

2G&P: nuovi investimenti per continuare a crescere

IL SERVICE DI PRESTAMPA FLESSOGRAFICA CRESCE ANCHE NEL 2017 (+15% CIRCA DI FATTURATO), E SI APPRESTA AD AMPLIARE GLI SPAZI PER OSPITARE NUOVE TECNOLOGIE DI INCISIONE FRUTTO DI INVESTIMENTI INDIRIZZATI AL SETTORE PER LA BANDA LARGA, UN MERCATO IN CRESCITA PER 2G&P. NE PARLIAMO CON PAOLO GHEDINI, TITOLARE DELL'AZIENDA, IN UN'INTERVISTA AD AMPIO SPETTRO CHE HA PERMESSO DI APPROFONDIRE E CHIARIRE ALCUNI PUNTI IMPORTANTI

2 G&P conferma anche nel 2017 i trend di crescita degli ultimi anni, e forte dei risultati positivi, l'azienda si prepara ad affrontare le nuove sfide del mercato, con investimenti in nuove tecnologie nel reparto di incisione e sviluppo lastre, in un ambiente produttivo che sarà ampliato anche fisicamente, negli spazi e nell'organico, attualmente composto da 18 operatori.

Quali caratteristiche ci vogliono oggi per crescere in un mercato altamente competitivo?

“Sono molto soddisfatto dei risultati che stiamo avendo, soprattutto perché ottenuti con una selezione importante della clientela. Chi ci conosce sa anche della nostra serietà sotto tutti i punti di vista, non ultimo quello dei pagamenti nei confronti dei nostri fornitori, filosofia che ci impone la richiesta della stessa precisione ai nostri clienti. Non cerchiamo fatturato ad ogni costo, ma fatturato “sano”, con i giusti margini e che ci consenta di investire continuamente in tecnologie e in risorse umane, a tutto

beneficio dei nostri clienti, che in cambio della loro serietà, ricevono miglior servizio, sicurezza e qualità.

Nel nostro lavoro per crescere e servire al meglio i nostri clienti è indispensabile continuare a migliorarsi, investire in tecnologia che deve essere all'avanguardia e mantenuta efficiente con manutenzioni costanti che permettano agli investimenti fatti di dare sempre il meglio, se l'azienda non è sana, tutto ciò diventa estremamente complicato”.

Quali tecnologie produttive adottate?

“Siamo nati con le lastre in banda media e stretta sviluppate con la tecnologia termica Fast.

Successivamente per non precluderci delle possibilità di crescita e servire il mercato a 360° abbiamo introdotto anche il processo a solvente. Oggi la nostra produzione è equamente suddivisa fra lastre termiche e a solvente, dove pensiamo di crescere ulteriormente nei prossimi anni, proprio grazie agli investimenti che stiamo facendo. Quando fu introdotta la linea a solvente si pensava potesse ridursi la produzione delle lastre termiche con il Fast e invece la produzione è in costante incremento anche in quel segmento. Sono settori che procedono parallelamente e non notiamo la prevalenza di un processo sull'altro. Del resto ci sono lavori con caratteristiche ideali per le lastre termiche e altri invece che è meglio realizzare con le lastre a solvente”.

Abbiamo due linee termiche e stiamo inserendo anche la seconda linea a solvente. Questo ci permette di avere una grossa produzione con entrambe le tecnologie. Se a questo aggiungiamo il terzo CDI di grosso formato che stiamo per installare non possiamo non vedere maggiori garanzie di produttività e sicurezza per tutti i nostri clienti.

Che cosa oggi fa la differenza nel vostro lavoro?

“A noi piace essere estremamente chiari e corretti, anche alla luce del fatto che a partire dai software, per passare alla gestione dei retini, le incisioni e gli sviluppi delle lastre, abbiamo praticamente a disposizione tutto lo stato dell'arte che la tecnologia attuale possa offrire.

I materiali che lavoriamo sono selezionati e qualitativamente eccellenti, ma da soli tutti questi fattori non portano al risultato, se alla base non vi è il know-how di operatori preparati che mettono a disposizione del cliente il proprio sapere e che gestiscono le tecnologie nel miglior modo possibile affinché il lavoro finale sia il risultato di una combinazione perfetta fra tecnologia, qualità del



Paolo Ghedini,
titolare 2G&P



materiale e competenze. Questo è ancora l'aspetto qualificante del nostro lavoro, che ci consente di fare la differenza in un mercato dove l'unica variante che possa distinguere un fornitore rischierebbe di essere il prezzo. Trovo scorretto e poco lungimirante pubblicizzare come arma commerciale l'ultima tecnologia inserita in azienda come la risoluzione di tutti i problemi del cliente, poiché semplicemente non esiste una tecnologia che da sola sia in grado di risolvere tutti i problemi. Assisto quotidianamente al tentativo ormai a mio avviso perfino ridicolo di proporre invenzioni straordinarie, inci-

sioni speciali realizzate con metodologie misteriose "naturalmente segrete", con attrezzature ovviamente in possesso solo di chi le propone che danno risultati stupefacenti che altri non potranno mai ottenere.

Quando sappiamo tutti che i materiali, le attrezzature e le tecnologie esistenti sono quelle per tutti. Ovviamente bisogna averle, quindi investire. Mantenerle efficienti per farle rendere sempre al meglio. Ma bisogna soprattutto saperle utilizzare. Questo e solo questo fa veramente la differenza. La capacità e l'esperienza di chi si trova a disporre di tanta tecnologia per saperla utilizzare al meglio. Ogni cliente ha le proprie specificità, che vanno analizzate e gestite in maniera diversa.

Nel nostro mestiere capacità e organizzazione fanno veramente la differenza. Il resto è spesso fumo, ma il fumo prima o poi si disperde e restano i fatti. Quelli giudica il cliente. Quelli fanno la differenza".

Il cliente vi chiede specificamente la lastra termica o a solvente?

"Proprio alla luce di quanto appena accennato, siamo noi che decidiamo quali lavori realizzare con lo sviluppo termico e quali a solvente. Una prima scrematura la facciamo in base alla tecnologia di stampa utilizzata; nel mondo della banda medio-stretta con inchiostri UV, usiamo principalmente lastre termiche, mentre nella

ENGLISH Version

2G&P: new investments to continue to grow

THIS COMPANY GROWS ALSO IN 2017 (+15% OF TURNOVER), AND IS PREPARING TO EXPAND SPACES TO ACCOMMODATE NEW IMAGING TECHNOLOGIES, RESULT OF INVESTMENTS IN THE WIDE WEB INDUSTRY, A GROWING MARKET FOR 2G&P. WE TALK ABOUT IT WITH PAOLO GHEDINI, COMPANY'S OWNER, IN A BROAD SPECTRUM INTERVIEW THAT DEEPENED AND CLARIFIED SOME IMPORTANT POINTS

2 G&P confirms also in 2017 the growth trends of the last years. The company feels stronger after these positive results, and now it is preparing to face the new challenges of the market, investing in new technologies in imaging and processing department, in a production environment that will also be expanded physically, as regards spaces and workforce, currently composed by 18 operators.

What characteristics are necessary today to grow in a highly competitive market?

"I am very pleased with the results we are getting, especially because they are made with an important selection of our customers. Anyone who knows us is aware of our seriousness in every respect, not least the payments to our suppliers, a philosophy that demands us to request the same pre-

cision to our customers. We do not want revenue at all costs, but "healthy" sales, with the right margins, so that we can continually invest in technology and human resources for the benefit of our customers, who in return for their seriousness receive better service, security and quality.

To grow and serve in the best way our customers, it is essential to improve steadily, to invest in technology that needs to be a state-of-the-art technology and kept up-to-date with constant maintenance, so the investments can be best exploited. If the company is not healthy, all this becomes extremely complicated".

Which production technologies are you using?

"We started with medium and narrow plates developed with Fast thermal technology. Then, in order not to preclude growth opportunities and serve the market at 360°, we also introduced the solvent process. Today, our production is equally divided between thermal and solvent plates, where we think we will grow

further in the coming years, thanks to the investments we are making. When the solvent line was introduced one could suppose to reduce the production of thermal plates with Fast, instead the production is steadily increasing also in that segment.

These sectors proceed in parallel and we do not notice a prevalence of one process over the other. Moreover, there are jobs with ideal features for thermal plates and others for solvent plates. We have two thermal lines and we are also entering the second solvent line. This allows us to have a great production with both technologies. If we add the third large format CDI we are installing, productivity and security are guaranteed for all of our customers".

What makes the difference today in your work?

"We like to be extremely clear and correct, considered that from software to screens management, from imaging to plates developments, we have practically all available cutting-edge solutions that current technologies



banda larga per la stampa dell'imballaggio flessibile è la tecnologia a solvente la più apprezzata. Queste però non sono regole fisse, infatti abbiamo anche dei clienti stampatori nel settore della banda stretta UV che invece preferiscono stampare con lastre a solvente. È capitato anche di avere due clienti, con macchine da stampa identiche nella configurazione e nell'utilizzo dei materiali, con opinioni differenti circa l'impiego di lastre termiche e solvente. Noi come service ne dobbiamo prenderne atto. Dobbiamo consigliare sulla base della nostra esperienza e fornire quello che riteniamo sia il meglio secondo le esigenze del cliente”.

can offer. The materials we are using are selected and qualitatively excellent, but these factors do not lead to the result, if there is no know-how of prepared operators that support the customer with their knowledge and manage technologies in the best way, so that the final work is the result of a perfect combination of technology, material quality, and skills. This is still the qualifying aspect of our work, which allows us to make the difference in a market where the only variable that can distinguish a supplier would be the price. I find it incorrect and not forward-looking to advertise as commercial resource the latest technology installed as solution of all customer's problems, as there is no technology that can solve all the problems. I see daily the attempt - almost ridiculous - to offer extraordinary inventions, special imaging made with mysterious “naturally secret” methodologies, with equipment obviously only possessed by those who offer them, giving amazing results, that others will never get. When we all know that existing materials, equipment and technologies are the ones for

everyone. Of course, you must have them and then invest. Keep them efficient to optimize them. But it is important to know how to use it. This and only this makes really the difference. The ability and experience of those who have such technology and can use it best. Each customer has its own features, which must be analyzed and managed in a different way. In our job, skill and organization make the difference. The rest is often smoke, but smoke sooner or later disperses, and facts remain. The customer evaluates facts and facts make the difference.

Does the customer specifically ask for thermal or solvent plate?

“Just in the light of what has just been mentioned, we decide which technology to use. We make a first ‘cream-skimming’ according to the printing technology used; in the medium-narrow web world with UV inks, we mainly use thermal plates, while in the wide web for flexible packaging printing the most appreciated is solvent technology. However, these are not fixed rules, in fact, we also

have printers in the narrow web UV industry who instead prefer to print with solvent plates. It has also happened to have two customers, with identical printing machines in configuration and use of materials, with different opinions about use of thermal and solvent plates. We as a service must take note of it. We must advise according our experience and provide what we believe is the best solution for customer needs”.

As regards imaging technologies and flat top dot plates?

Again, in this case, the answer is connected to what has already been said. Experience has taught us, for example, that HD is an excellent and delicate screen. Very special, which in some cases can give benefits and in others not. In fact, if the customer does not comply with a few conditions in the equipment and setting of the machine (anilox, doctor blades, etc.), results may be the opposite to the desired ones. This does not mean that HD does not work, but you can use it always thinking that only HD can

Per quanto riguarda invece le tecnologie di incisione, e l'impiego di lastre con punto a testa piatta?

Anche in questo caso ci si ricollega a quanto già detto. L'esperienza ci ha insegnato ad esempio che l'HD è un retino eccellente e delicato. Molto particolare, che in alcuni casi può dare dei benefici e in altri no. Se il cliente infatti non rispetta una serie di condizioni a livello di equipaggiamento e settaggio della macchina (anilox, racle, ecc) si possono ottenere risultati contrari a quelli desiderati. Ciò non significa che l'HD non funzioni, semplicemente non va usata “a pioggia” pensando che da sola possa migliorare la qualità dello stampato.

Per contro non si deve pensare che i lavori che non vengono incisi in HD siano di bassa qualità, tutt'altro. Significa che il service deve essere in grado di fornire la tecnologia in maniera misurata e studiata, secondo una logica e un criterio di valutazione basato sull'analisi del lavoro e del contesto in generale. Lo stesso discorso può valere anche per la lastra con punto a testa piatta. Sappiamo che per alcune tipologie di lavoro nell'imballaggio flessibile in particolare in banda larga può dare dei vantaggi, infatti lo utilizziamo senza esitazioni. Ma anche in questo caso, previo valutazione del lavoro, del contesto del cliente e dopo alcune prove e linearizzazioni che ci devono far capire se è la strada giusta per quella realtà”.

improve the print quality. On the other hand, you should not think that jobs that are not HD imaged are of low quality.

It means that the service must be able to provide the technology in a measured and studied way, according to a logic and a criterion of evaluation based on the analysis of the job and the context in general.

The same argument may also apply to the flat top dot plate. We know that for some job types in flexible packaging especially in wide web can give us advantages, in fact we use it without hesitation. But even in this case, after evaluating the work, the customer's context, and after some tests and linearizations, we can understand if it is the right path for that reality”.

Are there any developments for heptachromy?

“We have a client with whom we started this project and now he uses regularly in production. We are starting with another couple of customers who have decided to dedicate a machine to heptachromy in wide web to pro-

Ci sono sviluppi per l'eptacromia?

“Abbiamo un cliente con il quale abbiamo avviato questo progetto e che ormai lo utilizza regolarmente in produzione. Stiamo partendo con un altro paio di clienti, che hanno deciso di dedicare una macchina alla stampa in eptacromia in banda larga per la produzione di imballaggio flessibile.

È ideale per le aziende che hanno frequenti cambi lavoro giornalieri. Il vero vantaggio nell'adottare questa tecnica risiede nel fatto di avere una macchina da stampa sempre settata con la stessa sequenza di inchiostri, e quindi immediatamente pronta per produrre. Niente più miscelazione degli inchiostri, i Pantone si ottengono con i colori sempre in macchina, niente pulizia della macchina e degli anilox. I tempi di avviamento si riducono al cambio delle lastre sulle maniche. Una macchina correttamente equipaggiata può portare a un raddoppio della produzione, con la garanzia di qualità dal primo all'ultimo metro della bobina.

Ci siamo lanciati in questo percorso, ci abbiamo creduto e investito senza avere la certezza che i risultati sarebbero stati positivi; volevamo arrivare fino in fondo e abbiamo investito tempo e risorse. I risultati ci hanno dato ragione e anche i nostri clienti visto i risultati ottenuti. Anche questa crediamo sia un'opportunità che alcuni clienti potrebbero sfruttare per migliorare la propria produzione e redditività”.



duce flexible packaging. It is ideal for companies that have frequent daily job changes. The real benefit of adopting this technique is to have a print machine always set with the same sequence of inks, and so immediately ready to print. No more mixing of inks, Pantone colors are obtained with the colors always in the machine, no cleaning of machine and anilox. Start-up times are reduced to plate-changing time on the sleeves. A properly equipped machine can lead to a doubling of production, with quality assurance from the first to the last web meter. We started this path, we believed in it and invested without being sure that the results would be positive; we wanted to pursue to the end and invested time and resources. The results gave us reason and even our customers saw the results obtained. We believe this is an opportunity that some customers might take to improve their production and profitability”.

