

Un grande castello, mezzo rocca e mezzo residenza, riconvertito con gusto a location d'affari (Carimate, CO); i vertici internazionali (vale a dire il nuovo presidente e CEO, Carsten Knudsen, e il suo vice senior nonché Business Development President, René Delbar); una consistente crescita corporate (+12%), in larga misura generata dallo sviluppo nei sistemi d'imballaggio che, a un anno dalla rifocalizzazione voluta dal-

sulla via del packaging è sostenuto da risultati incoraggianti.

«Con una marcia a tappe forzate verso la leadership nella fornitura di prodotti e servizi di pre stampa per il converting - afferma Knudsen - abbiamo compiuto una trasformazione radicale. In particolare, dal 2002 in poi abbiamo effettuato grandi investimenti in ricerca e sviluppo, e oggi ci troviamo nel posto giusto al momento giusto: il nostro software Scope è all'av-

guardia nell'automazione e integrazione dei flussi di lavoro; il nostro parco installato si estende a livello mondiale; la crescita corporate nei primi 9 mesi del 2006 è stata del 12% circa, con progressi significativi in area Emeala (anche grazie alla ripresa economica in Europa) e Asia Pacifico, e con una buona progressione anche in Nord America e Giappone». Le parole chiave della strategia che sta alla base di questi risultati, spiega il presiden-

A STRETTO CONTATTO

la nuova proprietà, costituiscono oggi il core business della multinazionale. Sono questi gli ingredienti che hanno insaporito il giro del mondo organizzato da Esko, che il primo dicembre ha toccato l'Italia, per offrire un'occasione di incontro fra dirigenza e media specializzati. Giro invero piuttosto faticoso - in pochi giorni Knudsen e Delbar hanno fatto tappa in Francia, Germania, Danimarca, Spagna, Italia, Belgio e Regno Unito - che tuttavia ha generato molti vantaggi, a partire dal legame più stretto con i responsabili delle filiali nazionali (Goliardo Butti per l'Italia), clienti, istituzioni, partner di riguardo, organi di informazione... Ecco, in estrema sintesi, le principali informazioni trasmesse durante l'incontro, comprese alcune anticipazioni su nuovi prodotti in fase di lancio, di sicuro interesse per il mondo del packaging.

La visione "giusta"

Sul fronte commerciale, anzitutto, una conferma: il cammino intrapreso da Esko

TENDENZE Software avanzati per la gestione dei flussi di lavoro, un ventaglio di prodotti e di servizi inediti, le collaborazioni e i progetti ispirati dal tumultuoso sviluppo della flexo digitale... Dopo la rifocalizzazione sull'imballaggio, Esko comunica risultati e strategie nel corso di "roadshow", per essere più vicino al mercato. *Elena Piccinelli*



René Delbar



Carsten Knudsen

Digital packaging

Close contact

TRENDS Leader in workflow management, offering a whole host of original products and services, with partnerships and projects inspired by the tumultuous development of flexo digital... After refocussing on packaging Esko communicates results and strategies in a "roadshow"

Elena Piccinelli

A huge castle, part stronghold and part residence, tastefully reconverted for hosting business events (Carimate, CO); their "top brass" international management (that is to say the new President and CEO, Carsten Knudsen, and his senior vice- as well as Business Development President, René Delbar); a consistent corporate

growth (+12%), for the most generated by the growth of their packaging system that, a year on from the refocussing set in motion by the new ownership, today constitutes the multinational's core business. These are the ingredients that added flavour to the around-the-world trip organised by Esko December 1st, to offer an occasion

for a direct encounter between the management and the specialised press. Truth to say a somewhat tough undertaking - in but a few days Knudsen and Delbar stopped off in France, Germany, Denmark, Spain, Italy, Belgium and the UK - that all the same offered the advantages of direct contact: the heads of the national branches (Goliardo Butti for Italy), with key clients, institutions, important partners and with the press and media... Here summing things up in brief are the main features transmitted during the encounter, including some anticipations on new products about to be launched, of sure interest to the packaging world.

The "right" vision

Above all a confirmation from the commercial front: Esko's packaging

venture is showing encouraging results.

«Striding towards becoming leaders in converting preprint products and services - Knudsen states - we have accomplished a radical change. From 2002 onwards we invested heavily in R&D and thanks to this we now find ourselves in the right place at the right time: our Scope software is leading edge in workflow automation and integration; our range of installed systems covers the world; our corporate growth for the first nine months of 2006 is at around 12%, with significant progress in the Emeala (also thanks to the economic recovery in Europe) and Asia Pacific areas and with encouraging reports from North America and Japan». The keywords of the strategy that is at the basis of

Un gruppo in crescita

Esko si espande, soprattutto nelle aree economiche più vivaci, sostenuto da sempre nuovi accordi di distribuzione. La dinamica multinazionale, leader nella pre-produzione di imballaggi (software per workflow, che integrano i processi di realizzazione grafica, progettazione strutturale e gestione di progetto; CtP flexo; plotter da taglio e cordonatura per la produzione di piccoli lotti e per la campionatura) ha reso noti i dati di bilancio relativi ai primi nove mesi del 2006: le attività in area packaging registrano una crescita media complessiva del 12%, con un picco di risultati relativi ai sistemi (+27%) e un utile EBITDA di oltre 4 volte superiore rispetto all'anno precedente. L'andamento del terzo trimestre 2006 conferma questo trend, con un utile netto consolidato a +11%; l'utile dell'area packaging a +13%; le vendite di nuovi sistemi (esclusi i servizi) in crescita del 29%; l'utile ante interessi, tasse e ammortamenti (EBITDA) attestato al di sopra dell'11%; capitale circolante netto e flusso di cassa con un andamento favorevole.

Dove e come - Tutte le aree geografiche e linee di prodotto hanno contribuito alla crescita. Durante i primi nove mesi del 2006, l'area packaging di Esko è cresciuta da un anno all'altro di oltre il 20% in Europa e di quasi il 15% nei mercati nordamericani ed asiatici; guardando ai prodotti, i CtP flexo hanno segnato le migliori prestazioni, con vendite in tutto il mondo in aumento di oltre il 50% anno-su-anno, la crescita del software Scope e dei plotter Kongsberg supera il 15% e anche i servizi sono in espansione (installazioni, manutenzione e altri servizi per i clienti packaging compensano di gran lunga il declino delle altre attività di assistenza collegate ai prodotti dismessi per CtF e CtP offset in altri mercati).

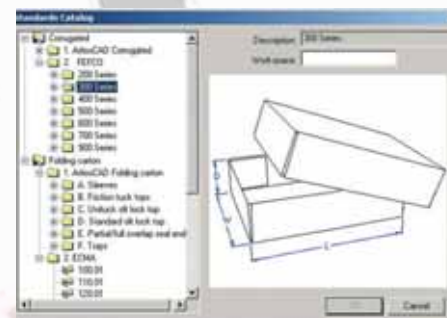
«Da due anni ormai, Esko concentra le proprie risorse sull'industria del packaging - commenta il presidente e CEO Carsten Knudsen - e oggi raccogliamo i frutti delle molte iniziative di miglioramento promosse per ottimizzare l'organizzazione, aumentare l'efficienza dei processi interni, snellire i percorsi decisionali e la programmazione delle implementazioni, e, cosa più importante, avvicinarci ai clienti nel loro operare quotidiano».

Ricerca e Sviluppo - Ma non basta, aggiunge Knudsen: «Una solida base finanziaria ci consente di mantenere attiva la nostra azienda, ad esempio devolvendo allo sviluppo di nuovi prodotti oltre l'8% degli utili». Il mercato risponde. Al recente LabelExpo Americas, Esko ha ricevuto il premio Label Industries 2006 New Innovation per le soluzioni che si basano su JDF, stampa di prova da remoto, prototipazione virtuale in 3D, oltre che per l'eccezionale qualità dei puntini sulla lastra, i rapidi tempi di preparazione lavoro, e l'impegno per un futuro digitale delle etichette.

these results, as the Esko CEO explains, are "growth" - that is to say capacity to create competitive advantages for our clients, with products and evermore now also with consultancy activities - and "integration" between the various phases and actors along the production chain, both upstream and downstream. «Among the products and services that Esko offers to guarantee these results, software constitutes a form of gluestuff - in turn Delbar states - and this is why providing integrated IT solutions has become decisively

important these days. In the light of these considerations, our aim is to become the leading system integrator in packaging production, also playing a highly active role in terms of technological innovations so as to be able to meet our customer's demands: the immediate ones of quality, cost saving and reduction in time to market, and the future ones of expanding their activity».

Concrete proposals
The "visions" of the strategists are incarnated in a series of highly



te e CEO di Esko, sono "crescita" - vale a dire capacità di creare vantaggi competitivi per i propri clienti, con i prodotti e sempre di più anche con le attività di consulenza - e "integrazione" fra i vari passaggi e attori della catena produttiva, sia a monte che a valle. «Fra i prodotti e i servizi che Esko offre per garantire tali risultati, il software svolge un ruolo di "collante" - puntualizza a sua volta Delbar - e per questo la fornitura di soluzioni informatiche integrate assume oggi un'importanza determinante. Alla luce di queste considerazioni, miriamo a diventare l'integratore di sistema leader nella pre-produzione di packaging, con un ruolo proattivo anche a livello di innovazione tecnologica, rispondendo con efficacia alle esigenze dei clienti: quelle immediate di qualità, economie e riduzione del time to market, e quelle future di espansione delle attività».

Proposte concrete

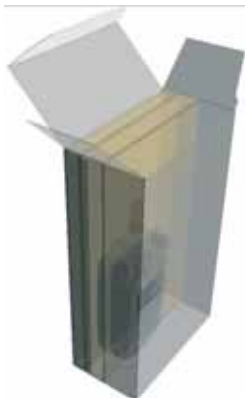
Le "visioni" degli strateghi si incarnano in una serie di iniziative e prodotti molto concreti e in continua evoluzione. Il roadshow ha offerto l'occasione per riassumere i più significativi e informare sulle novità, a partire dal servizio di consulenza inaugurato a inizio 2007 e finalizzato all'assistenza personalizzata di converter, fotolito, azien-

concrete, constantly evolving undertakings and products. The roadshow offered the chance to summarize the most important of these and to give information on the new features, starting off from the consultancy service inaugurated at the beginning of 2007 with the intent of providing customised assistance to converters, photolithographers, consumer goods concerns and retailers. «In the light of the shared need for reduced worktimes - Knudsen explains on this count - our experts help clients locate the areas for improvement in workflow and quality control in both packaging preprint and production. Our involvement can be summed up in the "three I s" of initiative, innovation and integration, brought to bear to target basic objectives set by each situation: the

improvement of ROI, the capacity to manage color, the greater efficiency and effectiveness of the workflow, optimum coordination with partners and, last but not least, the integration of the applicative architecture thanks to the opportunities offered by JDF». As far as the products are concerned, the good intentions are translated into a series of new features and plug-ins that cover all the links along the workflow that runs from preprint to packaging execution. We cite two important new features. Aboveall thanks to the cooperation of SolidWorks, leading producer of CAD 3D technology, Esko has come out with the ArtiosCAD 7.19 structural design software, capable of guaranteeing an uninterrupted workflow between the product and packaging design



fezionare la gestione del colore, mettendo a punto due nuovi strumenti di Scope: InkWizard per convertire i lavori in qualsiasi spazio cromatico di destinazione (può convertire automaticamente l'intero lavoro o una selezione, riconoscendo anche le separazioni speciali come il bianco, la verniciatura e gli inchiostri metallici); Kaleidoscope, con cui profilare qualsiasi processo di stampa multi-colore e con colori speciali, con garanzia di accuratezza assoluta.



Collaborazioni in tutto il mondo

Esko opera, dunque, lungo l'intera catena produttiva, integrando "via" software la progettazione strutturale con quella grafica. Fondamentali, al riguardo, le alleanze strette di volta in volta con imprese complementari, che costituiscono uno dei principali aspetti qualificanti della strategia espansiva di Esko.

Sul versante R&D, all'ultimo LabelExpo Americas, Esko ha rilasciato DeskPack 3-dX, un nuovo plug-in per Adobe Illustrator, che supporta visualizzazione e navigazione virtuale in tre dimensioni per la progettazione degli imballaggi.

Al GraphExpo sono stati presentati altri tre aggiornamenti della famiglia DeskPack: ImageX, per estrarre immagini incorpora-

areas. As well as that, the multinational has brought color management to perfection, devising two new Scope tools: InkWizard for converting jobs in any color space destination (it can automatically convert the entire job or a selection of the same, also recognising special separations such as white, coatings and metallic inks); lastly one has Kaleidoscope, that can be used to profile any multicolor print process or process using special colors, with a guarantee of absolute accuracy.

Cooperation throughout the world

Hence Esko operates along the entire production chain, integrating structural and graphic design "via" software. Fundamental on this count the alliances formed with

complementary concerns to suit each specific case, a point that features as one of the main aspects in Esko's expansion strategy. As regards R&D, at the last LabelExpo Americas Esko relaunched DeskPack 3-dX, a new plug-in for Adobe Illustrator that supports virtual 3D display and navigation for designing packaging, while it relaunched another three plug-ins at GraphExpo of the DeskPack family; ImageX, for extrapolating incorporated images, separating them and linking them externally; SeamleassX, dedicated to workflows on flexo or rotogravure cylinders for continuous production of repeated motifs; ScreenX, for adding lining and multiple angles to the screening support within the given separation in Illustrator. One also has the PerfectHighlights

Corona Treatment



Professional Plants

Our numbers:

- world market leaders in the BOPP-PET-PA extrusion sector, more than 400 plants in operation with film width over 4 mt.
- high capacity corona generator (ME.RO is the only company able to supply systems with power of 70 kW).
- presents in all industry sectors, from treaters for converting narrow web machines up to extrusion lines of 10 mt. width.
- always ahead from technological point of view: plasma treatments, both atmospheric and under vacuum.



Electronic Industrial Equipments

ME.RO s.r.l. Ponte a Moriano - LUCCA, ITALY
tel. ++39 0583.406060 fax ++39 0583.405380 - 406050
www.mero.it info@mero.it

A group that is growing

Esko is expanding, above all in the livelier economic areas, bolstered by an ongoing string of new distribution agreements. The dynamic multinational, leader in packaging preproduction (workflow software to integrate graphics, structural design and project management processes; CtP flexo; cutting and scoring plotters for producing small lots and samples) has made known its balance figures for the first nine months of 2006: activity in the packaging area registers an average overall growth of 12%, with peak results in systems (+27%) and EBITDA profits over 4 times those of the preceding year. The run of the third quarter of 2006 confirms this trend, with net consolidated profits at +11%; packaging area profits are +13%; sales of new systems (excluding services) are up by 29%; profits before interest, taxes, depreciation and amortization (EBITDA) are at over 11%; net circulating capital and cash flow are both positive.

***Where and how** - All geographic areas and product lines have contributed to the growth. During the first nine months of 2006, the Esko packaging area has grown from one year to the next by over 20% in Europe and 15% on the north American and Asian markets; looking at the products, the flexo CtP put in the best performance, with sales the world over up 50% from year to year, growth of Scope software and Kongsberg plotters being over 15%, and services also expanding (installation, maintenance and other services for packaging customers more than compensate for the decline in the other assistance activities relating to abandoned CtF and CtP offset products in other markets).*

«For two years now, Esko has been concentrating its resources on the packaging industry - president and CEO Carsten Knudsen comments - and today we are enjoying the fruits of the many undertakings designed to optimize organization, increase efficiency of our internal processes, hone down and shorten decisional and implementation programming procedures and, even more importantly, get us ever closer to our customers in their daily working».

***Research & Development** - But things do not stop here, Knudsen adds: "a solid financial base enables us to keep our concern active, for example earmarking over 8% of our profits for the development of new products". The market is responding. At the recent LabelExpo Americas, Esko won the Label Industries 2006 New Innovation award for solutions based on JDF, remote proof printing, virtual 3D prototyping, as well as for their exceptional plate dot quality, their rapid work preparation times and commitment to a digital future for labels.*

screening, that as well as improving highlight quality, provides softer hues, a considerable extension of the color range, and an improved stability between print runs for applications with labels and flexible packaging. As well as the already known alliance with Agfa and Xerox in Europe, and with DuPont, MGE and Adobe across the world, on the commercial side the company announced more recent agreements with HP Indigo, now supplier of Esko's front end products (Optimize Pack and Scope Pack) as part of its own digital print solution for labels,

flexible packaging and sleeves, thus cutting print preparation and color management times; and the agreement that allocates Heidelberg Asia the distribution of Esko Scope packaging software modules Despack, Plato and ArtiosCAD, as well as the popular Kongsberg X110 card plotter cutter (distributed in Italy with growing success by B+B International, Montebelluna, TV).

An original figure for Italy

In Italy Esko operates with a slim and super qualified structure (8 employees all told), that now

te, separarle e collegarle esternamente; SeamlessX dedicato a flussi di lavoro su cilindro flexo o rotocalco per produrre motivi a ripetizione continua; ScreenX, per aggiungere il supporto di retinature con lineeature e angoli multipli all'interno della stessa separazione in Illustrator.

Accanto ad essi si colloca la retinatura PerfectHighlights, per una migliore qualità delle alte luci, sfumature più morbide, una notevole estensione della gamma colore, e una migliorata stabilità tra tirature diverse per applicazioni di etichette e imballaggi flessibili.

Oltre alle note alleanze con Agfa e Xerox in Europa, e con DuPont, MGE e Adobe in tutto il mondo, si segnalano sul piano commerciale le più recenti con HP Indigo, divenuto fornitore dei prodotti di front-end Esko (Optimize Pack e Scope Pack) come parte della propria soluzione di stampa digitale per etichette, packaging flessibile e sleeve, abbattendo così i tempi di preparazione della stampa e gestione colore; e quella che assegna ad Heidelberg Asia la distribuzione di moduli di software per imballaggio Esko Scope DeskPack, Plato e ArtiosCAD, oltre che del popolare plotter da taglio per cartoncino Kongsberg XE10 (distribuito in Italia con risultati in continua progressione dalla B+B International di Montebelluna, TV).

In Italia una figura inedita

In Italia Esko opera con una struttura snella (8 dipendenti in tutto) e super qualificata, che da oggi comprende una figura inedita dalle competenze tecniche avanzate - l'application sales manager - che completa lo staff addetto alla consulenza. «Si tratta - sottolinea il responsabile di Esko Italia, Goliardo Butti - di un'integrazione di competenze che risponde alle crescenti esigenze di informazione e di formazione



espresse dal mercato, e che ci aiuta a declinare in ambito nazionale la propensione al servizio della casa madre.

L'intento, dunque, è di garantire ai clienti valore aggiunto anche tramite la formulazione di studi ad hoc riguardo la fattibilità dell'investimento, la migrazione di piattaforma software, la realizzazione di collegamenti tra sistemi informativi mediante JDF... allo scopo di ottenere la migliore qualità possibile nella produzione flessografica».

Oltre che sui collaboratori diretti, Esko Italia può contare su solidi accordi di collaborazione con una rete di rivenditori, attualmente in fase di espansione con l'obiettivo di garantire la presenza capillare sul territorio e il contatto diretto anche con le imprese più piccole.

Questa politica - commenta Butti - si sta dimostrando particolarmente appagante. Emblematici i risultati conseguiti dalla B+B International di Luciano Bortolini, che ha appena chiuso un esercizio in crescita sui mercati del packaging, con le attrezzature da taglio a marchio Kongsberg e grazie ad ArtiosCAD per la progettazione grafica.

Gli etichettifici, invece, che pure rappresentano un'area applicativa interessante, vengono seguiti dalla struttura fondata ad hoc da Roberto Sofia (RSistemi).

comprises an original figure with advanced technical skills - the application sales manager - set to complete the consultancy team. As Esko Italia head Butti explains «This is an additional competency brought in in response to the growing need for information and training expressed by the market, and that helps us to decline the parent company's ever greater leaning to service at a national level. Hence the intent is to also guarantee the customer added value by way of special studies on investment feasibility, software platform migration, the creation of links between information system using JDF... all this to the purpose of obtaining the best possible quality in flexographic print production». As well as its direct co-workers, Esko Italia can count on

a solid partnership agreement with an extensive and continuously expanding sales network, with the objective of guaranteeing a capillary presence throughout the country as well as direct contact with the smaller concerns. This policy - Butti goes on to say - is seen to be paying off. Emblematic here the results achieved by Luciano Bortolini's B+B International (also present at Carimate, Ed), that has just closed the business year of particularly high growth on the packaging markets using Kongsberg brand cutting equipment and ArtiosCAD for graphics. In turn the labeling concerns, that feature as another interesting area of application, are followed by an ad hoc structure headed by Roberto Sofia (RSistemi).



Da oggi qualcosa in più...

TEXACOTE SB e SF

sistemi adesivi poliuretani base solvente e senza solvente.

TEXAFLEX

polimeri per produrre masse adesive flessibilizzanti e composti sigillanti;

vernici tecniche per inchiostri da stampa.

TEXAGLOSS

adesivi poliuretani mono componente per la plastificazione della carta.

TEXACOTE SB and SF

polyurethane adhesive systems or one component solvent based and solvent free polymer.

TEXAFLEX

polymers to use in the formulation of flexible coating and sealing compounds; vehicles for printing inks.

TEXAGLOSS

polyurethane adhesive one component for gloss-lamination.

TEXACHEM INTERNATIONAL SRL è un'azienda estremamente dinamica, che si dedica esclusivamente alla ricerca, sviluppo e produzione di poliuretani in soluzione. Questi prodotti di elevata tecnologia sono molto versatili e trovano impiego nella nobilitazione delle pelli e delle croste e nella produzione di spalmati sintetici per abbigliamento, calzatura e arredamento. TEXACHEM International srl investe molto nella ricerca e innovazione per anticipare e creare nuove tendenze: i nostri tecnici e i nostri laboratori di assistenza tecnica sono sempre in grado di rispondere a qualsiasi richiesta della clientela.

Qualità servizio, competenza, prontezza nelle risposte alle esigenze della Clientela sono prerogative imprescindibili di tutti i nostri tecnici.

L'Azienda è certificata ISO 9001 a ulteriore garanzia di qualità.

TEXACHEM INTERNATIONAL SRL produce elastomeri poliuretani in soluzione, **TEXAFLEX**

CD sono soluzioni di poliuretani aromatici per coagulazione su tessuti

TS sono soluzioni di poliuretani aromatici per skin per spalmatura su tessuti

A sono soluzioni di poliuretani aromatici adesivi per spalmatura su tessuti

NY sono soluzioni di poliuretani alifatici come preskin

NF sono poliuretani High Solid bloccati e non per trattamento e nobilitazione delle croste.

Inoltre tutta una vasta gamma di additivi:

agenti reticolanti, agenti ingrassanti, finishes Pull Up aromatici e alifatici, finishes lucidi ed opachi alifatici e aromatici.



TEXACHEM INTERNATIONAL SRL is an extremely dynamic company, devoted to research, development and production of polyurethanes in solution.

These products of high technology are very versatile and are used in leather and split coating and in the production of synthetic leather for garment, footwear and upholstery.

TEXACHEM INTERNATIONAL SRL invests very much on research and development to anticipate and create new tendencies: our technicians and our laboratories of technical assistance are always able to answer to whatever the require of the customer may be.

Quality, service, competence, and quickness in responding to customer's needs are qualities that cannot be disregarded by our technicians.

The company is also certified ISO 9001 as a further guarantee of quality.

TEXACHEM INTERNATIONAL SRL produces polyurethanes in solution, **TEXAFLEX**

CD are aromatic polyurethanes for coating on fabrics

TS are aromatic skins for coating on fabrics

A are aromatic adhesives for coating

NY are aliphatic polyurethanes as preskin and skin

NF are High Solid polyurethanes blocked or not, for genuine and synthetic leather

And moreover TEXACHEM INTERNATIONAL SRL produces a lot of additives: crosslinker agents, touch modifying agents, aromatic and aliphatic Pull up finishes, shiny and opaque aromatic and aliphatic finishes.

 **Texachem** s.r.l.
International

LE SUPERFICI PERFETTE AUMENTANO LE PERFORMANCE



IL NOSTRO SISTEMA DI CONTROLLO RAVOL KIT, QUANDO È IN GIOCO LA SUPERFICIE DEI VOSTRI CILINDRI.

Con il **RAVOL KIT**, si può controllare il volume di inchiostro degli alveoli incisi sulla superficie dei rulli anilox per rilevare danneggiamenti, contaminazione dell'inchiostro o usura.

Il **RAVOL** è il più preciso sistema oggi disponibile ed Apex Italy offre gratuitamente ai suoi clienti il servizio di rilevazione volume.

RAVOL KIT

CILINDRI ANILOX CERAMICI INCISI AL LASER

CILINDRI ANILOX MECCANICI

MANICHE CERAMICHE
INCISE AL LASER

SERVIZIO DI PULIZIA

LIQUIDI PER LA PULIZIA

'Spreading Quality'

apex ITALY 