutten. De kennis en ervaring van onze specialisten helpt klanten echt verder. We wisselen binnen het wereldwijde Heidelberg netwerk heel veel knowhow uit, waardoor we elkaar ook in dit opzicht versterken.”

Efficiency

Hij besluit: “Als serviceverlener willen we onze toegevoegde waarde verder uitbouwen om zo onze klanten optimaal van dienst te kunnen blijven zijn. Nu en in de toekomst. We blijven investeren in de organisatie om dat waar te kunnen maken. Zo optimaliseren we regelmatig onze eShop zodat onze klanten nog makkelijker consumables en spare parts kunnen bestellen. Onze logistiek is uiterst efficiënt, zodat er geen of nauwelijks haperingen zijn in de levering. Dat helpt klanten om, zonder zelf veel voorraad te hebben, hun bedrijfsprocessen soepel te laten verlopen.”



A man with short brown hair, wearing a brown blazer over a dark blue shirt, stands smiling in front of a large, modern cable-stayed bridge. The bridge has white cables and a blue-grey structure. The background is slightly hazy.

Bij Tromp Drukkerij in Rotterdam is de Linoprint C 751 uit 2013 recent vervangen door een nieuwe Heidelberg Versafire CV. **François Tromp**: “De Linoprint was een topmachine waarop we gigantisch veel productie hebben gedraaid. Altijd tot volle tevredenheid, maar hij was inmiddels simpelweg aan vervanging toe. De afdrukkwaliteit van de nieuwe Versafire is bovendien verder geoptimaliseerd, dus we zijn superenthousiast.”

Specialiseren in **bijzondere** producten

“Waar anderen zeggen ‘dat is niets voor ons’ gaan wij de uitdaging graag aan!”

“We hebben recent zelfs een enorme order kunnen noteren”, aldus François. “Het gaat om verschillende officiële logboeken in een kleinere oplage. Iedere pagina krijgt een unieke codering in het kader van allerlei procedures. Fantastische klus voor onze nieuwe Versafire.”

Prinect Digital Frontend

“Net als bij de vorige machine, is de integratie in de workflow – dankzij de Prinect Digital Frontend – echt een voordeel. We kunnen de order inslaan in de workflow en op het allerlaatste moment nog beslissen of we gaan drukken of printen. Zeker omdat de kleuren van onze persen en de printer door Heidelberg perfect op elkaar zijn afgestemd. De afdrukkwaliteit van de Versafire is fantastisch; je moet echt heel goed kijken om te zien dat het digitaal drukwerk is en geen offset. De machine registreert ook subliem; de toepassing van blaaslucht bij de invoer is echt een verbetering. Omdat wij veel producten ook stansen, is het registreren van groot belang. Ook onze, vaak kritische, opdrachtgevers zijn er zonder meer enthousiast over.” Naast kwaliteit en flexibiliteit, noemt François Tromp de extra mogelijkheden die de machine biedt: “Zoals vernis en dekwit – en niet te vergeten het bedrukken van enveloppen. We hebben ons als drukkerij gespecialiseerd in het produceren van bijzonder drukwerk en dito verpakkingen. Dan is het belangrijk dat dit soort toepassingen op de nieuwe printer zitten. De Versafire is verder de enige machine in zijn klasse die het formaat 330x630 mm aankan, om bijvoorbeeld banners of drieluiken op A4 formaat te printen. De machine kan een breed scala papiersoorten verwerken, ook soorten met een structuur, tot een gramgewicht van maximaal 360 g/m².”

“We zetten de Versafire ook in om van kritische orders en kleuren vooraf printproeven op het daadwerkelijke oplagepapier te maken. Op die manier hebben we een goede dummy voor de klant en voor onszelf. Dit in combinatie met een ISO-proof. Hiermee vergroten we de voorspelbaarheid en voorkomen we problemen achteraf.”

Offset blijft belangrijk

Tromp beschikt naast de Versafire over twee 2-kleuren Speedmasters 52, een 4-kleuren Speedmaster CD 74 met lak en 5-kleuren Speedmaster SM 74.

“Offset blijft bij ons de belangrijkste productiemethode, maar juist de combinatie met de mogelijkheden van de Versafire, sluit prima aan bij ons drukwerkpakket. Onze gemiddelde oplage ligt ergens tussen de 2 en 7000 vel; ik denk rond de 3500. We maken niet veel standaardwerk, maar gaan echt voor de meer bijzondere zaken. We richten ons bovendien meer en meer op verpakkingen, en daar is de Speedmaster CD bij uitstek geschikt voor. We draaien daarop heel veel werk op 610 grams sulfaatkarton. Zowel hele kleine als grote oplagen. Waar andere verpakkingsdrukkers zeggen ‘dat is niets voor ons’ gaan wij de uitdaging graag aan!” Vormgevers heeft het bedrijf niet in huis (“We zijn heel bewust een technisch productiebedrijf; geen reclamebureau”), maar ze ontwikkelen, in samenspraak met intermediairs als reclamebureaus, vaak wel technische & creatieve oplossingen voor verpakkingen en drukwerkproducties: “De manier waarop tekst en beeld vervolgens worden vormgegeven, laten we echter graag aan de specialisten. Wij leveren de kale werktekeningen aan; zij geven de boodschap vorm.”

Flexibiliteit

De grote kracht van Tromp Drukkerij zit ‘m in het meedenken en de flexibiliteit. “Omdat we heel veel in eigen huis kunnen, kunnen we snel inspelen op vragen van klanten en waarmaken wat we beloven. Het liefst zien we dat klanten hier komen met een uitdaging.” Hij laat enthousiast diverse voorbeelden zien van ingenieuze geschenkdozen tot boekjes die de inhoud op een speciale manier onthullen via een zelf ontwikkeld schuifstelsel.

“Ook onze medewerkers zijn flexibel. Ze hebben weliswaar allemaal een basisplek, maar ze zijn tevens back-up voor een andere machine. De mensen krijgen ook veel verantwoordelijkheid, zo maken ze hun eigen (machine)

planning. We zijn een echt familiebedrijf en creëren hier zowel voor de medewerkers als voor de klanten een huiselijke en vertrouwde sfeer. We vinden het belangrijk dat iedereen zich hier thuis voelt.” En dat werkt: de medewerkers vormen een hecht en vast team; er gaat zelden iemand weg. Ook de klantrelaties zijn over het algemeen langdurig.

Geen prijsconcurrentie

Door bijzonder drukwerk te maken, goed advies te geven én kwaliteit te leveren, probeert Tromp Drukkerij bewust weg te blijven van de prijsconcurrentie met online drukkers. “Dat winnen we toch nooit van de grote jongens. Wij kiezen voor toepassingen die lastig te maken zijn en waar andere drukkers de handen niet aan willen branden. Bedrukken van grijsbord en andere aparte papiersoorten bijvoorbeeld. Bij ons kan het niet gek genoeg zijn. We genieten er juist van om die pareltjes te mogen maken. Bij heel veel producties komt handwerk kijken.” Lachend: “Natuurlijk is efficiency belangrijk, maar dankzij deze focus vergroten we onze toegevoegde waarde.”



Tromp kort

Tromp Drukkerij, gevestigd in Rotterdam, is een middelgrote drukkerij, opgericht in 1940. François is de derde generatie die leiding geeft aan het bedrijf. Er werken zo'n 19 mensen. Het bedrijf verzorgt een gevarieerd pakket drukwerk voor een brede kring van ondernemers in het MKB, reclamebureaus, grafisch ontwerpers en (semi)overheden. Duurzaamheid en MVO staan hoog in het vaandel.

De klant: daar draait het om

“Met en voor klanten.” Deze uitspraak van Key Account Manager Elias De Meulder illustreert de betrokkenheid van de medewerkers die in dit artikel aan het woord komen. Naast Elias zijn dat Marcel Rikkelman en Sharon De Mezel (beiden werkzaam op de afdeling Sales Support) en Yolanda Kersten (Order Management Machines).

Elias is sinds begin 2017 bij Heidelberg Benelux werkzaam. Daarvoor stond hij zelf 10 jaar achter de pers, bij drie verschillende drukkerijen. “Dat heeft veel voordelen”, zo vertelt hij. “Zo ken ik het drukproces van A tot Z, inclusief de benodigde consumables. Bovendien weet ik hoe de logistiek in een grafisch bedrijf werkt en herken ik de dagelijkse uitdagingen op de werkvloer. Tegelijkertijd moet ik natuurlijk ook nog heel veel leren. Dat is ook de reden dat ik deze job zo aantrekkelijk vind. Bijleren is voor mij een absolute must.”

Brede ervaring

Waar Elias relatief nieuw is, zijn de anderen al geruime tijd werkzaam bij Heidelberg Benelux. Yolanda spant de kroon: “Ik behoor tot het meubilair”, zegt ze gekscherend.

“Ik ben hier direct na de MEAO begonnen. Dat was in 1979. Inmiddels heb ik als backoffice medewerkster veel vakgebieden gehad. Ik ben begonnen op de commerciële binnendienst voor postpress apparatuur, later de prepress (Prinect en CtP). Sinds een jaar of tien ben ik als medewerkster Order Management Machines Press en Postpress verantwoordelijk voor het behandelen van machineorders, met uitzondering van de Versafire en CtP, van de Nederlandstalige klanten in de Benelux.” De orders worden rechtstreeks in het Heidelberg EPC systeem ingevoerd. “Dat klinkt simpel hè, orders invoeren”, zegt ze met een knipoog. “Maar ik kan je verzekeren dat het vaak een behoorlijke puzzel is. Echt alles moet kloppen, voordat het systeem ‘groen licht’ geeft. Soms snap je niet waarom je een bepaalde order



Elias De Meulder: “Mijn grote passie is naar muziek luisteren. Mijn smaak is breed, maar jazz is toch wel een favoriet. Liefst luister ik overigens naar elpees, vanwege de ongeëvenaarde kwaliteit en diepte. Verslavend!”



Sharon De Mezel: “In mijn vrije tijd grimeer ik op feesten en evenementen. Ik heb speciale cursussen gevolgd en zelfs mijn kunstenaarsstatuut behaald. Op de foto staat een van mijn eigen kindjes, maar normaal schmink ik haar niet vaak. Ik moet haar ook zelf weer wassen, hè.”

er niet door krijgt, maar dan blijkt er toch nog een piepklein onderdeelje te missen. Ik vind dat puzzelen heerlijk; laat mij maar lekker op de achtergrond dingen regelen en in de gaten houden. Zo coördineer ik ook transport van machines en bewaak ik zaken als levertijd. Het enige wat ik wel eens mis, is het frequente contact met de klant.”

Sharon haakt in: “Dat kan ik me voorstellen, want voor mij zijn het juist de contacten met de klant die mijn werk zo leuk maken. Ik ken een aantal klanten ook persoonlijk, vanuit de tijd dat ik in de buitendienst werkte – zo begon ik hier 10 jaar geleden, na mijn grafische opleiding. Het is echt fijn als je klanten kunt helpen, bijvoorbeeld met goed advies of door een fout bij het orderpicken goed te herstellen.”

Adviesrol

Marcel zit intussen instemmend te knikken: “De klant is het centrale punt; daar draait het om. Ik vind het oprecht het mooiste dat er is: zorgen dat de klant tevreden is.” Marcel is sinds 1999 in dienst. “Ik ben hier begonnen op de commerciële binnendienst, in mijn geval bij de machines. Dat was ook een mooie tijd; ik ging bijvoorbeeld wel eens mee op ‘dienstreis’ om zo de machines beter te leren kennen. Uit die tijd ken ik een aantal

klanten nog persoonlijk. Na drie jaar ben ik naar Sales Support Consumables overgestapt en ik voel me daar als een vis in het water. Veel meer klant-contact en bovendien is het dynamischer.”

Zowel Sharon als Marcel ervaren dat het persoonlijke contact een extra functie heeft in de ondersteuning naar klanten bij het bestellen: “Onze eShop is heel uitgebreid en functioneel, maar af en toe is een hulplijntje wel handig”, aldus Marcel. “Bovendien”, vult Sharon aan, “kunnen wij tijdens een telefoongesprek direct adviseren als de klant twijfelt over product A of B. Wij zijn vaak ook sneller te bereiken dan de Key Account Managers, die frequent onderweg of in bespreking zijn.”

Investeren in relatie

Elias: “Samen werken we structureel aan het uitbouwen van de relatie met een klant. Vanuit mijn functie probeer ik me daarbij altijd te verdiepen in datgene waar de klant mee bezig is en welke vraagstukken er spelen of zouden kunnen spelen. Goed luisteren is daarbij cruciaal. En niet direct mijn oplossing aanbieden. Dat vind ik nog wel eens moeilijk, want ik heb het hart op de tong liggen. Met en voor klanten creatief nadenken en zoeken naar dito oplossingen. Prachtig.”



Yolanda Kersten:

“Ik tennis en reis graag, zonder daarbij specifieke lievelingslanden te hebben. Verder ben ik dol op lezen, vooral thrillers en dan het liefst zo bloederig mogelijk.”



Marcel Rikkelman:

“Autosport en dan vooral Formule 1 kijken: dat is al heel erg lang een hobby van me. Al van ver voor ‘Max’ dus.”



Sterk in massief karton

Bij Smart Packaging Solutions in het Belgische Meer, net over de grens met Nederland, is recent een 5-kleuren Heidelberg Speedmaster XL 162 met lak geplaatst ter vervanging van een andere machine. Plant Manager **Marc Hopstaken** over de investering: “We hebben op twee verschillende momenten uitgebreide testen gedaan bij twee personenleveranciers. Daaruit kwam duidelijk naar voren dat Heidelberg het beste presteerde. De testen met het bedrukken van ons zwaar materiaal verliepen daar perfect.”

Smart Packaging Solutions ontwikkelt innovatieve en duurzame kartonverpakkingen voor de distributie van vlees, gevogelte, groente, fruit, vis, bloemen en allerlei andere producten. Het te bedrukken materiaal is 600 tot 1200 grams massief karton. “Dat is niet het makkelijkste materiaal om in offset te bedrukken”, zo legt Hopstaken uit. “Waarom we dan toch voor deze technologie kiezen? Omdat onderscheidende verpakkingen steeds belangrijker worden en onze klanten steeds creatiever. Offsetdruk levert dan simpelweg de beste resultaten. We hebben bewust voor een vijfde kleur gekozen zodat we bijvoorbeeld ook bepaalde tinten blauw of fel oranje kunnen drukken; kleuren die niet te benaderen zijn in full colour. Dat biedt designers weer extra mogelijkheden.” Hij voegt toe: “Onze vestiging in

Loenen heeft daarnaast flexopersen staan, voor verpakkingen die vragen om een budgetvriendelijker alternatief.”

Kwaliteit en innovatie

De onderneming zet sterk in op kwaliteitsbewaking en innovatie. Hopstaken: “We hebben binnen de groep een vestiging waar massief karton vervaardigd wordt. Dankzij de geavanceerde productietechnieken is ons massief karton beperkt in dikte. Dat zorgt voor een kostenefficiënt logistiek proces met een vlotte verwerking, opslag en distributie. Verder beschikken we over een laboratorium waar een team van specialisten constant nieuwe verpakgingsconstructies ontwikkelt en de productiekwaliteit van het karton van nabij opvolgt. In samenspraak met

de klant maken we ook verpakkingsmodules op maat. We hebben een eigen designafdeling om alle mogelijke verpakkingsvormen te ontwikkelen. Dankzij de geringe dikte is het materiaal vrij soepel en dat verbreedt de mogelijkheden voor eigen ontwerpen.”

“Onze massief kartonnen verpakkingen – die meestal een secundaire verpakking zijn – worden geproduceerd volgens alle reglementeringen inzake voedselveiligheid en hygiëne; we zijn BRC gecertificeerd”, aldus Hopstaken. “Het garandeert een veilige verpakking van alle voedingswaren – vers, gekoeld of diepgevroren. Verder heeft massief karton een maximale stijfheid die ervoor zorgt dat de producten optimaal beschermd blijven. Massief karton kan verder beter tegen vocht en neemt ook minder vocht uit de ruimte op. De hoge vochtbestendigheid maakt massief karton bijzonder geschikt voor de opslag en het vervoer van goederen in koelcellen of diepvriesruimtes. Bij contact met insijpelend vocht blijft het karton zijn textuur behouden zonder week te worden. Bovendien is het materiaal vervaardigd uit gerecycleerd materiaal: oud papier. Respect voor mens en milieu is, samen met een sterke klantenfocus en constante innovatiedrang, een belangrijke pijler binnen onze onderneming.”

Prinect

De pers is met Prinect Integration Manager en Prinect Pressroom Manager gekoppeld in de workflow. Drukwerkvoorbereider Thomas Mermans daarover: “Een heel betrouwbaar systeem. De kleurinstellingen worden vanuit de prepress doorgestuurd. In 95% van de gevallen zijn we direct op kleur en dat scheelt aanzienlijk in tijd. Op de oude pers waren we 15 tot 20 minuten bezig met instellen. Dat kostte bovendien een half pallet aan karton, zo’n 400 tot 500 vel. Nu zijn we vaak met 50 vel al klaar. Ook op de inschiet besparen we dus fors. Dat past uitstekend bij onze duurzaamheidsvisie. Dankzij de volledig automatische plaatwissel is ook het omstellen naar een nieuwe job snel en efficiënt uit te voeren. Verder zijn de uitgebreide voorinstellingen via Heidelberg Intellistart echt ideaal.”

XL 162: krachtpatser

Hopstaken: “We drukken hier zowel kleinere runs van 2000 vel als grote oplagen tot 100.000 vel. Zelfs met karton van 750 tot 800 grams

halen we op de nieuwe Speedmaster XL 162 snelheden van zo’n 13.000 vel per uur. Bij hogere gramsgewichten halen we nog altijd snelheden van rond de 9000.”

Naast snelheid noemt Hopstaken de drukkwaliteit (“De machine drukt scherper uit”) en de aanvoer en de stabiliteit als grote voordelen van de XL 162. “Het vellentransport is echt enorm stabiel; veel stabielere dan op de vorige pers. De Speedmaster is ook echt een robuuste machine. Dat blijkt alleen al uit het gewicht. Deze pers weegt 170 tot 180 ton tegen 130 ton van zijn voorganger.”

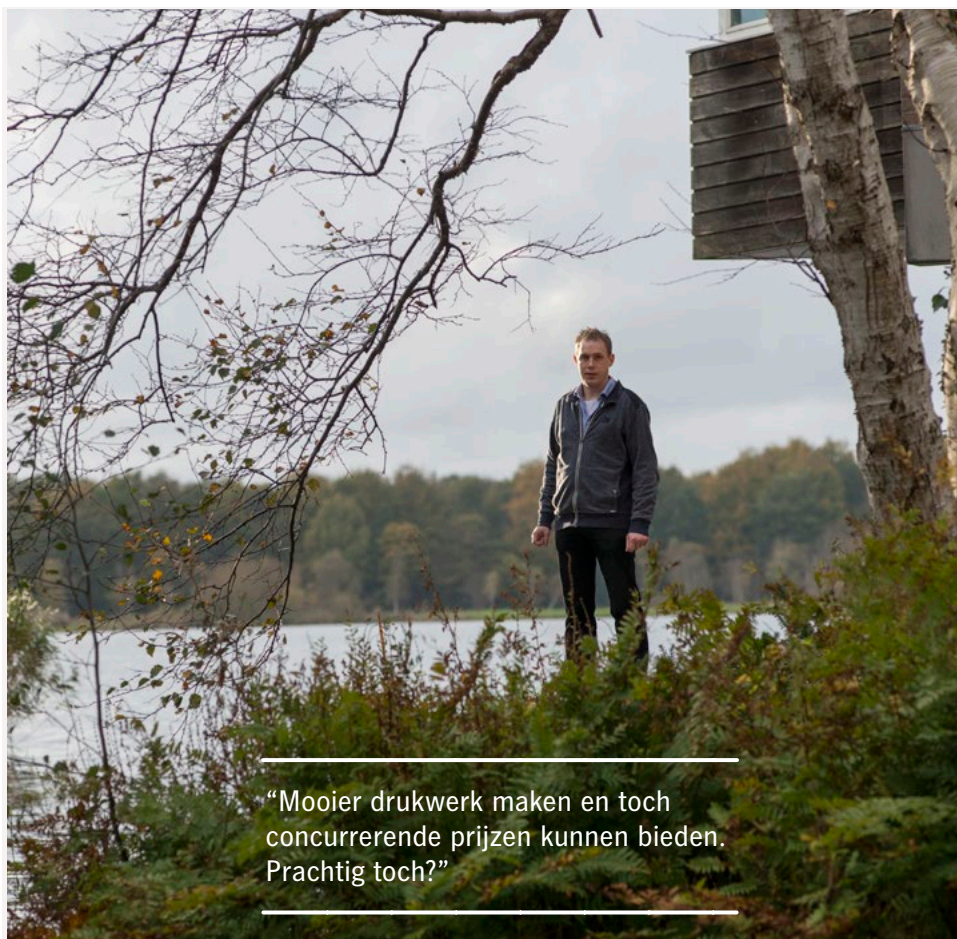


13.000

vel per uur,
zelfs met 800
grams karton

Smart Packaging Solutions is sinds 2008 onderdeel van de VPK Packaging Group nv. Deze groep is sinds 1935 uitgegroeid tot een wereldwijde referentie in kartonnen verpakkingen en gerecycleerd papier. Met een sterke lokale verankering in een 47-tal productiesites in 16 landen biedt VPK klanten een divers en duurzaam productengamma aan: van oplossingen op maat voor golfkarton en massief karton verpakkingen tot hulzen/kokers en hoekbeschermers.

Bij Smart Packaging Solutions werken in totaal zo’n 450 mensen. Het bedrijf heeft productielocaties in Meer, Loenen en Oudegem. Massief karton wordt wereldwijd steeds populairder. Naast traditionele markten als België, Nederland, Duitsland, Frankrijk, de UK en Ierland, is de onderneming actief in Noorwegen, Denemarken, Zweden, IJsland, Rusland, Polen, Spanje en Italië. Ook buiten Europa is er voet aan de grond met activiteiten in o.a. Japan, Noord- en Zuid-Amerika en Egypte.



“Mooier drukwerk maken en toch concurrerende prijzen kunnen bieden. Prachtig toch?”



Waarmaken wat je belooft

“We zijn goed en snel, altijd bereikbaar en hechten veel waarde aan persoonlijk contact.” Aldus **Daniël Reijnen** op de vraag waarom hun klanten graag zakendoen met Reijnen Media. Onlangs investeerde het bedrijf in een 4-kleuren Heidelberg Speedmaster SX 74 met automatische wasinrichting. “Dat scheelt alleen al op de insteltijden 20%.”

Hij gaat verder: “Bovendien is de pers sneller dan zijn voorganger, ook een 4-kleuren Speedmaster maar in een andere uitvoering. En, ook niet onbelangrijk: de drukkwaliteit is echt super. Al met al kiezen we nu vaker en sneller voor offset – al hebben we ook een digitale printoplossing staan. Waar eerder het omslagpunt lag bij een oplage van rond de 700 exemplaren, kiezen we nu bij een oplage van 500 al voor offset. Mooier drukwerk maken en toch concurrerende prijzen kunnen bieden. Prachtig toch?”

Langdurige relaties

Reijnen Media is een typisch familiebedrijf, waar hard werken en plezier hand-in-hand gaan. Na

het grafisch lyceum in Utrecht en een paar jaar ervaring bij een andere drukkerij, kwam Daniël (tweede generatie) ruim 15 jaar geleden fulltime in dienst. Hij nam het Amstelveense bedrijf drie jaar geleden van zijn ouders. “Maar pa komt – voor de gezelligheid – bijna elke dag even langs en mijn moeder verzorgt de boekhouding nog.” Sinds januari 2017 werkt zelfs een van zijn twee zussen binnen het bedrijf als DTP-ster.

Daniël is duidelijk in zijn element als hij over het vak praat. “Ik vind het altijd mooi om werk dat wij gemaakt hebben, ergens tegen te komen. En dat gebeurt nogal eens. We werken voor een grote hotelketen met vestigingen in Nederland

en België, voor het MKB hier in Amstelveen, reclamebureaus en een paar grote automerken. Veelal gaat het om erg langdurige relaties – en dat ervaar ik als een groot compliment.” Glimlachend vertelt hij dat de oudste klant nog stamt uit de tijd dat zijn vader het bedrijf net begonnen was, eind jaren zeventig.

Persoonlijke begeleiding

Zoals al aangegeven, vormen de persoonlijke contacten één van de troeven van Reijnen Media: “Klanten vinden het echt fijn dat ze een vaste contactpersoon hebben, die ze ook echt kennen. Die meedenkt en adviseert. Binnen Reijnen Media is bijna 100 jaar grafische kennis en kunde gebundeld. Onze mensen op kantoor beschikken over jarenlange ervaring en kunnen de klant dus helpen om te bepalen welke drukwerkoplossingen het meest geëigend zijn voor hun vraagstuk. Zeker voor niet-professionele inkopers is het anders een doolhof. We merken dat opdrachtgevers onze zorgvuldige projectbegeleiding, professionele ondersteuning en kwalitatieve controle tijdens de uitvoering echt waarderen. Daarin onderscheiden wij ons van bijvoorbeeld de internetdrukkers.”

“Ook als het gaat om opdrachten die wij niet in eigen huis aankunnen – zoals posters, banners, puzzels, vlaggen – nemen we de projectbegeleiding graag op ons. Wij weten immers uitstekend waar we wat het beste kunnen inkopen en ontlasten zo de klant.”

Breed inzetbaar

Bij Reijnen Media werken in totaal acht mensen: twee op het bedrijfskantoor, twee DTP/prepress-ers, twee drukkers, 1 afwerker en Daniël als bedrijfsleider/directeur. “We hebben meer machines dan mensen”, zegt hij. “Want we doen vrijwel alles in eigen huis: van drukken en afwerken – vouwen, nieten, snijden, boren, stansen, rillen etc. – tot fulfilment. Ons team is breed inzetbaar. De drukkers kunnen tevens de nabewerkingsmachines, waaronder een Polar snijmachine en een Stahlfolder vouwmaschine, bedienen. Zelf steek ik ook regelmatig de handen uit de mouwen, bijvoorbeeld om digitaal drukwerk te maken. Omdat we zoveel in eigen huis doen, kunnen we wat we beloven ook waarmaken. Bovendien zijn we daardoor uiterst flexibel.”

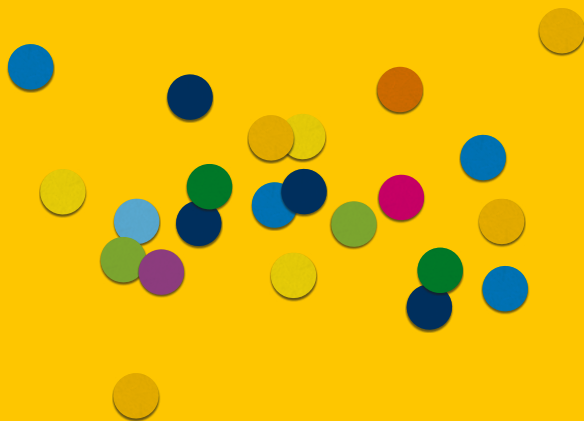
Al doet de naam anders vermoeden, Reijnen Media richt zich uitsluitend op producties op papier: “Dat is waar we goed in zijn”, aldus Daniël. “We hebben ons ooit enthousiast gestort op digitale media, maar dat was simpelweg niet ons ding. We zagen ook geen synergie tussen onze drukwerkactiviteiten en het digitale. Dus zijn we er mee gestopt. We zijn liever druk met drukwerk.”

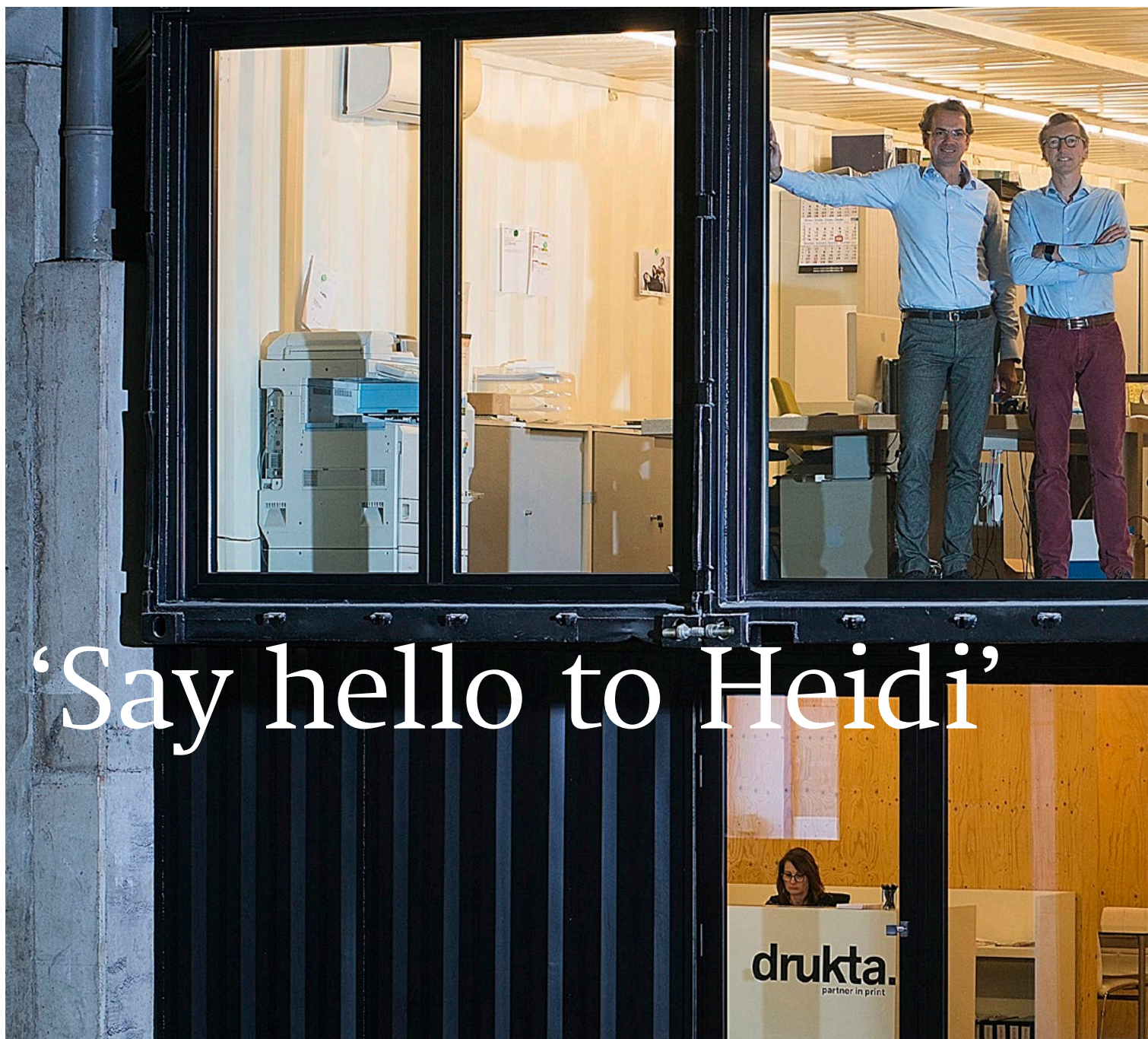


SPAARACTIE: DOE MEE!

Kort na elkaar tekenden Plantin en Tetterode 90 jaar geleden het vertegenwoordigerscontract met Heidelberger Druckmaschinen (respectievelijk in november 1927 en maart 1928). Wie had toen kunnen vermoeden dat beide firma's vandaag de dag Heidelberg Benelux zouden vormen? Om de '90 jaar-mijlpaal' te vieren, hebben we voor onze klanten een speciale spaaractie opgezet. Wie via onze eShop consumables of spare parts bestelt, ontvangt voor iedere 100 euro een spaarpunt. De gespaarde punten kunt u vervolgens omruilen voor leuke geschenken. U vindt een lijst in onze eShop. De spaaractie loopt tot 30 april 2018. Doe ook mee!

→ benelux.heidelbergshop.eu





In een opvallende campagne – met een hoofdrol voor Kamagurka – maakte grafisch bedrijf Drukta deze zomer de komst van een 8-kleuren Heidelberg Speedmaster XL 75-P bekend. Een bijzonder actie van een bijzonder bedrijf. We spreken met zaakvoerders **Renaat Desiere** en **Koen De Brauwer**.

Ze kennen elkaar van de grafische opleiding Higo (nu Arteveldehogeschool) in Mariakerke/Gent maar toen ze elkaar in 2011 weer tegenkwamen, hadden ze elkaar 15 jaar niet gezien. Het klikte direct weer en de ontmoeting leidde tot een fusie tussen hun drukkerijen: Desiere Printing in Wevelgem en Markant in Heule. Het aantal gemeenschappelijke klanten – al waren beide bedrijven op steenworp afstand van elkaar gevestigd – was op één hand te tellen.



“Het idee van het opwaarderen van zeecontainers sprak ons direct aan.”

Ook het machinepark sloot wonderwel goed op elkaar aan. “We hebben alleen een overvloedige belichter weggedaan.” Het nieuwe bedrijf, waar momenteel elf mensen werken, werd Drukta gedoopt. Waar de naam vandaan komt? Beide zaakvoerders glimlachen: “Dat is heel eenvoudig... hij is afgeleid van Vlaams dialect, druk-ta-ne-keer.”

Boost

“Gekoppeld aan de fusie hebben we, inmiddels zo’n vijf jaar geleden, onze intrek genomen in dit pand aan de Kortrijkse deelwijk Walle. Sindsdien zijn we snel gegroeid; de verhuus heeft echt voor een boost gezorgd. Met de state-of-the-art Heidelberg 8-kleuren drukpers, die in zijn eentje meer werk aan kan dan de 4- en 5-kleurenpersen die hij vervangt, zijn we klaar voor de toekomst. De pers is uitgerust met volautomatische plaatwissel, Prinect Inpress Control, Intellistart. Trefwoorden zijn maximale automatisering, sublieme druk kwaliteit, bliksemsnelle jobwissels, minimale inschiet

en vlijmscherpe prijsstelling. Hiermee spelen we in op de marktvraag van steeds kortere deadlines en topkwaliteit zonder compromissen.”

Om de komst van de nieuwe pers luister bij te zetten, voorzag kunstenaar-cartoonist Kamagurka de 17 meter lange machine van grappige ‘druktekeningen’. Inspiratie voor deze stunt komt uit Knokke, waar de legendarische kunstenaar Keith Haring tijdens zijn vakantie in de zomer van 1987 letterlijk en figuurlijk op diverse plaatsen zijn handtekening achterliet. “Voortbordurend op dat gegeven, kwamen we uit bij Kamagurka. De samenwerking is goed bevallen; we hebben samen nog veel meer plannen.”

Onderscheidend vermogen

“We noemen de nieuwe pers hier trouwens Heidi – waar dat vandaan komt laat zich raden – en hebben haar zo ook bij onze relaties geïntroduceerd: ‘Say hello to Heidi’.”



Kamagurka, Heidi... het is tekenend voor het bedrijf, waar gedrevenheid en liefde voor het vak gecombineerd worden met humor en een scherp vermogen om zich te onderscheiden van de massa. Een ander voorbeeld hiervan vormen de zeecontainers, die Drukta vijf jaar geleden in gebruik nam als bureaus. Met deze zogenoemde upcyclage werd het bedrijf wereldnieuws: de containers kregen na een recyclage een nieuw leven.

Duurzaam

“Onze huidige locatie was voorheen de opslagplaats van een textielbedrijf dus een verbouwing was noodzakelijk. We wilden af van het klassieke beeld van een drukkerij waarin weinig aandacht aan de uitstraling wordt geschonken. We zochten naar een concept waarin de beleving centraal zou staan, zodat onze klanten ook een levendige herinnering aan hun bezoek zouden overhouden. We hebben aan Five AM interieurarchitecten uit Kortrijk een origineel, creatief concept gevraagd dat de link zou leggen tussen de bureaus en het productiegedeelte. Het idee van het opwaarderen van zeecontainers sprak ons direct aan. In plaats van een volledig nieuwe constructie in de fabriekshal te bouwen, hebben we zo bestaand materiaal op een duurzame manier kunnen hergebruiken. Dat sluit aan bij ons duurzaamheidsbeleid. Bovendien biedt het flexibele en modulaire karakter veel mogelijkheden.”

Tegelijk met de nieuwe pers, schakelde Drukta over naar een nieuw plaattype: Kodak Sonora. “Omdat deze plaat procesloos is kunnen we zo’n 20 tot 21 platen per uur produceren wat bijna dubbel zo snel is in vergelijking met zijn voorganger. Bovendien zijn de Kodak Sonora platen minder milieubelastend. Ook onze pers is als gezegd veel productiever, terwijl we tegelijkertijd besparen op materiaal – veel minder inschiet – en energie. Dat past allemaal

in ons duurzaamheidsstreven. Uiteindelijk willen we naar het produceren van CO₂ neutraal drukwerk toe; dat kan de klant dan ook in zijn marketing gebruiken.”

Industrie 4.0

De investeringen betekenen een nieuwe stap in het Drukta 2020-businessplan waarbij het bedrijf focust op zaken als lean manufacturing en just-in-time productie. “We willen de sprong maken naar Industrie 4.0 waarin ver doorgevoerde automatisatie en efficiënter gebruik van materialen en energie centraal staan. Tegelijkertijd willen we absoluut geen drukfabriek zijn. We maken vooral mooi drukwerk en doen heel veel in eigen huis, ook foliën en pregen bijvoorbeeld. In functie van de klant denken we mee over opvallende of juist kostenefficiënte oplossingen. Onze kracht ligt in een sterk en betrokken partnership met klanten. Ze worden fans; vaak levenslang. We denken er zelfs over om een speciale klantencommunity op te zetten.”

Drukta heeft vooral business-to-business klanten in Oost- en West-Vlaanderen. Reclamebureaus, maar ook KMO en overheid. Daarnaast is Noord-Frankrijk een belangrijke afzetmarkt. “We zitten op steenworp afstand van Lille. Hoe dichtbij ook; de mentaliteit daar is anders. Nonchalanter. Noem het de Franse slag. Bij Drukta geldt dat afspraak ook echt afspraak is. Voor veel Franse klanten de reden om voor ons te kiezen – naast vanzelfsprekend onze betrokkenheid en kwaliteit. Werk dat hier de deur uitgaat heeft het 100%-goed predikaat van Drukta. Anders leveren we niet uit.”



Alleskunner VD: kwaliteit blijft prioriteit

Bij Drukkerij VD uit Temse zijn dit voorjaar een Stahlfolder KH 82P met PFX palletfeeder en een Polar PACE automatisch transportsysteem voor de snijmachines geïnstalleerd. “De Stahlfolder kenmerkt zich door een veel hogere productie dan de klassieke vouwmachines en bovendien vouwt de machine optimaler”, vertelt CEO en gedelegeerd bestuurder **Marco De Ridder**. “Ook Polar PACE draagt bij aan de productiviteitsverbetering.”

Duurzaam ondernemen als tweede natuur

Drukkerij VD besteedt veel aandacht aan duurzaamheid, onder meer door zoveel mogelijk te werken met papier voorzien van het FSC-certificaat. Daarnaast heeft het bedrijf een dak vol zonnepanelen, dat goed is voor 40 tot 60% afdekking van het eigen energieverbruik. Het verlichtingssysteem is afgesteld op aanwezigheid en de inval van natuurlijk licht. Regenwater wordt gerecupereerd voor sanitair, spoelwater voor de persen en een uniek vernevelingssysteem in functie van een gelijkmatig drukproces. Drukkerij VD is de trotse drager van het Charter Duurzaam Ondernemen van VOKA Oost-Vlaanderen.

Verbetering van de efficiency en uitbreiding van de afwerkingscapaciteit waren ook precies de redenen van de recente investeringen. “De markt dicteert de prijs en als je er nog iets aan wilt verdienen, moet je zorgen dat je machines steeds performanter zijn. Dat neemt niet weg dat kwaliteit altijd onze eerste prioriteit is. Dat lijkt logisch, maar ik zie bij collega's toch echt dingen voorbij komen waarvan ik denk: hoe is het mogelijk. Serieus, we kregen hier laatst van een collega drukwerk binnen om af te werken: we constateerden 1 centimeter registerverschil tussen recto en verso.”

Breed machinepark

Drukkerij VD is opgericht in 1852 en daarmee een van de oudste drukkerijen van België. “Inmiddels is de breedte van ons machinepark een belangrijke troef”, aldus De Ridder. We hebben een heel trouw klantenpakket; ze zitten bij ons gewoon goed. Verreweg de meeste opdrachten komen dan ook via mond-tot-mond reclame bij ons.”

“Ik denk niet dat er in België een drukkerij is die eenzelfde breed machinepark heeft als wij. We doen alles zelf. We printen digitaal in klein en groot formaat en drukken in offset. Van 40 grams papier tot 1 mm dik karton. Naast de gebruikelijke boekbinderij-technieken, beschikt VD over vouwdozenkleefmachines en stansmachines en passen we analoge en digitale

veredelings technieken toe zoals blinddruk, foliedruk, lamineren, UV-lak, spot-UV-lak en 3D UV-lak. Ik zie het als een opportuniteit om alles zelf te kunnen. Onze doelgroep kenmerkt zich door een woord: iedereen. Ik geloof niet in niches. Juist omdat we alles in eigen huis doen, zijn we veel flexibeler. Flexibel is ook het trefwoord waar het gaat om de inzet van de medewerkers, die veelal inzetbaar zijn op verschillende machines. We hebben meer machines dan mensen.”

In de drukkerij in Temse staan onder andere een 5-kleuren Heidelberg Speedmaster CD 74-LX en een 10-kleuren Speedmaster XL 105-P. Er wordt in drie ploegen gewerkt. Per dag verwerkt Drukkerij VD gemiddeld zo'n 50 orders; op jaarbasis ruim 15.000. In Turnhout is er een tweede productievestiging: Grafilux Printing. Eerder dit jaar nam VD twee bedrijven over: Drukkerij Oranje (Wielsbeke) en Eticolor (Sint-Niklaas). De drukkerijgroep is vandaag het resultaat van de samensmelting van 10 bedrijven, die al dan niet onder eigen juridische entiteit zijn voortgegaan. In totaal werken er bij de groep momenteel zo'n 110 mensen – en dat aantal zal de komende jaren nog toenemen.

Gecontroleerde groei

Gecontroleerd groeien: dat is voor De Ridder het uitgangspunt. Waar het eerst om autonome groei ging, zijn er de laatste jaren dus veel overnames



gedaan. Maar kopen moet wel meerwaarde hebben. Als voorbeeld noemt hij Eticolor, die gespecialiseerd is in vouwdozen en bijhorende bijsluiters voor zowel de farmaceutische als cosmeticasector; een tak van sport die Drukkerij VD nog niet in huis had. “En Drukkerij Oranje is net als VD een commerciële drukkerij met een gelijkaardig cliënteel.”

“Er zijn genoeg bedrijven te koop, maar we zeggen vaker nee dan ja. Het moet haalbare kaart zijn, matchen en er moet ook wederzijds vertrouwen zijn. Ik geloof in schaalvergroting; veel kleine en middelgrote bedrijven hebben het zeer moeilijk en dat gaat naar mijn idee alleen maar erger worden.” Drukkerij VD hoeft overigens niet de grootste te worden – al staat het bedrijf inmiddels wel in de Top 20 van commerciële drukkerijen in België. “De markt zal verder krimpen. Ik denk dat er over 10 jaar in België nog zo’n 50 tot 60 drukkerijen van betekenis over zullen zijn en wij zijn daar zeker bij.”

Samenvoeging

Sinds 2010 is Drukkerij VD gevestigd op de huidige locatie. Het pand oogt nog als nieuw, met veel glazen wanden, strakke vloeren en design meubels. De Ridder: “Het was een bestaand pand, dat we wel gigantisch verbouwd hebben om het aan te passen aan de wensen van deze tijd. Vanwege de groei moesten we al heel snel uitbreiden en is er een pand van dezelfde omvang bijgebouwd. Met het bekleden van de gevels aan de buitenzijde is eenheid gecreëerd. Nu dreigen we alweer uit de jas te groeien, ook al omdat Eticolor inmiddels op deze locatie is gevestigd. Gelukkig heb ik het perceel hiernaast al gekocht voor een toekomstige uitbreiding.”



“Ik geloof niet in niches.”

EEN SUCCESVOL PARTNERSCHAP LEIDT TOT EEN UITGEBREID AANBOD

Sinds Heidelberg een overeenkomst sloot met de Chinese constructeur MK Masterwork in 2014, heeft het bedrijf voortdurend bijgedragen aan dit partnerschap voor industriële stansmachines en vouwdozenplakmachines. Sinds de voorstelling van hun nieuwe aanbod op drupa 2016 zijn de twee partners begonnen aan een internationale veroveringstocht. En met succes. De ideale gelegenheid om dit gamma machines voor hoogwaardige verpakkingstoepassingen nog eens onder de loep te nemen



STANSMACHINES

Heidelberg en MK Masterwork bieden drie modellen stansmachines aan.

De Easymatrix 106 C/CS is het instapmodel. Ze is bestemd voor diverse soorten commercieel en verpakingsdrukwerk zoals gestante kaarten, folders, tickets, brochures, hangers en vouwkartons. Haar verhouding prijs/prestaties is ideaal voor bedrijven die de overstap willen maken van oude degel- en cilinderpersen. De Easymatrix kan 7700 vellen per uur met een formaat van maximum 106 cm verwerken en is geschikt voor materialen van 90 tot 2000 gr/m² en golfkarton tot 4 mm dik. Ze biedt ook kwaliteitsvolle afwerkingsfuncties zoals reliëfpregen. Met de CS-versie kan uitgestanst afval verwijderd worden. Sinds de lancering, 2½ jaar geleden, zorgt de Easymatrix wereldwijd voor productiviteitswinst. Eind dit jaar wordt de 100^e machine geleverd.

De Promatrix 106 CS/CSB heeft voor dezelfde formaten en grammages een rendement van 8000 vellen/u. De Promatrix 106 CS/CSB is de machine bij uitstek voor precisiewerk van professionele verpakingsproducenten. Een reeks hoogtechnologische systemen garandeert zeer korte insteltijden en maximaal bedieningscomfort. De CSB-versie beschikt naast een uitbreeksysteem (C) ook over een separatiesysteem (B). De Promatrix sluit perfect aan bij alle persen van de Heidelberg Speedmaster-serie met formaat 70 x 100, tot de Speedmaster XL 106.

De Powermatrix 106 CSB is het hoogperformante model uit het gamma MK Masterwork. Ze beschikt over een nieuw optisch registersysteem dat de positie van de vellen aanpast. Het separatiestation stapelt de uitgesneden en uitgebroken producten op. De Powermatrix 106 CSB kan bovendien niet-gesepareerde proefvellen uitvoeren zonder de machine stil te hoeven leggen.

→ Voor meer informatie: Filip Marichal, Product Manager Postpress, telefoon +32 475 36 74 14



VOUWDOZENPLAKMACHINES

In samenwerking met MK Masterwork biedt Heidelberg zijn klanten ook een serie vouwdozenplakmachines aan voor de productie van complexe hoogwaardige dozen met een snelheid tot 200.000 dozen per uur!

De **Diana Easy** is het resultaat van meer dan 100 jaar ervaring in vouwdozenplakmachines. Dit instapmodel kan tot 300 meter per minuut verwerken, vermindert de opstarttijd aanzienlijk en is uitermate gebruiksvriendelijk. Ze verwerkt formaten tot 85/115 cm en grammages van 200 tot 600 gr/m².

De **Diana Smart** is ideaal voor het middelste prestatie-segment. Ze haalt een maximumsnelheid van 450 m/minuut. De Smart is geschikt voor talrijke toepassingen in de formaten 550, 800 en 1150 mm: vouwkartons, kartons met vouwbodem, dubbelwandige kartons, kartons met compartimenten, pochettes en diverse hoesjes. Ze verwerkt karton van 200 tot 600 gr/m² en microgolfkarton. Dankzij haar schaalbare structuur kan ze worden uitgebreid met extra inspectie- en behandelingsmodules.

De vouwdozenplakmachines **Diana X 80 en X 115** halen een productiesnelheid tot 650 m/minuut. De hoge automatiseringsgraad en het open, modulaire concept garanderen een maximale productiviteit, een nauwkeurige verwerking van de vouwkartons en optimale flexibiliteit. De verschillende modules kunnen individueel worden geassembleerd en uitgebreid naargelang de behoeften. De Diana X 80 – werkbreedte van 800 mm – is ideaal voor farmaceutische verpakkingen. De Diana X 115 – maximale werkbreedte van 1150 mm – werd ontworpen voor zowel standaard- als complexe verpakkingen.



INSPECTIESYSTEEM

Dankzij de slimme software en geavanceerde automatisering, zorgt de Diana Eye 42/55 ervoor dat u geen mislukte kartons meer hebt.

Met het **Diana Eye** stand-alone inspectiesysteem – meer bepaald voor hoogwaardige veredeling – kan elk vouwkarton worden gecontroleerd voor het naar de vouwdozenplakmachine gaat en dit aan een snelheid van 120.000 stuks per uur. De Diana Eye controleert onder meer de codes, beschermings- of opvolgingsmarkeringen, de kwaliteit van het aanbrengen van folie en lakken enz. Ze vermindert het aantal slechte producten drastisch, voorkomt klachten van de klanten en stelt veeleisende klanten gerust. Dankzij de combinatie van een uiterst nauwkeurig beheer van de lichtbronnen, geavanceerde camera's, systemen voor beeldanalyse en slimme software inspecteert ze:

- gedrukte afbeeldingen, logo's, barcodes en teksten
- cold en hot foil toepassingen
- reliëfdruk
- hologrammen
- motieven in drip-off lak
- gemetalliseerde oppervlakken
- 1D- en 2D-codes

Een uitwerper scheidt de gedetecteerde producten zonder ze te beschadigen. Ze kunnen dan manueel worden gerecupereerd of opnieuw aan een controle met ruimere toleranties worden onderworpen.

Alle stansmachines en vouwdozenplakmachines van Heidelberg-MK Masterwork kunnen in de **Prinect** productieworkflow worden geïntegreerd. De technische diensten van Heidelberg staan in voor de montage, de opleiding en het onderhoud.

Suprasetter 106: aanzienlijk hogere productiviteit

In Hollerich, een stadsdeel naast het centraal station van Luxemburg, is Landewyck gevestigd. Een onafhankelijke Luxemburgse familieonderneming, met een geschiedenis van bijna 170 jaar, gespecialiseerd in de fabricatie en verkoop van rookwaren. De eigen drukkerij, Novaprint, maakt veel van het benodigde drukwerk. Om de efficiency in de prepress te vergroten, investeerde het bedrijf in een nieuwe Suprasetter 106.



We spraken bij Novaprint met **Fernand Thill**, die sinds 2010 verantwoordelijk is voor de prepress bij Novaprint. Hij vertelt: “We maken voor Landewyck alle verpakkingen voor sigaretten, inlays voor pakjes roltabak en we drukken sluitzegels in. Het drukken zelf van de sluitzegels – die een aanzienlijke waarde hebben – gebeurt bij een specialistisch bedrijf. We werken, op een enkele uitzondering na, niet voor externe klanten.” Glimlachend: “Maar dat kan natuurlijk in de toekomst veranderen.”

Moederbedrijf Landewyck beschikt over vijf productievestigingen: twee in Luxemburg en verder in Duitsland, Hongarije en op de Canarische Eilanden. Samen produceren ze op dit ogenblik, alle merken meegerekend, zo’n 8 miljard sigaretten, 6 miljard hulzen en meer dan 10.000 ton roltabak per jaar. Deze productie wordt naar meer dan 40 landen geëxporteerd. Wereldwijd werken er tussen de 1700 en 1800 mensen bij de onderneming. Novaprint heeft een team van bijna 40 medewerkers.

Veel werk

Recent zijn de eisen die gesteld worden aan de verpakkingen van rookwaar aanzienlijk aangescherpt, onder meer met waarschuwingen en foto’s die de gevolgen van roken laten zien. In sommige landen, zoals Frankrijk, is het zelfs zo dat de verpakkingen van alle fabrikanten er exact hetzelfde uitzien – op de merknaam na, die op een voorgeschreven plaats in een voorgeschreven font en corpgrootte vermeld mag worden.

Voor Novaprint brengen alle wijzigingen drukte met zich mee. Van zo’n 600 tot 700 producten moeten de verpakkingen aangepast worden. Thill: “Normaalgesproken werken we in de drukkerij – waar een 4-kleuren en een 6-kleuren pers in het 70x100 formaat staan – in twee ploegen, maar nu is dat meestal in drie ploegen. Dagelijks verwerken we zo’n 150 tot 160 offsetplaten; jaarlijks komt dat neer op 10.000 tot 11.000 m² platen. Onze oude plaatbelichter kon dat niet meer aan. Op drupa zagen we de Suprasetter 106 en we wisten meteen: dat gaat ‘m worden.”



Natuurlijk spelen de snelheid, kwaliteit en de milieuvriendelijke productie hierbij een rol, maar – zo legt Thill uit – er was ook een hele praktische reden: “De SupraSetter 106 is een hele compacte CTP-machine en dat scheelt ruimte.”

Prinect Packaging

De laatste jaren zijn er bij Novaprint in de pre-press enorme stappen gemaakt. “Zo kunnen we nu teksten en beelden automatisch plaatsen. En waar eerder alle proeven nog via de interne post werden verstuurd om geïnspecteerd te worden, is dat inmiddels steeds meer geautomatiseerd.”

In verband met de wettelijke aansprakelijkheid en mogelijke claims die daarmee samenhangen, is het cruciaal dat alle informatie exact op de juiste plaats op de verpakking staat. Binnen Landewyck wordt dat dan ook nauwgezet gecontroleerd. Als aanloop naar verdere stroomlijning van de workflow en het interne goedkeuringsproces, is Novaprint de mogelijkheden van Prinect Packaging aan het onderzoeken.

We verwerken
dagelijks zo'n

160
offsetplaten

We drukken op
heel dun papier,
zelfs op

37
grams papier



Specialist in medische bijsluiters

In het Brabantse Oss is een opmerkelijke drukkerij gevestigd, onderdeel van Multi Packaging Solutions (MPS). Sinds het eind van de jaren tachtig is deze locatie gespecialiseerd in bijsluiters voor met name de farmaceutische industrie. In februari van dit jaar werd een nieuwe 2-kleuren Heidelberg Speedmaster XL 106-P-D met Cutstar in gebruik genomen.

MPS, opgericht in 2005, is uitgegroeid tot een toonaangevende fabrikant van specialistische verpakkingen voor eindgebruikers in de gezondheidszorg, consumentengoederensector en de media. MPS heeft productielocaties in Noord-Amerika, Azië en Europa. Wereldwijd werken er 10.000 mensen, waarvan zo'n 75 in Oss.

Het woord is aan Willem Langenhuyzen, die als General Manager – Leaflets Continental Europe verantwoordelijk is voor de productielocaties in Oss, Bornem (waar vorig jaar een Speedmaster XL 105-8-P werd geplaatst) en Saint-Pierre-des-Corps.

Aanhoudende groei

“De nieuwe machine was nodig vanwege de aanhoudende groei van het bedrijf en het steeds

groter worden van de bijsluiters. Vanwege de groei hebben we begin 2017 in Oss zelfs een tweede locatie betrokken aan het Ketelmeer, waar we de complete afwerking hebben ondergebracht. We werken in de drukkerij in vierploegendienst en afhankelijk van de drukte in de afwerking in twee of drie of ploegen. En dan nog kregen we in het verleden het werk nauwelijks af”, aldus Langenhuyzen. “De nieuwe pers vervangt een andere machine op het 50x70 formaat. Met het nieuwe, dubbele formaat hebben we een mooie slag gemaakt wat extra capaciteit betreft. Dankzij Cutstar – voor papierinvoer vanaf de rol – is het bovendien mogelijk om de lagere kosten van rotatieoffset te combineren met de flexibiliteit van vellenoffset. Er is verder minder papierafval omdat de afkaplengte instelbaar is.”



2- en 4-kleuren

“Ook onze 4-kleuren Speedmaster XL 105-P+L is uitgerust met Cutstar. De L staat overigens standaard voor lak, maar in dit geval is die unit omgebouwd tot een stansunit. We kunnen zo een speciaal flapje stansen om bijsluiters te maken die aan twee kanten gesloten zijn.”

Waarom is er gekozen voor een 2-kleuren machine en niet voor een tweede 4-kleurenpers?

“Omdat ons hoofdproduct, bijsluiters, toch nog steeds veelal 1/1 bedrukt worden. Voor de kleurentoepassingen – die vaak 2/2 zijn – hebben we hier genoemde XL 105-4-P+L ter beschikking. Zo’n zelfde machine staat ook in Bornem, waar veel farmaceutische bedrijven gevestigd zijn. Verder staat er een 8-kleuren Speedmaster in Bornem. We hebben daar namelijk een ander productiepakket. We doen ook daar veel voor de farmaceutische industrie en daarnaast voor de cosmetische industrie. Al met al wordt er daar meer kleur toegepast. Luxer, zwaarder papier ook.”

Lage gramsgewichten

“In Oss drukken we juist op heel dun papier, 40 tot 45 grams en soms zelfs nog lichter, op 37 grams. Dat is veel moeilijker dan op zwaardere papersoorten drukken. Er zijn echt maar weinig bedrijven die dit onder de knie hebben. Om ervoor te zorgen dat de juiste bijsluiter naar de juiste klant gaat en er nergens per ongeluk versies door elkaar raken, hebben we speciale ingangscontroles en kwaliteitsprocedures – met diverse checks tussendoor. Zijn er geen teksten beschadigd? Zitten er geen blanco vellen tussen? Dat gebeurt elektro-mechanisch maar ook optisch.”

Topsnelheden

Ooit was het hele persenpark van MPS van een ander merk, maar toen er geïnvesteerd ging worden in nieuw materiaal is er een uitgebreide testronde gemaakt. “Geleid door een projectteam, waaronder twee drukkers”, vertelt Langenhuyzen. “Heidelberg kwam gewoon als beste uit die test. We waren tevreden dat tijdens het testen de persen op dat dunne papier een snelheid van 11.000 druks per uur haalden. Maar in de praktijk halen we nog hogere snelheden, soms zelfs de maximale snelheid van 15.000. Daar wordt hier onderling ook een soort wedstrijd van gemaakt. Om die snelheden te kunnen halen, hebben de drukkers – die echt een industriële inslag hebben – zelf extra vellenremmen bedacht. Fantastisch, die betrokkenheid.”

WestRock

Multi Packaging Solutions maakt deel uit van het beursgenoteerde WestRock, een wereldwijde speler op het gebied van papier- en verpakkingsoplossingen. WestRock heeft meer dan 300 productiefaciliteiten, design centers, research labs en verkoopkantoren over de hele wereld. Er werken zo’n 45.000 mensen.

DE HEIDELBERG PERSEN **OP HET** **PODIUM**

... The analysis shows that Heidelberg presses produce higher volumes of print annually than competitor machines on average. This proven higher productivity...

*Smithers Pira, Production Capability of Pre-Owned Sheetfed Litho Presses, White Paper – October 2017

Het nieuw rapport van Smithers Pira toont aan dat de Heidelberg persen de meest productieve zijn en de laagste kost per vel genereren. Ze zijn gemiddeld 26 tot 52% productiever dan machines van de concurrentie in drie formaten. De kost per vel ligt aanzienlijk lager en met Heidelberg machines kan uw bedrijf een hogere winst genereren.

Het nieuwe rapport van Smithers Pira – ‘Real production capability of pre-owned sheetfed litho presses’ – analyseert de drukkost van bijna 450 tweedehands vellenoffsetpersen van minder dan 10 jaar oud van vijf verschillende fabrikanten. Uit het rapport blijkt dat de Heidelberg persen voor alle formaten gemiddeld 24,1% productiever zijn dan de machines van alle andere fabrikanten wanneer het globale aantal afdrucken van alle machines in alle formaten wordt vergeleken. De Speedmaster XL 105/106 is zelfs 66% productiever dan alle andere machines van de concurrentie. Smithers Pira berekende dat de productiekosten per 1000 vellen 11% lager liggen.

Bewezen productiviteit

De studie onderzocht de output van B1-, B2- en B3-machines en focuste daarbij vooral op de twee grotere formaten. Voor alle B2-persen lag het gemiddelde aantal afdrucken per jaar van Heidelberg 68,5% hoger dan bij de machines van de vier andere fabrikanten. Voor alle B1-formaten waren de persen van Heidelberg (Speedmaster CD 102 en Speedmaster XL 105/106) gemiddeld 36% productiever.

Toen de gemiddelde productiekosten van Heidelberg B1-persen werden vergeleken met die van machines van de concurrenten, bleken zowel de XL 105/106- als de CD 102-formaten kosten-efficiënter per 1000 vellen. Het B1-instapmodel van Heidelberg, de Speedmaster CD 102, haalde het zelfs van het model van de concurrentie met de ‘hoogste specificatie’ op het vlak van productiekosten.

Andy Rae, Global Head of Marketing bij Heidelberg: “Deze studie bewijst dat je een hogere kost per vel betaalt wanneer je een nieuwe pers aankoopt bij een andere fabrikant, ongeacht de aankoopprijs. Zelfs als de aankoopprijs 25% lager ligt, moeten de Heidelberg-machines slechts 8,75% meer produceren om het prijsverschil met de machines van de concurrentie te rechtvaardigen.”

Gedrukt in december 2017

Informatie over producten en ontwikkelingen in de grafische industrie

Een periodieke uitgave van:

Heidelberg Benelux bvba

Kareelovenlaan 5
1140 Brussel
T +32 2 727 31 11

Heidelberg Benelux bv

Mollerusweg 102, 2031 BZ Haarlem
Postbus 2628, 2002 RC Haarlem
T +31 23 512 15 11

E info.bnl@heidelberg.com
www.heidelberg.com/bnl

Coördinatie Efreem Neveux

Redactie Golem nv, Michel Oleffe
Bureau Broekman, Cecile Janssen
en Wim Broekman

Typografie Heidelberg Antiqua
en Heidelberg Gothic

Fotografie Nicolas van Haaren

Ontwerp www.voltage.nl

Vertaling Misty Meadows nv

Artikelen of delen daarvan mogen worden overgenomen met bronvermelding en na schriftelijke toestemming van de uitgever.

Édition française sur demande

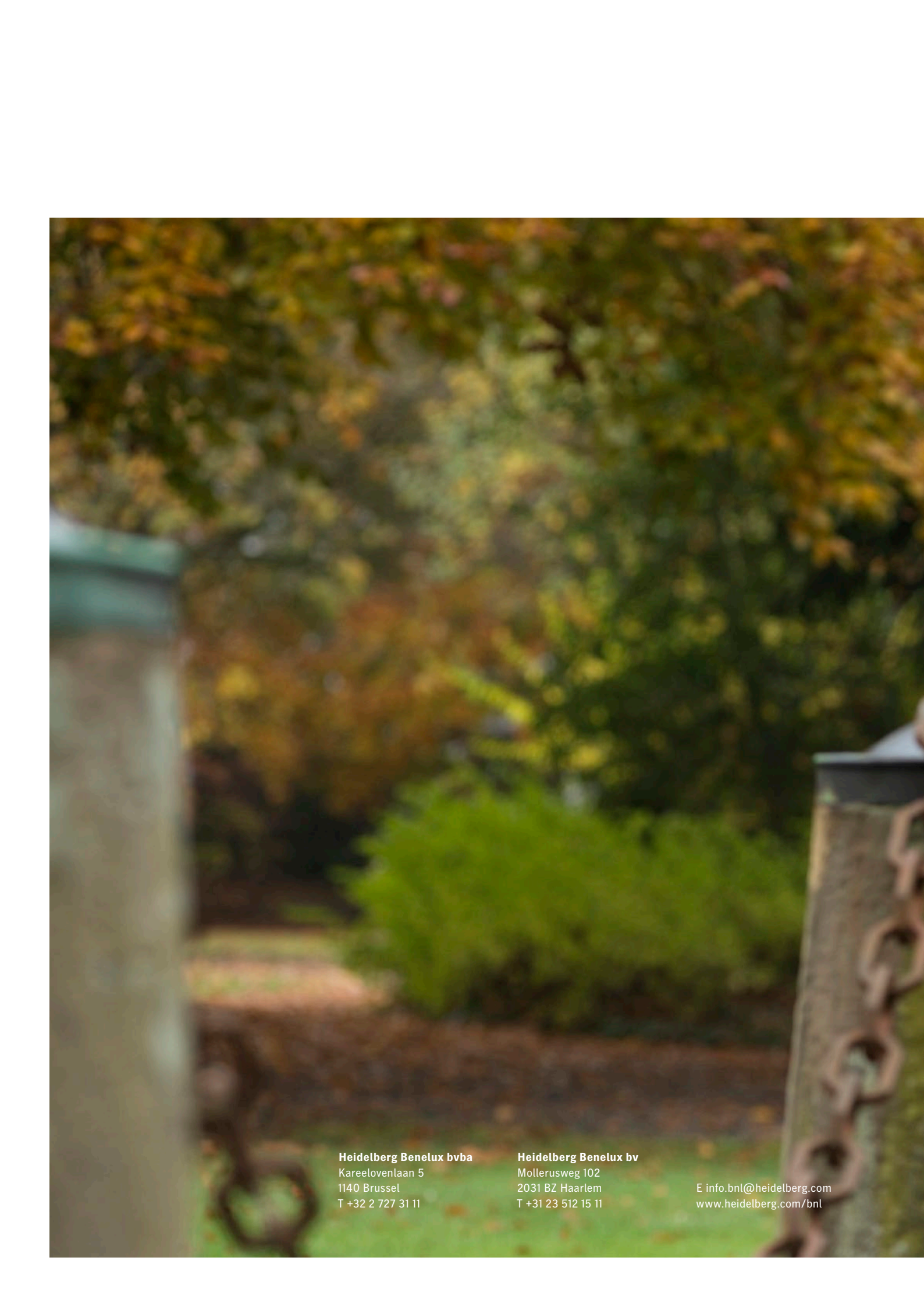
10 REDENEN OM VOOR DE HEIDELBERG BENELUX ESHOP TE KIEZEN

1. **Beschikbaarheid.** Onze eShop is 7 dagen per week en 24 uur per dag beschikbaar, zowel op uw pc, laptop als smartphone.
2. **Gepersonaliseerde pagina.** Eens ingelogd ziet u direct uw favorietenlijsten, bestelgeschiedenis en prijzen. Het handige overzicht 'Mijn Producten' is samengesteld uit bestelde producten van de laatste 2 jaar.
3. **Gebruikersgemak.** Om een bestelling te plaatsen kunt u kiezen uit de volgende mogelijkheden: via uw favorietenlijsten, uw bestelgeschiedenis of via 'Mijn producten'.
4. **Meerdere gebruikers mogelijk.** De hoofdgebruiker kan toegang geven aan met meerdere gebruikers.
5. **Bevestigings e-mail.** Zodra u een bestelling geplaatst hebt, ontvangt u onmiddellijk een e-mailbevestiging.
6. **Uitgebreide productportfolio.** In onze eShop vindt u al onze verbruiksartikelen (Consumables) en originele slijtageonderdelen (Spare Parts).
7. **Overzichtelijk en up-to-date.** De navigatie is eenvoudig, met productspecifieke beschrijvingen en functiefilters. Bovendien ziet u direct of een artikel op voorraad is. De info is dus altijd up-to-date.
8. **Speciale acties.** Ontdek als eerste onze wedstrijden en speciale acties.
9. **Handige inhoud.** Blijf volledig op de hoogte. U kunt alle nodige veiligheidsfiches (MSDS-fiches) en technische gegevensbladen downloaden van onze eShop.
10. **Knowhow.** In de Benelux hebben we al meer dan 50 jaar ervaring met de verkoop van consumables en de toepassing ervan. Onze specialisten hebben een uitgebreide applicatiekennis en kennen de complexe materie en wetgeving perfect. Met al uw vragen kunt u bij onze specialisten terecht.

Natuurlijk is onze eShop een continu proces. We blijven voortdurend nieuwe functies en info aanbieden. Zo vindt u binnenkort duidelijke video's met stapsgewijze instructies met veel tips en trucs voor verschillende producten.



benelux.heidelbergshop.eu



Heidelberg Benelux bvba
Kareelovenlaan 5
1140 Brussel
T +32 2 727 31 11

Heidelberg Benelux bv
Mollerusweg 102
2031 BZ Haarlem
T +31 23 512 15 11

E info.bnl@heidelberg.com
www.heidelberg.com/bnl