

Il 2013 è un anno importante per 2G&P, specializzata nella produzione di fotopolimeri per stampa flessografica, con l'inaugurazione della nuova sede, e l'installazione della nuova linea per la produzione di lastre. La vastità dei settori serviti ha messo al riparo questa dinamica realtà dallo spettro della crisi, che infatti qui, fortunatamente, non si è avvertita

2G&P: UNA NUOVA SEDE E INVESTIMENTI TECNOLOGICI PER PROSEGUIRE IL PERCORSO DI CRESCITA

Da Sesto San Giovanni a Paderno Dugnano, entrambi alle porte di Milano, una distanza di poco più di dieci chilometri, che per **Paolo Ghedini titolare di 2G&P** e tutto il suo staff hanno rappresentato un salto di qualità importante e fondamentale per prepararsi ad affrontare le sfide che il mercato richiede. L'azienda si è trasferita da poco nel nuovo stabilimento produttivo, una struttura che consente una maggiore razionalizzazione degli spazi, molto ben curati e rifiniti, con un'attenzione particolare all'aspetto dell'immagine, che in una azienda moderna non può essere trascurato.

Siamo andati a trovare Paolo Ghedini, fondatore e titolare di questa bella realtà,



Paolo Ghedini, titolare di 2G&P

in continua espansione (+30% di fatturato rispetto all'anno precedente, e alla ricerca di personale per implementare un organico che dovrà crescere di pari passo con lo sviluppo del lavoro), che fa della qualità un valore assoluto e imprescindibile.

"La nuova sede ha rappresentato un passo fondamentale, direi anche vitale, che ci ha consentito di poter finalmente installare delle nuove linee di produzione, che prima a causa della carenza di spazi non potevamo prevedere.

Abbiamo inserito un nuovo CDI con HD e una nuova linea DuPont Fast di formati più grandi rispetto alle macchine che già avevamo, che sono andati ad affiancare l'altro CDI sempre Esko e l'altra linea DuPont termica, giunta a livelli di saturazione insostenibili. Con le nuove tecnologie, che ci consentono di realizzare impianti per stampa flexo di fascia più grande, approcciamo tutta una fetta di mercato che prima ci era preclusa.

Ovviamente le nuove tecnologie, più veloci, efficienti e produttive, ci hanno consentito di organizzare il lavoro in maniera molto più fluida e lineare rispetto al passato", esordisce Paolo Ghedini.



ENGLISH

2G&P

2G&P: NEW HEADQUARTERS AND TECHNOLOGICAL INVESTMENTS TO INCREASE THEIR GROWTH

2013 is an important year for 2G&P a company specialized in the production of photo-polymers for flexography: they opened the new headquarters and installed a new plate manufacturing line. Thanks to the numerous sectors served, this dynamic enterprise has been able to avoid the crisis

Moving from Sesto San Giovanni to Paderno Dugnano, two places located on the outskirts of Milan at a distance of more or less 10 km, has represented for **Paolo Ghedini, owner of 2G&P**, and all his staff an important and fundamental quantum leap enabling them to

face the market challenges.

A short time ago the company moved into the new production plant where the work can be better rationalized in terms of spaces which are well maintained and finished and the company image enhanced, an aspect that cannot be neglected by a modern enterprise.

We visited Paolo Ghedini, founder and owner of this beautiful reality which is steadily growing (+30% of turnover compared to last year's and search for new collaborators to implement an organization that is supposed to develop according to the evolution of the work), and for which quality represents an absolute and essential value. "The new headquarters has been a fundamental step, I daresay a decisive one, thanks

to which we have been able to install at last new production lines that previously, due to a lack of space, we couldn't foresee. We have installed a new CDI with HD and introduced a new line DuPont Fast for larger formats than the existing machines.

This equipment has completed another CDI also by Esko and another thermal line by DuPont that had reached unsustainable levels of saturation.

Due to the new technologies which enable us to develop larger web flexo printing plants we can approach a slice of the market that previously was foreclosed to us. Of course, the new technologies which are faster, more efficient and productive, have enabled us to organize our work in a much leaner way than in the past", says Paolo Ghedini.



Come mai la scelta di puntare ancora sulla tecnologia termica?

"2G&P è nata con la tecnologia termica DuPont e sul mercato siamo riconosciuti come un'azienda che ha fatto dello sviluppo termico Fast Du Pont il suo cavallo di battaglia. Abbiamo puntato ancora su questa tecnologia perchè volevamo dotarci di un impianto del quale conosciamo ogni piccola sfaccettatura ma di formato più grande, per poter soddisfare esigenze di clienti che stampano in banda larga e per affrontare meglio il grosso incremento di produzione riscontrato e che prevediamo aumenti ulteriormente il prossimo anno, ma siccome sul mercato non tutti gli stampatori vogliono affidarsi a questa tecnologia, ecco

che forse è arrivato il momento di ampliare la nostra offerta".

Quindi il prossimo passo sarà l'installazione di una linea tradizionale a solvente?

"Direi che è arrivato anche per noi il momento di inserire la tecnologia a solvente per poter soddisfare tutte quelle richieste che fino a oggi siamo costretti a declinare. Abbiamo provato a convincere gli stampatori a testare le lastre a sviluppo termico, alcuni le hanno provate, ne sono rimasti soddisfatti, e si sono convertiti al termico, ma ve ne sono stati altri che invece non le hanno nemmeno volute provare, a torto o ragione non sta a me giudicare, e dunque perchè precluderci delle buone opportunità di

business? Se il mercato apprezza il nostro lavoro, la lastra non deve essere un'ostacolo. Pertanto l'obiettivo per l'anno prossimo sarà senz'altro quello di effettuare un investimento su una linea a solvente, cosa che ci consentirà da un lato di offrire un pacchetto di soluzioni più completo, e dall'altro di avere uno spazio d'azione un pò più libero, cosa che non è possibile quando si dipende, per forza di cose, da un unico fornitore.

Aumentando il lavoro e quindi i volumi di produzione, abbiamo bisogno di avere più frecce al nostro arco e la massima flessibilità possibile, che passa anche attraverso la scelta di più fornitori e quindi di più materiali. Con questo non voglio dire che utilizzeremo qualsiasi tipo di materiale, ma che come sempre, dopo aver fatto i nostri test, sceglieremo quello qualitativamente più idoneo ai nostri standard. Il prezzo, per l'acquisto di tecnologie e materiali è sì importante, ma non è la prima discriminante, così come ovviamente non siamo disposti a combattere la guerra dei prezzi bassi ai nostri clienti, tanto che più di una volta ci è capitato di lasciar perdere delle commesse, poiché era il cliente stesso a richiederci materiali più scadenti.

Abbiamo un processo di produzione, che in vista di una futura certificazione, prevede alcuni passi imprescindibili, che

Why did you decide to opt once again for thermal technology?

"2G&P was born with the advent of thermal technology and we are known on the market as a company that has made Fast DuPont thermal technology their flagship. We have adopted once again this technology because we wanted to have a plant of which we know any detail but whose format is larger in order to meet the requirements of customers who print on large web and to better face the big production increase which is supposed to grow further next year. However, as not all printers want to rely on this technology, we think that it is time now to widen our offering".

Consequently, the next step will be the installation of a conventional solvent-based line, won't it?

"I daresay that it is time for us to introduce solvent-based technology to be able to meet all those requirements that so far we have

been forced to refuse. We tried to convince the printers to test thermal development plates. Some of these printers tried them and were satisfied, so they decided to switch to thermal technology. However, there were other printers who didn't want even to try them and I don't want to judge if they are right or wrong. Anyway, why should we foreclose any good business opportunities?

If our work is appreciated on the market, the plate must not represent an obstacle. As a result, our goal for the coming year will be no doubt to invest in a solvent-based line which, on the one hand, will enable us to complete our offering and, on the other hand, to move into a freer space of action. But this is impossible if you must depend on a single supplier. Increasing our work and, consequently, our production volumes, we need to have more arrows to our bow and the highest flexibility as well, and this also passes through the choice of more suppliers

and more materials. I don't mean that we are going to use any kind of materials but, as usual, after testing them, we will select the materials whose quality will be suitable for our standards. It is true that the cost prices of technologies and materials are important, but it is not a key factor. At the same time, we are not ready to fight the war of low prices with our customers; on the contrary, more than once we decided to lose some orders because the customers wanted low quality materials. In view of the future achievement of a certification, our production process must be based on essential steps which inevitably require more time. This is the reason why if a customer sometimes requires urgent deliveries, we try to satisfy him but, when the urgency becomes a standard, we are not interested to collaborate because the flexo printing sector is a niche market in which everyone knows everyone and it is easy to ruin one's good name due to

portano via necessariamente del tempo. Ecco perchè se un cliente una tantum ci chiede l'urgenza, cerchiamo di soddisfarlo, ma se l'urgenza diventa lo standard, non siamo interessati a proseguire nella collaborazione, dato che il mercato della stampa flexo è comunque di nicchia, ci si conosce più o meno tutti, ed è facile rovinarsi una buona nomea per un lavoro andato male. Pertanto l'aspetto qualitativo è per noi un "must" e per garantirlo dobbiamo lavorare seguendo delle procedure ben precise anche a costo di penalizzare le tempistiche e considerando che stiamo comunque parlando magari di uno o due giorni al massimo dal ricevimento del file", parlare di "lentezza" suona perfino ridicolo.

Come è cambiato il mercato della flexo negli ultimi anni, e cosa ne pensa degli ultimi sviluppi tecnologici?

"Al di là di un servizio che deve essere sempre più celere ed efficiente, notiamo che ormai la ricerca della qualità è a volte spinta perfino all'eccesso, anche se devo confessare che nonostante tutto non mi dispiace questo aspetto, perchè ci consente di spingere il nostro limite sempre più in alto. Tralasciando l'aspetto meramente economico, che è senz'altro importante ma non è tutto, riceviamo notevoli soddisfazioni quando clienti,

anche importanti, per i loro lavori "difficili" si rivolgono a noi, riconoscendo nell'elevata qualità offerta dalla nostra produzione un valore aggiunto importante. Nel mondo della stampa UV stiamo seguendo diversi lavori provenienti dalla lito, così come abbiamo clienti che stanno passando dalla rotocalco alla flexo con risultati qualitativi assolutamente paragonabili.

Per quanto riguarda il discorso della tecnologia, facendone un grande uso, ovviamente non possiamo che apprezzarne l'utilità, anche se notiamo che nel momento del lancio di una nuova soluzione si tende a far passare l'idea che tutto da quel momento dovrà essere realizzato secondo le nuove soluzioni. Anche noi, ad esempio, abbiamo inserito l'HD, ne apprezziamo le caratteristiche e siamo ben felici dell'investimento effettuato, ma non tutti i miei clienti hanno la necessità di approcciare questa tecnologia e soprattutto

non per tutti i lavori. Stiamo valutando con attenzione anche il discorso del puntino a testa piatta, convinti anche in questo caso che solo su alcune applicazioni porti benefici. È giusto da parte nostra valutare tutte le proposte presenti sul mercato, con la consapevolezza però che un'unica nuova soluzione non copre tutte le richieste del mercato.

La tecnologia perfetta non esiste. Esistono strumenti e sta a noi usarli quando servono e per quello che servono altrimenti si rischia di ottenere l'effetto opposto, aumentando i problemi invece di risolvere quelli esistenti, nell'unico, sterile tentativo di contrastare la concorrenza o semplicemente giustificare maggiori costi. In realtà, bisogna valutare bene i singoli lavori, conoscere le reali esigenze del cliente, e saperlo orientare verso la migliore soluzione per lui, in un rapporto di fiducia reciproca, che alla lunga paga".



a bad work. Therefore, quality is a must for us and, in order to ensure it, we must follow exact procedures even though this means to penalize the timing. Anyway, considering that we are talking of one or two days maximum from the file receipt, it seems ridiculous to speak of slowness".

How has the flexo market been changing in the latest years, and what do you think about the latest technological developments?

"Apart from the fact that the demand for an increasingly fast and efficient service is growing, we have noticed that the research for quality has become even exaggerated, though I must confess that I don't dislike this aspect at all, because it enables us to enhance our quality standard. Apart from the merely economic factor, which is no doubt important but is not all, we are quite satisfied when our customers, even outstanding ones, apply to us for demanding works since

they consider the high quality of our production an important added value. In the field of UV printing we are following various jobs coming from lithography, and we also have customers who are switching from rotogravure to flexography with absolutely comparable quality results. As far as technology is concerned, since we are using it widely, we cannot but appreciate its utility, although when a new solution is launched, there is a tendency to spread the idea that, since then, any job will have to be carried out according to the new solutions. For example, we have introduced HD, too, we appreciate its features and are happy with this investment, nevertheless not all our customers need to approach this technology and, above all, not for all their jobs. We are also accurately considering the concept of flat top

dots, but we think that it can be useful only in some applications. It is right to assess any kind of proposals offered by the market, but it is also necessary to be aware that a single solution cannot meet all market requirements. Perfect technology doesn't exist. There are tools and it is up to us to use them when we really need them, otherwise we will run the risk of obtaining just the opposite, increasing our problems instead of solving them, if we just want to face the competitors or, simply, justify higher costs. This would be a useless attempt. As a matter of fact, we should assess each job well, know what the customer really needs and address him towards the most suitable solution for him by establishing a relationship of mutual trust that pays off in the long run".